



Rohstoffindustrie am Oberrhein

## Reich an Kies und Sand

**Technologien testen**

Daimler weiht Prüfzentrum in Immendingen ein

**Trends suchen**

Raphael Gielgen erforscht für Vitra die Arbeitswelt

**Tendenz erkennen**

IHK befragt Unternehmen zur Konjunktur im Herbst

## Liebe Leserinnen, liebe Leser

**W**ussten Sie, dass das Oberrheintal das größte Kies- und Sandreservoir in Europa beherbergt und dass diese Grundstoffe Basis nicht nur für fast alle Bauwerke, sondern auch für viele Produkte – von der Zahnpasta bis zum Glas – sind? Die Kieswirtschaft am Oberrhein will darüber vermehrt aufklären. Ihr Handeln hat große Auswirkungen auf die Umwelt und unterliegt deshalb umfangreichen Vorschriften des Gesetzgebers. Planungen sind außerordentlich langfristig. Mehr über diese kleine, aber interessante Branche ab Seite 6.

Das Daimler Prüf- und Technologiezentrum in Immendingen ist nach gut dreijähriger Bauzeit kürzlich unter Teilnahme von Bundeskanzlerin Angela Merkel sowie landes- und regionalpolitischer Prominenz eingeweiht worden. 200 Millionen Euro hat der Stuttgarter Autokonzern für diese Einrichtung aufgewendet, 300 Arbeitsplätze entstehen dort (Seite 50).



**Ulrich Plankenhorn**  
Leitender Redakteur

Mit vielen Veranstaltungen hat Mitte Oktober der Frauenwirtschaftstag stattgefunden. Hauptrednerin bei der IHK in Konstanz war die Moderatorin und Unternehmerin Tijen Onaran, die sich mehr Frauen in digitalen Berufen und in Führungspositionen wünscht. Mehr dazu in unserem Interview auf Seite 49.

Die Universitäten im Südwesten (Konstanz und Freiburg) gelten als erfolgreich. Das ist nicht zuletzt an ihren Exzellenzclustern festzumachen. Nun sind wiederum mehrere Cluster in die Exzellenzstrategie des Bundes und der Länder aufgenommen worden. Dies bringt erhebliche Mittel und natürlich auch höchst qualifizierte Arbeitsplätze in die Region und/oder festigt diese. In Konstanz wurden zwei Cluster aus dem politikwissenschaftlichen beziehungsweise soziologisch-psychologischen Bereich ausgewählt, in Freiburg zwei aus dem weiten Feld der Biologie (Seite 52).

Viel Spaß beim Lesen.

*Ulrich Plankenhorn*

# INHALT

NOVEMBER

## 4 PANORAMA

## 6 > TITEL

Rohstoffindustrie am Oberrhein:  
Reich an Kies und Sand

## 10 LEUTE

### 10 Gründer:

Vera Zahner/Edward Kessler

### 11 Tobias Müller/Benjamin Müller/ Patrick Leichtenstern

Henry Adler

### 12 Karl-Christian Storz/Sybill Storz

Rolf Merte

Johannes Obrecht

Vanessa Hellwing/Achim Degner

Eric Lefebvre/Johannes Günther

### 13 Marie-Luise Adler/Andreas Göhring

Gerhard Juchheim

### > 14 Kopf des Monats:

Raphael Gielgen

## 17 > REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

## 38 UNTERNEHMEN

### 38 Bacchus-Vinothek Weinhandlung Grimm

### 40 Rieger, Neko

### 41 Ballsaal Fuchsen, Kern Immobilien

### 42 Jopp Electronics, Mall

### 43 Feldberger Hof

### 44 Mainau, Carré/Regiowerk

> Themen der Titelseite



6

### TITELTHEMA

## Kieswirtschaft am Oberrhein

Sand und Kies brauchen wir alle. Sei es für den Bau von Straßen, Brücken oder Schienenwegen, sei es für die Herstellung von Produkten wie Zahnpasta, Glas, Solarzellen, Lebensmittel, Filter, Schleif- oder Putzmittel. Das weiß aber kaum jemand. Deshalb will die Kiesindustrie am Oberrhein vermehrt die Öffentlichkeit informieren.



14

### Kopf des Monats

## Trendscout der Arbeitswelt

Raphael Gielgen arbeitet als Trendscout für den Designmöbelhersteller Vitra. Der 49-Jährige reist rund um den Globus und erforscht die sich verändernde Welt der Arbeit.

### 38

#### Bacchus-Vinothek

## Über 1.000 Weine

Das Sortiment der Bacchus-Vinothek Weinhandlung Grimm in Rottweil umfasst über 1.000 Weine. Die meisten davon stammen aus Bordeaux. Seinen Hauptumsatz macht Michael Grimm aber nicht mit dem Ladengeschäft, sondern mit dem Versand an Kunden in ganz Deutschland.



#### Daimler Prüf- und Technologiezentrum Immendingen

## Es ist eröffnet

Das Daimler Prüf- und Technologiezentrum in Immendingen bringt etwa 300 Arbeitsplätze, hat rund 200 Millionen Euro gekostet und dient dem Testen neuer Technologien und Fahrzeuge. Mitte September wurde es eingeweiht.



### 50

- 46 Drogeriemarkt „dm“, Kübler
- 47 Freyler

## 48 THEMEN & TRENDS

- 48 Schwarzwälder Schinken bleibt Topseller
- 49 „Ich glaube an die Kraft des Netzwerkers.“ Interview mit Tijen Onaran
- 50 Es ist eröffnet. Daimler Prüf- und Technologiezentrum in Immendingen.

## 52 PRAXISWISSEN

- 52 Innovation
- 53 Umwelt/Recht
- 54 Recht
- 56 Steuern

## 58 MESSEN

- 58 Kalender
- 59 News

## 72 DIE LETZTE SEITE

**Aus dem Südwesten:**  
Bürgerpresse aus Kehl

## STANDARDS

- 57 Literatur
- 68 Impressum
- 68 Börsen

## ■ BEILAGENHINWEIS

Der Gesamtausgabe ist ein Prospekt der Wortmann AG in Hüllhorst sowie ein Supplement „B4B Mittelstand“ der Beranek Management GmbH, Aichen beigelegt.

Freiburger Münstersturm

# Wieder gerüstfrei

Nach zwölf Jahren ist die Sanierung des Freiburger Münstersturms abgeschlossen, im Oktober wurde das Gerüst abgebaut. Dass ihr 116 Meter hohes Wahrzeichen wieder frei sichtbar ist, feierte die Stadt mit dem sogenannten „Turmfinale“. Der Freiburger Münstersturm ist sehr alt: Er wurde als einer der ganz wenigen gotischen Türme in Europa noch im Mittelalter, nämlich 1330, fertiggestellt. Die 2006 begonnene Sanierung des 45 Meter hohen Turmhelms mit seinen über 2.000 Steinen hat insgesamt 11,5 Millionen Euro gekostet. Davon trugen die Diözese 2,2 Millionen Euro, das Land 1,7 Millionen, die Stadt 0,9 Millionen und die Deutsche Stiftung Denkmalschutz 0,8 Millionen Euro. Mehr als die Hälfte der Gesamtsumme kam über private Spenden, Vermächtnisse und Stiftungen zusammen. Tausende Freiburger haben kleine und große Summen gespendet, und auch viele Unternehmen aus Freiburg sowie der ganzen Region von Basel bis Offenburg haben sich an der Erhaltung des Münstersturms beteiligt. Die farbige Beleuchtung beim Turmfinale (Bild) sponserte beispielsweise der Euro-Airport. Dem Münsterbauverein mit seinen 33 Mitarbeitern (davon drei Azubis) geht auch nach dem Ende der Turmsanierung die Arbeit nicht aus: Nun steht die Chorsanierung an. Die Aufsätze der Strebepfeiler werden nach und nach ersetzt. **kat**



Bild: Münsterbauverein / Claudia\_Tabor

## GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2018

	Betriebe			Beschäftigte			Umsatz			Ausland		
	(mit mehr als 50 Beschäftigten)			(in 1000)			(in Mio Euro)			(in Mio Euro)		
	Juni	Juli	August	Juni	Juli	August	Juni	Juli	August	Juni	Juli	August
Stadtkreis Freiburg	46	46	46	9	9	9	229	213	216	144	127	133
Breisgau-Hochschwarzwald	94	94	94	19	19	19	326	314	317	159	145	150
Emmendingen	67	67	67	14	14	14	236	210	214	146	129	135
Ortenaukreis	225	224	225	48	49	50	1103	1100	1101	461	467	502
<b>Südlicher Oberrhein</b>	<b>432</b>	<b>431</b>	<b>432</b>	<b>90</b>	<b>92</b>	<b>92</b>	<b>1895</b>	<b>1837</b>	<b>1849</b>	<b>910</b>	<b>868</b>	<b>919</b>
Rottweil	105	105	105	22	22	22	481	449	421	223	202	193
Schwarzwald-Baar-Kreis	164	164	164	29	29	30	484	482	442	196	184	172
Tuttlingen	139	139	139	31	31	31	633	642	541	350	351	298
<b>Schwarzwald-Baar-Heuberg</b>	<b>408</b>	<b>408</b>	<b>408</b>	<b>82</b>	<b>83</b>	<b>83</b>	<b>1599</b>	<b>1573</b>	<b>1404</b>	<b>770</b>	<b>737</b>	<b>664</b>
Konstanz	76	76	76	17	17	18	485	449	422	262	219	212
Lörrach	85	85	85	18	18	18	395	403	381	237	253	231
Waldshut	59	59	59	12	13	13	282	298	250	106	116	94
<b>Hochrhein-Bodensee</b>	<b>220</b>	<b>220</b>	<b>220</b>	<b>47</b>	<b>48</b>	<b>48</b>	<b>1163</b>	<b>1151</b>	<b>1053</b>	<b>604</b>	<b>588</b>	<b>538</b>
<b>Regierungsbezirk Freiburg</b>	<b>1060</b>	<b>1059</b>	<b>1060</b>	<b>220</b>	<b>222</b>	<b>223</b>	<b>4656</b>	<b>4561</b>	<b>4305</b>	<b>2284</b>	<b>2194</b>	<b>2121</b>
<b>Baden-Württemberg</b>	<b>4476</b>	<b>4468</b>	<b>4471</b>	<b>1178</b>	<b>1192</b>	<b>1197</b>	<b>30243</b>	<b>29903</b>	<b>27822</b>	<b>16771</b>	<b>16938</b>	<b>16070</b>

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 11/2018)

## Gastronomieführer Guide Michelin

# Sterne erst Ende Februar

Der Guide Michelin Deutschland erscheint 2019 später als gewohnt. Das teilt die Redaktion des renommierten Gastronomieführers mit. Die neue Ausgabe werde nicht wie sonst Ende des Jahres, sondern am 26. Februar vorgestellt. Dann wird auch erst bekannt, welche deutschen Restaurants wie viele Sterne tragen.

Ab 1. März ist das Buch im Handel. Als Grund für das spätere Erscheinen nennt Ralf Flinkenflügel, Direktor Guide Michelin Deutschland und Schweiz, dass die Reihe um neue Destinationen auf der ganzen Welt erweitert werde: „Durch die Ausweitung der Reihe verschieben sich aus organisatorischen Gründen für bestimmte Ausgaben die traditionellen Erscheinungstermine zum Jahresende.“ Dazu zählen auch die Guides Michelin Deutschland und Schweiz. 2019 werde zudem wieder der „Bib Gourmand Deutschland“ aufgelegt, der Restaurants mit einem besonders guten Preis-Leistungs-Verhältnis listet. **ine**



## Gründer mit Migrationshintergrund

# „Wichtiger Innovationsmotor“

Gründer mit Migrationshintergrund schaffen in diesem Jahr bis zu 30.000 zusätzliche Arbeitsplätze. Das schätzt der DIHK auf Grundlage von Zahlen der Gründungsberater der 79 deutschen Industrie- und Handelskammern. Laut Bertelsmann-Stiftung bieten Unternehmer mit Migrationshintergrund in Deutschland insgesamt Arbeit für circa zwei Millionen Beschäftigte. Im Jahr 2017 informierten sich rund 30.000 Menschen mit ausländischen Wurzeln bei einer IHK zum Thema Unternehmensgründung, das war etwa jeder fünfte Gründungsinteressierte. Dabei stünden längst nicht mehr nur die klassischen Branchen Handel und Gastronomie im Fokus, sondern zunehmend auch unternehmensnahe Dienstleistungen oder Industrie-gründungen. Der DIHK bezeichnet Gründer mit Migrationshintergrund als „wichtigen Innovationsmotor für die Wirtschaft“, weil sie spezielle Kenntnisse und Erfahrungen aus anderen Ländern mitbringen, die helfen, Märkte leichter zu erschließen. Kulturelle Hürden sehen die IHK-Gründungsberater nicht als Hemmnisse. Dagegen hätten Jungunternehmer mit ausländischen Wurzeln häufig Nachholbedarf im kaufmännischen Bereich und Defizite bei den Deutschkenntnissen, um sicher mit Geschäfts- und Finanzierungspartnern verhandeln zu können. **kat**

Bild: SWR



## SWR-Zweiteiler über Aenne Burda

# Die Wirtschaftswunderfrau

Burda Moden machte mit seinen Schnittmustern schöne Kleidung für jede Frau erschwinglich und war deshalb im Nachkriegsdeutschland die Modebibel schlechthin. Aenne Burda, die die Zeitschrift 1949 gegründet hat, bewies damit den richtigen Spürsinn und schuf die Basis des Erfolgs: Burda-Moden, das seit 2009 Burda Style heißt, erscheint heute in 17 Sprachen und über 100 Ländern. Das Leben der berühmten Offenburgerin (1909 bis 2005) hat der Südwestrundfunk im Auftrag der ARD zu einem Zweiteiler mit Katharina Wackernagel in der Hauptrolle der „Wirtschaftswunderfrau“ (Bild) verarbeitet. **kat**

**i** Das Erste zeigt „Aenne Burda – Die Wirtschaftswunderfrau“ am 5. und 12. Dezember jeweils um 20.15 Uhr

September 2018

## VERBRAUCHERPREISINDEX



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

Rohstoffindustrie am Oberrhein

# Reich an Kies

Sand und Kies brauchen wir alle. Sei es für den Bau von Straßen, Brücken oder Schienenwegen, sei es für die Herstellung von Produkten wie Zahnpasta, Glas, Solarzellen, Lebensmittel, Filter, Schleif- oder Putzmittel. Alles zusammengerechnet braucht jeder von uns circa ein Kilogramm Sand, Kies, Natursteine, Gips oder Steinmehl pro Stunde, so hat der Industrieverband Steine und Erden Baden-Württemberg erhoben. Das weiß aber kaum jemand. Deshalb will die Kiesindustrie am Oberrhein vermehrt informieren: Anwohner, interessierte Bürger, Politiker, in den Verwaltungen Tätige.



will bekannter werden

# und Sand

Das Oberrheintal ist Lagerstätte der größten Kiesvorkommen in Europa und gleichzeitig das größte Grundwasserreservoir des Kontinents. Die Kiesvorkommen reichen von knapp unterhalb der Erdoberfläche bis in eine Tiefe von 120 Metern. Dieser Reichtum wird seit Langem erschlossen. In früheren Jahren hatte kaum eine Gemeinde im Oberrheintal keine (wenn auch häufig kleine) Kiesgrube, die wegen des hohen Grundwasserpegels schnell zum Baggersee wurde. Wer mit Google Maps über das Oberrheintal fliegt, kann dies gut sehen. Über 300 inzwischen meist

renaturierte Baggerseen finden sich da. Die Anzahl der Kiesabbaustätten indes hat während der vergangenen Jahrzehnte abgenommen. Wie Thomas Beißwenger, Hauptgeschäftsführer des Industrieverbands Steine und Erden Baden-Württemberg, berichtet, gab es laut einer Untersuchung seines Verbandes in der Region Mittlerer Oberrhein (zwischen Bühl und Bruchsal) 1992 noch 62 Abbaustätten, im Jahr 2014 waren es 36 und im Jahr 2045 dürften es nur noch 21 sein. Für die Region Südlicher Oberrhein gibt es kein entsprechendes Zahlenmaterial, nach Aussagen Beißwengers ist die

Über 300  
Baggerseen  
gibt es im  
Oberrheintal



Kieswerk und Baggersee der Hermann Peter KG in Niederrimsingen.

Bild: Joachim Mahrholdt



## Ab 50 Kilometern sind die Transportkosten höher als die Materialkosten

- › Entwicklung jedoch eine ähnliche, auch wenn vereinzelte Neuaufschlüsse vorgesehen sind. Im Gegenzug sind jedoch die Abbaumengen pro Kieswerk größer geworden. Sie reichen bis zu einer halben Million Tonnen pro Werk und Jahr. Das jedenfalls meint Thomas Peter, Mitinhaber und Geschäftsführer des gleichnamigen Unternehmens in Rheinau-Freistett, das in dieser Gemeinde und auch in Niederrimsingen, südlich des Kaiserstuhls, Kieswerke und weiterverarbeitende Unternehmen betreibt. Häufig sind mit Kieswerken Betriebe etwa für Transportbeton oder Fertigbetonteile, Baustoffrecyclinganlagen sowie Asphaltwerke verknüpft. Mit der Konzentration auf immer weniger Abbaustätten vergrößern sich jedoch auch die Wege zu den Abnehmern und damit die Belastungen durch Lkw-Verkehre für die anwohnende Bevölkerung sowie die Transportkosten. Ab 50 Kilometern, so rechnet man derzeit, werden die Transportkosten höher als die Kosten für das Material. Am günstigsten und umweltfreundlichsten ist naturgemäß der Transport per Schiff, weshalb viele in Betrieb befindliche Baggerseen nicht weit vom Rhein entfernt sind. Dann sind auch weite Strecken, etwa in Gebiete und Städte, wo es nur wenig Sand und Kies gibt, zu vertretbaren Kosten möglich. Trotzdem sind die Preisunterschiede groß: In München ist Bausand mit 15 Euro pro Tonne zweieinhalbfach so teuer wie am Oberrhein (sechs Euro), in Mecklenburg-Vorpommern hingegen mit drei Euro um die Hälfte günstiger. Die Abbaustätten am südlichen Oberrhein werden von gut 30 Unternehmen betrieben, die sich häufig schon seit Generationen in Familienbesitz befinden. Ein Kieswerk, so Thomas Peter, beschäftigt, je nach Größe, 20 bis 70 Mitarbeiter und setzt 60 bis 70 Prozent seiner Produkte in der Region ab. Über den Umsatz der Sand- und Kiesbranche gibt es keine zuverlässigen Zahlen, aber über die Abbaumenge an Sand und Kies. Sie lag im Jahr 2014 (neuere Zahlen sind derzeit nicht verfügbar) bei etwas mehr als 38 Millionen Tonnen im Land, 11 Millionen Tonnen davon kamen aus 40 Abbaustätten in der Region Süd-

licher Oberrhein. Diese Zahlen hat das Landesamt für Geologie, Rohstoffe und Bergbau erhoben. Trotz der florierenden Baukonjunktur, so meint Thomas Peter, dürfte die jährliche Abbaumenge in letzter Zeit nicht wesentlich gestiegen sein. Das liege daran, dass immer mehr der vor allem im Tiefbau verwendeten Rohstoffe recycelt werden. Inzwischen sind es zehn Prozent der benötigten Mengen. Kies- und Sandabbau ist ein ziemlich kapitalintensives Geschäft. Ein neues Kieswerk kostet zwischen 20 und 40 Millionen Euro, der Verschleiß der Maschinen ist relativ hoch und führt dazu, dass jeweils im Januar und Februar – wenn wegen Eis häufig nicht im Wasser gebaggert werden kann – die eingesetzten Maschinen und Anlagen gewartet werden. Für Gemeinden, auf deren Boden ein Kieswerk arbeitet, ist nicht nur die Gewerbesteuer interessant, sondern auch die dann fällige Kiespacht. Im Fall, dass sogar mehrere Werke auf gemeindeeigenen Flächen arbeiten, kann die Kiespacht zur Goldgrube werden.

Der Abbau im Oberrheintal ist, verglichen mit anderen Regionen, wo die Kiesschicht wesentlich dünner ist, relativ oberflächenschonend, weil er in die Tiefe geht und an immer weniger Orten stattfindet. Das Verhältnis von Kies und Sand ändert sich dabei von Süden nach Norden. Je weiter nördlich, umso mehr Sand, je weiter südlich, umso mehr Kies. Die sogenannte „optimale Sieblinie“, wo das Sand- und Kiesverhältnis ausgewogen ist, liegt bei Kehl. Sowohl Sand als auch Kies sind laut Kieswerkbesitzer Peter im Oberrheintal von hervorragender Qualität. Sie ergeben beispielsweise den Grundstoff für einen sehr guten Beton, der etwa in Landebahnen für Flughäfen Verwendung findet.

Der Branche geht es derzeit gut. Das stellt der Jahresbericht für 2017/18 des Industrieverbandes Steine und Erden fest. Man erlebe eine Hochphase aufgrund des Booms sowohl im Wohnungs- als auch im Tiefbau. Allerdings: Die Branche denkt und handelt langfristig. Die Planungsräume umfassen Jahrzehnte. Wesentliches Instrument dabei sind die Regionalpläne, die alle



Bilder: RMKS

Kies, Splitt und Sand: Einige Produkte aus der Palette der Kiesindustrie am Oberrhein.

15 Jahre fortgeschrieben werden, am südlichen Oberrhein dieses Mal (der neue Regionalplan wurde im vergangenen Jahr verbindlich) für die Kieswirtschaft sogar für zweimal 20 Jahre: einmal für den tatsächlichen Abbau und die zweiten 20 Jahre für die Sicherung. Auf die Regionalplanung folgen, wenn das Unternehmen den Antrag gestellt hat, die nachgelagerten Zulassungsverfahren. Bei der sogenannten Nassauskiesung ist eine wasserrechtliche Planfeststellung nötig. Stichworte sind dabei Umweltverträglichkeit (Flora und Fauna, Bodenschutz, Wasserschutz, Luft und Klima, Kultur und sonstige Sachgüter, Schallschutz) sowie Belange der Nachbarn und Grundstücksbesitzer, der Kommunen und beispielsweise der Naturschutzverbände. Eine ganze Reihe Fachbehörden sind logischerweise in den Prozess involviert. Genehmigungsbehörden sind das Regierungspräsidium und das betroffene Landratsamt beziehungsweise städtische Behörden im Fall kreisfreier Städte. Wie Thomas Peter ausführt, kommt es zu langen Untersuchungen, Kartierungen, Bohrungen, Modellrechnungen, externen Gutachten und Begehungen. Passieren kann auch, dass aufgrund unvorhergesehener Entdeckungen wie zum Beispiel Wildwechseln, der ganze Prozess von vorne begonnen werden muss und dann ein ganz anderes Gebiet betrifft. Insgesamt, so führt der Unternehmer aus, kann ein solches Genehmigungsverfahren an die zehn Jahre dauern und ein bis zwei Millionen Euro kosten. Dieser hohe Aufwand ist einer der Gründe dafür, dass es immer weniger kleine Kieswerke gibt: Der Aufwand für ein kleines Werk ist genauso groß wie der für ein großes. Peter ist davon überzeugt: Einige große Werke sind besser als viele kleine. Dabei gilt es allerdings, eine gewisse Dezentralität der Abbaustätten zu gewährleisten, sonst werden die Transportkosten und die Belastungen durch Emissionen (wie schon ausgeführt) zu hoch.

Vor 20 Jahren war ein großes Problem der Kieswerke der Konflikt mit dem Naturschutz. Das hat sich grundlegend geändert. Baggerseen, die renaturiert werden, gelten als wichtige Bausteine bei der Förderung der Artenvielfalt, der Biotopvernetzung sowie

lösungsorientierten Anwendungen des Artenschutzes. Inzwischen arbeiten der Industrieverband Steine und Erden und die Kieswerke eng mit dem Nabu zusammen. Und man trägt dazu bei, dass die grün-schwarze Landesregierung eine Rohstoffstrategie entwickelt, in die alle an der Rohstoffgewinnung Beteiligten und Betroffenen eingebunden werden.

Eben beim Einbinden aller Beteiligten setzt „Kiwi Oberrhein“ an. Die Abkürzung steht für Kieswirtschaft im Dialog und ist eine Initiative von rund 20 Unternehmen der Kieswirtschaft, die im vergangenen Jahr entstand. Ihr Vorsitzender und Gründer Thomas Peter hat erkannt, dass die Kieswirtschaft ihre Bedeutung und das, was sie tut, in der Öffentlichkeit und speziell bei ihren Nachbarn zu wenig bekannt sind. Bei fast jedem möglichen Ausbau von Kieswerken stehen schnell Bürgerinitiativen aus Nachbargemeinden bereit, deren Mitglieder mehr Verkehr, mehr Lärm, mehr Staub und/oder Geruchsbelästigung, mehr Bodenverbrauch, Abholzung von Waldstücken oder Ähnliches befürchten. Als Peter die Initiative ins Leben rief, merkte er, dass seine Branchenkollegen sehr häufig vom selben Problem betroffen sind. Da hilft nur Aufklärung, dachte er sich. Erster Schritt war im August ein Tag der offenen Tür im Kieswerk in Niederrimsingen, zu dem circa 8.000 Besucher kamen. Sie konnten sich über alle Schritte der Kiesgewinnung, ihre Bedeutung sowie naturschützerische Belange und Bemühungen informieren, oder auch im Buggy das 100 Hektar große Gelände erkunden und einige sogar mit dem Hubschrauber überfliegen. Die Beschäftigten des Werkes – häufig Anwohner der umliegenden Gemeinden – zeigten ihren Mitbürgern ihre Arbeitsplätze, für das leibliche Wohl und die musikalische Begleitung war ebenfalls gesorgt, die lokale Presse berichtete breit. Vielleicht sind solche Aktionen der richtige Weg, um die Beteiligten mit einzubinden und Befürchtungen entgegenzutreten. Für die Politik, Verwaltungen und Vertreter der Wirtschaft möchte KiWi Oberrhein einen Wirtschaftstag ins Leben rufen und dazu zugkräftige Diskutanten einladen.

**Ulrich Plankenhorn**

Der hohe Genehmigungsaufwand ist ein Grund, dass es weniger kleine Werke gibt



Zwei Schweizer haben Konstanz' ersten Fahrradkurier gestartet

# Transporte per Rad

## Fakt – Fahrradkurier- und transport GbR

**Gründer:** Vera Zahner (36) und Edward Kessler (44)

**Ort:** Konstanz

**Gründung:** November 2017

**Branche:** Logistik

**Idee:** Fahrradtransporte und -dienstleistungen

### Ist Fakt der einzige Fahrradkurierdienst in Konstanz?

**Vera Zahner:** Ja, und das ist der Grund, warum wir ihn gegründet haben. Als ich von Zürich nach Kreuzlingen gezogen bin, wollte ich wie gewohnt Fahrradkuriere beauftragen und konnte kaum glauben, dass es in Konstanz keine gibt. Wir haben uns informiert, ob wir als Schweizer eine deutsche Firma gründen könnten und waren positiv überrascht, dass das gar nicht schwierig war.

### Was haben Sie und Edward Kessler davor gemacht? Woher kennen Sie sich?

Ich habe in Zürich Umweltingenieurwesen studiert und als Umweltpädagogin gearbeitet. Herr Kessler kehrt jetzt wieder zu seinen Wurzeln zurück, denn er hat ursprünglich Speditionskaufmann gelernt. Wir kennen uns aus der Freiwilligenarbeit in Zürich. Wir haben uns bei Pro Velo, das ist wie der Schweizer ADFC, engagiert, zum Beispiel Fahrradkurse für Kinder gegeben.

### Wie ging's mit Fakt los?

Mit dem eigenen Fahrrad und Anhänger. Fakt ist ja kein reiner Kurier, sondern bietet auch Dienstleistungen an. Unsere Idee war zunächst ein Abholdienst für Fahrradwerkstätten, deshalb haben wir Konstanzer Fahrradhändler angeschrieben. Wir dachten, im Winter geht das erstmal langsam los, aber dann kam Sport Gruner und wollte sein Weihnachtsgeschäft mit uns machen, wir sollten Skis und Snowboards transportieren. Es ging ruckzuck – innerhalb einer Woche mussten wir ein Lastenrad samt Anhänger anschaffen. Das war die Initialzündung. Ein weiterer Schub kam durch unser Angebot beim 24-Stunden-Flohmarkt im Juni. Das ist voll eingeschlagen.

### Wie sieht es heute aus: Was transportieren Sie, in welchem Umkreis, für wen?

Wir fahren in Konstanz mit allen Ortsteilen und bis zur Reichenau. Mittlerweile beschäftigen wir 15 Kuriere in Teilzeit und haben drei Räder mit Hänger. Sie können vorn und hinten je hundert Kilo transportieren. Da passen Sofas oder Schränke drauf – wir bieten auch Umzugservice an. Wir haben viele Einzelkunden und übernehmen die letzte Meile für einen großen internationalen Logistiker. Das allein sind 80 bis 90 Pakete am Tag. Leider können wir nicht in die Schweiz fahren, weil wir als Gewerbe über den Autobahnzoll müssten, aber die Schweizer sind dagegen. Die Nachfrage wäre da, aber im Moment haben wir genügend andere Baustellen.

### Welche sind das?

Unser nächstes großes Projekt ist eine Essensauslieferung abends. Mit einem Biorestaurant haben wir bereits gestartet. Wir wollen keine Pizza und Döner, sondern qualitativ Hochwertiges, es soll zu uns passen. Außerdem gibt es Gespräche mit Konstanzer Einzelhändlern über einen Transportservice, und wir könnten uns vorstellen, Ableger in anderen Städten zu gründen. **kat**

## GRÜNDER IN KÜRZE

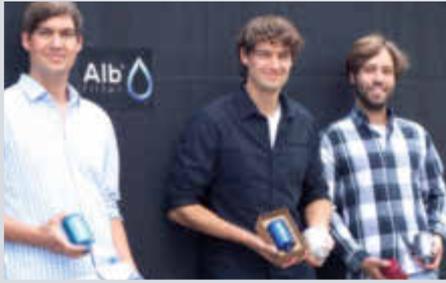


Bild: Moni Marcel

Kläranlagen können winzige Plastikpartikel, die zum Beispiel für Duschpeelings oder Zahnpasta verwendet werden, nur schlecht herausfiltern. Der „Alb Filter“, den **Tobias** (43, Bild links) und **Benjamin Müller** (35, Mitte) sowie **Patrick Leichtenstern** (31) entwickelt haben, kann dies schon. Ihre Filtervarianten werden an Dusche oder Wasserhahn angebracht und filtern neben Mikroplastik zum Beispiel auch Chlor, Legionellen, Kolibakterien und Schadstoffe. Um die Filter – in Zusammenarbeit mit drei Partnerfirmen auf der Schwäbischen Alb – zu fertigen und zu vertreiben, haben Benjamin Müller und Patrick Leichtenstern 2016 in Deißlingen das Unternehmen **Pure One** gegründet. 2019 soll es in **Blaufaktor GmbH & Co. KG** umfirmieren. Dann will auch der Diplom-Ingenieur Tobias Müller hauptberuflich in die Firma einsteigen, so wie es die Informatiker Benjamin Müller und Patrick Leichtenstern dieses Jahr bereits getan haben. Mit ihren Geschäften sind sie sehr zufrieden. Bislang vertreiben sie ihre Filter vor allem an

Privatkunden in Deutschland und anderen europäischen Ländern, seit Kurzem auch an Händler im arabischen Raum.

Auf kulinarische Stadtführungen in Freiburg hat sich **Henry Adler** (58) aus Merdingen spezialisiert. Mit seinem im Dezember 2017 gegründeten Unternehmen **Hungry Birds** bietet er Touren zu verschiedenen Tageszeiten, Sehenswürdigkeiten und vor allem jeweils fünf bis sechs Restaurants oder Kneipen an, in denen Klassiker wie badisches Dreierlei, aber auch Wein und Schnaps aus der Region probiert werden. Auf die Idee dazu kam er zusammen mit seiner Frau Bettina, da sie auf Reisen immer gerne die lokale Küche erkunden, es in Freiburg ein solches Angebot für Touristen und Einheimische aber noch nicht gab. „Wir legen das Augenmerk auf Essen, Trinken und zusammen Spaß haben, nicht auf die Historie“, erklärt Henry Adler den Unterschied zu klassischen Stadtführungen. Die Geschäfte des Maschinenbauingenieurs, der bis zu seiner Selbstständigkeit als solcher gearbeitet hat, laufen besser als erwartet. Vor allem für Weihnachtsfeiern im November und Dezember ist die Nachfrage stark gestiegen. Adler ist haupt-, seine Frau nebenberuflich aktiv. Außerdem arbeiten sie mit 15 freien Mitarbeitern zusammen, die zum Beispiel Französisch, Spanisch oder Portugiesisch sprechen.



## TUTTLINGEN



Wechsel an der Spitze der **Karl Storz SE & Co. KG**: **Karl-Christian Storz** (52) übernimmt am 1. Januar die alleinige Geschäftsführung des Familienunternehmens mit Sitz in Tuttlingen. Seine Mutter **Sybill Storz** (81) will sich dann auf ihre Rolle als

Vorsitzende des Verwaltungsrats konzentrieren und das Unternehmen aus dieser Position heraus weiterhin tatkräftig unterstützen, wie es in einer Pressemitteilung heißt. Sie steht seit 1966 an der Spitze des Medizintechnikspezialisten, den ihr Vater 1945 gegründet hatte und der sich unter ihrer Führung zu einem global agierenden, führenden Hersteller in der Endoskopie entwickelt hat. Weltweit sind 7.500 Mitarbeiter beschäftigt, 2.800 von ihnen in Tuttlingen. Die Firmengruppe setzte vergangenes Jahr 1,643 Milliarden Euro um. Karl-Christian Storz stieg 1996 nach seinem Physikstudium ins Unternehmen ein. Nach und nach übernahm er mehr Verantwortung. Seit 2005 ist Karl-Christian Storz Mitglied der Geschäftsleitung, seit 2017 gemeinsam mit Sybill Storz geschäftsführender Direktor des Unternehmens und vor allem für die Bereiche Globale Produktion, Logistik, Finanzen, Globale IT, Personal sowie Organisationsentwicklung verantwortlich. **mae**

## SCHRAMBERG



Die **Schweizer Electronic AG** hat wieder ein Führungstrio: **Rolf Merte** (51, Bild) wurde zum 8. Oktober für die Dauer von fünf Jahren als Vorstandsmitglied bestellt. Der promovierte Elektrotechniker blickt auf eine langjährige internationale Tätigkeit sowohl in der Forschung als auch in der Industrie zurück. In der Region ist Merte kein Unbekannter: Zuletzt verantwortete er als Vorstand des Lenzkircher Messgeräteherstellers Testo die Techno-

logie- und Supply-Chain-Bereiche. Zuvor arbeitete er unter anderem bei der Hüttinger Elektronik GmbH & Co. KG in Freiburg, heute Trumpf-Hüttinger, als Technischer Leiter. Im Hinblick auf die Großinvestition in China und die bevorstehende Markteinführung der Embedding Technologie werde Merte einen sehr wichtigen Beitrag für die erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensstrategie von Schweizer leisten, teilte das Schramberger Unternehmen mit. Die weiteren Vorstandsmitglieder von Schweizer sind **Nicolas Schweizer** (43, seit 2011) und **Marc Bunz** (53, seit 2010). Der dritte Vorstandsposten war seit 1. Februar 2017 vakant, als der Aufsichtsrat **Maren Schweizer** abberufen hatte. **sum**

## OBERKIRCH

Der Aufsichtsrat der **Progress-Werk Oberkirch AG (PWO)** hat den Vertrag von **Johannes Obrecht** (52) um fünf Jahre und zwar bis zum 30. Juni 2024 verlängert und ihn ab 1. Juli 2019 als ordentliches Mitglied in den Vorstand berufen. Obrecht ist seit 1. Juli 2016 stellver-

tretendes Vorstandsmitglied von PWO und verantwortet den Bereich Produktion und Materialwirtschaft. Die weiteren Vorstandsmitglieder des Automobilzulieferers sind der promovierte Maschinenbauingenieur **Volker Simon** (55), zuständig für den Bereich Markt und Technologie sowie zugleich Vorstandssprecher, und **Bernd Bartmann** (62), der den kaufmännischen Bereich verantwortet. **mae**

## TUTTLINGEN



**Vanessa Hellwing** (40) ist seit 22. Oktober kaufmännische Geschäftsführerin der **Chiron Group SE** und der **Chiron Werke GmbH & Co. KG** in Tuttlingen. Sie folgt auf **Achim Degner**, der Anfang des Jahres wegen „unterschiedlichen Auffassungen zur Unternehmensführung und Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe“ freigestellt wurde, wie es von Chiron heißt. Vanessa Hellwing verfügt über 20 Jahre Berufserfahrung mit dem Schwer-

punkt Finanzen und Controlling. Sie durchlief verschiedene Stationen bei der Siemens AG und verantwortete dort unter anderem in der Tschechischen Republik den Aufbau eines Shared Service Centers für Buchhaltung, Einkauf und Human Resources. Vor zwei Jahren wechselte Hellwing zur Thyssen Krupp Industrial Solutions AG in Essen, wo sie kaufmännische Leiterin der Geschäftseinheit Service für den Anlagenbau war. Bei Chiron leitet sie die Ressorts Controlling, Buchhaltung, Beschaffung, Personal, IT, kaufmännische Auftragsabwicklung und Organisation und ist für den Retrofit-Spezialisten CMS verantwortlich. Die weiteren Mitglieder der Geschäftsführung sind **Markus Flik** (57, Vorsitzender) und **Wolfgang Ehrk** (56). Chiron ist Spezialist für CNC-gesteuerte, vertikale Fräs- und Drehbearbeitungszentren sowie Turnkey-Fertigungslösungen. Mit 2.100 Mitarbeitern erzielte die Unternehmensgruppe 2017 einen Umsatz von 466 Millionen Euro. **mae**

## KEHL-GOLDSCHUEUR



Die **Kronen GmbH** verstärkt ihre Geschäftsführung: Neben **Rudolph Hans Zillgith** (75), der den Kehler Spezialisten für Nahrungsmitteltechnik 1998 übernommen hat, und seinem Sohn **Stephan Zillgith** (52), der 1999 ins Unternehmen

kam und seit 2003 zweiter geschäftsführender Gesellschafter ist, gehören künftig **Eric Lefebvre** (46, Bild links) und **Johannes Günther** (46, rechts) der Geschäftsführung an. Beide werden auch Gesellschafter. Lefebvre ist Ingenieur und seit 2009 als technischer Leiter für Kronen tätig, seit 2010 Prokurist. Er ist auch künftig für Produktentwicklung, Verbesserung der Arbeitsabläufe und Hygienesicherheit zuständig. Günther hat Lebensmitteltechnologie studiert und arbeitet seit 2000 für Kronen, seit 2008 als Vertriebsleiter und seit 2010 als Prokurist. Innerhalb der Geschäftsführung verantwortet er weiterhin den Vertrieb im In- und Ausland. Kronen entwickelt und produziert Maschinen und Anlagen zur Verarbeitung von Obst,

Gemüse und Salat. Zu den Kunden zählen Caterer, Feinkost- und Lebensmittelindustrie in über hundert Ländern. Das Unternehmen beschäftigt über 100 Mitarbeiter und setzte 2017 knapp 17 Millionen Euro um, 80 Prozent davon im Ausland. **ine**

## ■ VILLINGEN-SCHWENNINGEN



Im Vorstand des **Schutzverbandes der Schwarzwälder Schinkenhersteller** gab es einen Wechsel: Die Mitglieder wählten **Marie-Luise Adler** (40, Bild links) und **Andreas Göhring** (49, rechts) neu in den Vorstand und bestätigten Tannenhof-Chef

**Hans Schnekenburger** (72) als Vorsitzenden. Die Wahl gilt satzungsgemäß für die kommenden zwei Jahre. Marie-Luise Adler gehört der Geschäftsleitung des Bonndorfer Schinkenherstellers Adler an. Ihre Vorgängerin und Schwester **Elisabeth Adler-Gößmann** kandidierte nicht mehr, weil sie den Familienbetrieb verlassen hat. Adler ist im Verband verantwortlich für Marketing und Kommunikation. Die Finanzen obliegen nun Andreas Göhring, Geschäftsbereichsleiter bei der Edeka-Tochter Schwarzwaldhof in Blumberg. Auch sein Vorgänger **Dietmar Kalbacher** (Schwarzwaldmetzgerei Kalbacher in Lörrach) kandidierte nicht mehr. Dem 1989 gegründeten Schutzverband der Schwarzwälder Schinkenhersteller gehören 14 Unternehmen und drei Innungen an (siehe auch Seite 48). **ine**

## ■ SEELBACH



**Gerhard Juchheim**, Gründer und Seniorchef von **Julabo** aus Seelbach, hat im September seinen 80. Geburtstag gefeiert. Juchheim stammt aus Thüringen. Er wurde 1938 in Ilmenau geboren, wo sein Vater die ersten Glaskontaktthermometer entwickelte und produzierte. 1952 floh Ernst Juchheim aus der damaligen DDR, holte seine Familie nach und startete das Unternehmen in Solingen neu.

Gerhard Juchheim stieg mit 19 Jahren nach dem Abschluss seiner Ausbildung zum Industriekaufmann in den väterlichen Betrieb ein und baute ihn aus. Weil sich Solingen nicht für die Herstellung von Laborthermostaten eignete, zog er 1967 nach Seelbach im Ortenaukreis und gründete dort die Juchheim Labortechnik KG, die 1980 in Julabo Labortechnik GmbH umfirmierte. Das Unternehmen hat sich zu einem weltweit erfolgreichen Hersteller von Temperiertechnik entwickelt mit etwa 360 Mitarbeitern am Hauptsitz sowie rund einem Dutzend Niederlassungen weltweit. Julabo-Geräte werden eingesetzt, wo hohe Temperaturgenauigkeit und schnelle Reaktion auf Temperaturveränderung gefragt sind – vor allem in der Forschung und Industrie. Seit 2007 führen Juchheims Söhne Ralph und Markus das Familienunternehmen. 2016 hat sich der Seniorchef, der mit der baden-württembergischen Wirtschaftsmedaille für sein Lebenswerk geehrt wurde, ganz aus der Geschäftsführung zurückgezogen. **ine**

# Auf der Suche nach Trends



Raphael Gielgen | Vitra-Trendscout

**WEIL AM RHEIN.** So sieht also ein Trendscout aus: dunkelblaue Hose und Weste, weiße Turnschuhe, angegraute Schläfen. Raphael Gielgen, 49, ist „Trendscout Future of Works“ beim Designmöbelhersteller Vitra. Er sucht nach Trends rund um die sich verändernde Welt der Arbeit. In der einen Hand trägt er den kleinen Eames-Elefanten, der ihn derzeit auf allen Reisen begleitet, unter dem anderen Arm eine große Papierrolle – sein Panorama der Arbeitswelt, das er gerade in einem Kundengespräch auf seine vollen drei Meter Länge ausgerollt hat. Nachher hält er noch einen Vortrag in Lörrach über „Die Kunst der Erneuerung“. Wegen der Digitalisierung müssen die Unternehmen sich neu erfinden. Das Thema geht alle an, vor allem die klassischen, älteren Betriebe. Die sind Gielgens Zielgruppe. „Ich geb’ denen Anleitung und Orientierung.“

Wie findet Gielgen Trends? Erstens, indem er sucht. Er liest viel. Wenn er von einem Thema, einem Schlagwort hört – aktuell zum Beispiel „Wellbeing“, das die elementaren Bedürfnisse von Menschen bedient und das die großen Internetanbieter in den Fokus gerückt haben, um ihren Mitarbeitern den bestmöglichen Arbeitsort zu bieten –, spürt er dem nach, vor allem elektronisch. „Google

## »Der Meteor, der eine Delle reinhaut«

ist mein Betriebssystem“, sagt Gielgen. Nach dem Suchen kommt das Begreifen, das heißt er geht zu den Protagonisten des Themas und schaut sich dort um. Gielgen ist Kölner, seine rheinländische Art mit einem „außerordentlichen Maß an Neugier und Empathie“ hilft ihm, Türen zu öffnen. „Ich hab keine Berührungängste, ich geh’ überall hin“, sagt er. Und bisher ist er auch überall reingekommen. Er nutzt Kontakte, verbindet Menschen, Netzwerke sind ihm wichtig, Co-Creation und sogenannte Hackathons liefern ihm Antworten über das eigene Unternehmen hinaus.

Dass er Trendscout wurde, sei eigentlich ein Unfall gewesen, erzählt Gielgen beim doppelten Espresso im Café des „VitraHauses“ auf dem Vitra-Campus in Weil am Rhein. Er hatte einen Vertrag im Vertrieb von Vitra, musste aber aufgrund eines Wettbewerbsverbots seines vorherigen Arbeitgebers ein Jahr warten, ehe er die Stelle antrat. In diesem Interimsjahr lockte ihn ein Freund zu Art Aqua, einem Hersteller von Pflanzenwänden. Gielgen, der „keine Ahnung von Pflanzen“ hatte, wurde dort Innovationsmanager. Seine Aufgabe war der unverbrauchte externe Blick aufs Unternehmen. „Wenn das Unternehmen ein Planet wär, war ich der Meteor, der eine ordentliche Delle reinhaut.“ Er hinterfragte alles. „Ich bin denen gehörig auf den Zeiger gegangen. Ich wusste ja: Ich geh in einem Jahr wieder.“ Das sei eine unglaubliche Freiheit gewesen. Und zugleich die Erkenntnis:

Zurück in den Vertrieb wollte er nicht. Er suchte das Gespräch mit der Vitra-Geschäftsleitung, sagte, dass er für den vereinbarten Job nicht zur Verfügung stehe. Seine jetzige Stelle gab es bis dahin nicht bei Vitra. „Aber es liegt in der Natur des Unternehmens, Dinge zu hinterfragen und Neues zu entdecken“, findet Gielgen. Es sei neugierig, habe den Mut, andere Wege zu gehen. Gielgen flog nach New York und bastelte mit dem dortigen Chef innerhalb von drei Tagen den neuen Job. Das war vor vier Jahren. Seither tourt er durch die Welt. Nur 60 Tage im Jahr verbringt er bei Vitra vor Ort, die restliche Zeit ist er rund um den Globus unterwegs.

Gielgens Werdegang begann mit der mittleren Reife („fürs Gymnasium war ich zu dumm“) und einer Schreinerlehre. Das Tischlern selbst war nicht sein großes Talent, aber er stellte fest, dass er gut mit Kunden umgehen, gut verkaufen kann. Also machte er eine zweite Lehre in einem Einrichtungshaus und entdeckte dort sein Händchen für Möbel und Innenausbau. Über zwanzig Jahre arbeitete er für unterschiedliche Arbeitgeber rund ums Einrichten von Büros und neuen Orten der Arbeit. Ein Wendepunkt in seinem Leben heißt Bertrand Piccard. Den Schweizer Psychiater und Abenteurer hörte er 2010 bei einer Konferenz in München die Geschichte seiner Erdumrundungen per Ballon und Solarflugzeug erzählen. „Ich habe noch nie einen Mann mit so einer Aura erlebt“, sagt Gielgen. Ihn beeindruckte vor allem Piccards Pioniergeist. Dass es gar nicht um die neuen Ideen geht, sondern um den Kampf gegen das Alte. Den Status quo zu hinterfragen, bewusst andere Perspektiven einzunehmen. „Der Typ hat mich komplett rebootet“, erzählt Gielgen. Er fing an, die Welt mit anderen Augen zu entdecken, Muster zu erkennen, Kulissen zu verstehen. Dies lebt er nun bei Vitra aus. Auf seiner jüngsten Reise führte Gielgen eine Gruppe deutscher Unternehmer durch die Hotspots der amerikanischen Wirtschaft, ließ sie eintauchen in das „kulturelle Framework“ von Unternehmen wie Airbnb, Adobe, Slack, Etsy und vielen anderen, die Arbeit und Arbeitsorte so ganz anders organisieren. Dabei erlebten seine Mitreisenden ihren Piccard-Moment. „Das verändert die nachhaltig“, sagt Gielgen, betont aber auch, dass es nicht darum gehe, alles eins zu eins zu kopieren, sondern den Horizont zu erweitern, Potenziale zu entdecken.

Und wie sieht sein eigener Arbeitsplatz aus? Bei Vitra hat er keinen festen – da sitzt er an irgendeinem großen Tisch, den er sich flexibel mit der Bürogemeinschaft teilt –, daheim dafür ein „wunderbares Studio“ mit großer Bücherwand und vollem Schreibtisch – „wie eine Hobelbank: Da sieht man, dass drauf gearbeitet wurde“. Das Arbeitszimmer gehört zu einem alten Hof nahe Regensburg. Dort wohnt Gielgen mit seiner Frau, eine Bayerin, die er im Skiurlaub kennengelernt hat. Kinder haben die beiden nicht, dafür Haflinger, Ponys, Hunde und Katzen. Das „Outback“, wie Gielgen sein Zuhause nennt, hilft ihm, normal zu bleiben. Es ist der Gegenpol zu seiner aufregenden Arbeit. „Ich würde durchdrehen, wenn ich in einer Stadt leben würde.“ Bei ihm ist es nachts still und dunkel. **kat**





Wettbewerb

## Jobmotor 2018

Sie haben 2018 Arbeitsplätze geschaffen? Oder etwas getan, um Mitarbeiter zu finden und zu binden? Dann sollten es doch andere auch erfahren. Machen Sie mit beim Jobmotor.

**Anmeldeschluss: 31. 1. 2019**

Preisverleihung am 5. 4. 2019 im festlichen Rahmen in der Meckelhalle Freiburg.

Bewerben Sie sich unter:

**[www.badische-zeitung.de/jobmotor](http://www.badische-zeitung.de/jobmotor)**



Badische  Zeitung





Bild: Maerz

Auf dem Podium diskutierten beim Konstanzer Frauenwirtschaftstag Iris Kronenbitter (Wirtschaftsministerium), Martina Brutsch (Avira), Moderatorin Kerstin Melzer (Universität Konstanz), Tijen Onaran (Global Digital Women) sowie Claudius Marx und Alexander Vatovac von der IHK (von links).

## Konstanzer Frauenwirtschaftstag zum Thema „Digital Mind“

# „Der Mensch bleibt wichtig“

Der Titel klingt abstrakt, aber es ging vor allem um Menschen: Der zwölfte Konstanzer Frauenwirtschaftstag stand unter dem Motto „Digital Mind. Wirtschafts- und Karrieremotor“. 45 Teilnehmerinnen kamen dazu Mitte Oktober in die IHK in Konstanz.

Die Ängste, die viele angesichts der Digitalisierung haben, sprach Katharina Franken, Beauftragte für Chancengleichheit am Arbeitsmarkt bei der Agentur für Arbeit Konstanz-Ravensburg, an. Dabei würden sie aber vergessen, dass sie überall im Leben mit der Digitalisierung zu tun haben, angefangen beim Bezahlen im Supermarkt. Katharina Franken sagte: „Wir werden immer Bereiche haben, wo der Mensch wichtig bleiben wird.“ Als Beispiel nannte sie Arbeiten, bei denen soziale Fähigkeiten wie Empathie wichtig sind. Zugleich eröffne die Digitalisierung vor allem Frauen Chancen, die auch im Homeoffice arbeiten könnten. „Ich wünsche mir, dass die Unternehmen in der Region da mehr Mut fassen und so das Potenzial von Frauen nutzen, die dem Arbeitsmarkt sonst nicht zur Verfügung stehen.“ Allen Arbeitnehmern, Männern wie Frauen, die Angst vor neuen Technologien haben, wünschte sie Mut und Selbstbewusstsein, sich fortzubilden.

Iris Kronenbitter vom baden-württembergischen Wirtschaftsministerium und Leiterin der bundesweiten Gründerinnenagentur „bga“ appellierte an die Frauen, die Chancen zu nutzen, die ihnen die Digitalisierung bietet. „Wir haben heute die am besten qualifizierte Frauengeneration aller Zeiten, quer durch alle Bildungsabschlüsse. Aber die Frauen bleiben oft unter ihren Möglichkeiten.“ Als häufigsten Grund nannte Iris Kronenbitter „familienbedingte Brüche“. Gleichwohl gebe es viele Frauen, die aus Überzeugung in die Selbstständigkeit gehen würden, da sie ihre eigenen Ideen umsetzen und über Arbeitszeit und -ort selbst bestimmen wollten. Sie betonte mehrfach, wie wichtig dabei Vernetzung sei und wies auf Angebote für Frauen wie „startup bw women“ im Rahmen der Start-up-Kampagne des Landes hin. Netzwerken war auch eines der Anliegen der Hauptrednerin beim Konstanzer Frauenwirtschaftstag, der in Berlin lebenden Geschäftsführerin von „startup affairs“ und Gründerin des Netzwerks Global Digital Women, Tijen Onaran (siehe Interview Seite 49). In ihrem Vortrag sprach sie auch über Auswüchse der Digitalisierung. So würden viele Konzerne „auf Start-up machen“ – Krawatten abschaffen, das Duzen einführen, einen Tischkicker aufstellen und weiße Turnschuhe tragen. Ihrer Meinung nach wichtig: Unternehmen sollten die Organisation ihrer Führung überprüfen, aber ohne alles infrage zu stellen. Tijen Onaran plädierte dafür, gemischte Teams zu bilden, in denen geschlechts-, alters-, hierarchie- und nationenübergreifend zusammengearbeitet wird. Das sei zwar mitunter anstrengend. „Aber je diverser ein Team ist, umso besser kann es angesichts der Digitali- ➤

Umrahmt von Alexander Vatovac (links) und Claudius Marx (rechts) von der IHK: die Gäste beim 12. Konstanzer Frauenwirtschaftstag Tijen Onaran (Global Digital Women), Katharina Franken (Agentur für Arbeit), Moderatorin Kerstin Melzer (Universität Konstanz) und Martina Brutsch (Avira, von links). Auf dem Bild fehlt Iris Kronenbitter.



Bild: Maerz

## INHALT

- **17** Frauenwirtschaftstag  
„Der Mensch bleibt wichtig“
- 19** Update Arbeits- und Steuerrecht  
Seminare im November
- 20** IHK-Konjunkturumfrage  
Hohe Wirtschaftsstärke
- 22** „So viel tun wie nötig“  
Interview mit Stefan Baum zur  
Datenschutz-Grundverordnung
- 23** Konstanzer Konzilgespräch  
Thema Ergebnis braucht Erlebnis
- 24** Forderung zu Euro-Airport  
Kammern für Bahnanschluss
- 25** Erfa-Kreis Öko-Audit  
Kesslergrube und GP Grenzach  
besucht
- 27** Vollversammlung in Brüssel  
Erfahrungen mit EU-Außengrenze  
weitergegeben
- 29** Für mehr „Väterzeit“  
Beruf und Familie vereinbaren
- 30** „Wissensschatz teilen“  
Interview zu Firmen-Websites
- 32** Lehrgänge und Seminare der IHK

»Das Bedürfnis  
ist da, sich  
im echten  
Rahmen aus-  
zutauschen«

› sierung agieren.“ Innovationen würden aber nur entstehen, wenn es in einem Unternehmen auch eine gesunde Fehlerkultur gebe. Um die Mitarbeiter zusammenzubringen, müssten die Unternehmen Netzwerkformate schaffen. „Je digitaler wir werden, umso größer ist die Sehnsucht nach Analogie“, sagte sie und nannte den Otto-Versand, Siemens und BMW als positive Beispiele.

Ein weiteres ist die Avira Operations GmbH & Co. KG in Tettnang, wie bei der Podiumsdiskussion deutlich wurde. Martina Brutsch, HR Manager People Development bei Avira, berichtete, wie das auf Virensoftware spezialisierte und somit von jeher im digitalen Bereich beheimatete Unternehmen angesichts der Digitalisierung neu organisiert worden sei. Agile Teams, die hierarchieübergreifend arbeiten, seien um neue Produkte herum aufgestellt worden. Der Einzelne erhalte dabei mehr Verantwortung, und Scheitern sei erlaubt. Auch diese Teams bräuchten eine klare Steuerung. Allerdings agierten die Führungskräfte eher wie bei einem Wolfsrudel, mal vorne dran, mal hinten, und müssten sich selbst mehr reflektieren als früher.

IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx hob hervor, welche Chancen die Digitalisierung der IHK biete, um ihre Mitglieder einfacher erreichen zu können als früher. Auch der Aufwand für die Unternehmen sei geringer geworden, da sie weniger oft in die IHK kommen müssten, was vor allem für Einzelunternehmen zeitlich häufig schwierig gewesen sei. Vorteile der Digitalisierung bei der Existenzgründung hob Alexander Vatovac, Leiter des Fachbereichs Existenzgründung bei der IHK, hervor. Über eine eigene Gruppe in sozialen Medien oder über die alternative Finanzierungsform Crowdfunding könnten Gründer ihre Idee für eine Dienstleistung oder ein Produkt früh testen und Sichtbarkeit schaffen.

Moderatorin Kerstin Melzer, zugleich Referentin für Personalentwicklung und Dual Career an der Universität Konstanz, resümierte: „Die Top-Erkenntnis heute Abend ist, dass die Digitalisierung die Menschen nicht auseinanderbringt, weil das Bedürfnis da ist, sich im echten Rahmen auszutauschen.“ Sodann bat sie die Teilnehmer auf dem Podium, ihre Kernbotschaften zu formulieren: „Neugierig sein, ausprobieren, Fehler zulassen, wiederholen“, gab Alexander Vatovac den Gästen mit auf den Weg. Claudius Marx sagte: „Wir müssen aufhören darüber zu reden, was die Digitalisierung mit uns macht und überlegen, was wir mit der Digitalisierung tun.“ Martina Brutschs Anliegen ist „eine große Offenheit, mehr in Lernräumen und weniger in festen Prozessen zu denken“. Tijen Onaran sagte: „Digitalisierung beginnt im Kopf und zeigt sich im Handeln.“ Und Iris Kronenbitter appellierte an die Gründerinnen: „Sie können sehr viel mehr als Sie sich zutrauen. Also trauen Sie sich.“ **mae**

## Wirtschaftsrecht für Unternehmer – Seminar I

# Update Arbeitsrecht

**W**enige Rechtsgebiete haben einen derart großen Einfluss auf die strategische Ausrichtung und die Kostenstruktur von Unternehmen wie das Arbeitsrecht. Als Personalverantwortlicher ist es sinnvoll, sich im Arbeitsrecht ständig auf dem Laufenden zu halten, sei es beim rechtssicheren Formulieren von Arbeitsverträgen, beim Beenden von Arbeitsverhältnissen oder bei der Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat. Auch Änderungen der Gesetze und der Rechtsprechung sind rechtzeitig umzusetzen, um positive Gestaltungsmöglichkeiten zu nutzen und negative Auswirkungen zu vermeiden. Bei der Veranstaltung „Update Arbeitsrecht“, die in der Reihe Wirtschaftsrecht für Unternehmer stattfindet, wird über neue Entwicklungen in Gesetzgebung und Rechtsprechung informiert. Ein Schwerpunkt wird auf den ersten Erfahrungen mit der Datenschutz-Grundverordnung liegen. Weitere Themen sind neueste Entwicklungen in der Arbeitsvertragsgestaltung, im Kündigungs- und Befristungsrecht sowie im Arbeitszeitrecht, insbesondere unter dem Gesichtspunkt der Arbeitgeberattraktivität. Abschließend werden Neuigkeiten im Betriebsverfassungsrecht besprochen. Die Veranstaltung findet im IHK-Gebäude in Schopfheim am Dienstag, **13. November**, von 16 bis 19 Uhr, statt und in Konstanz im Gebäude der IHK am Donnerstag, **15. November**, ebenfalls von 16 bis 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro.

Bild: Fotolia

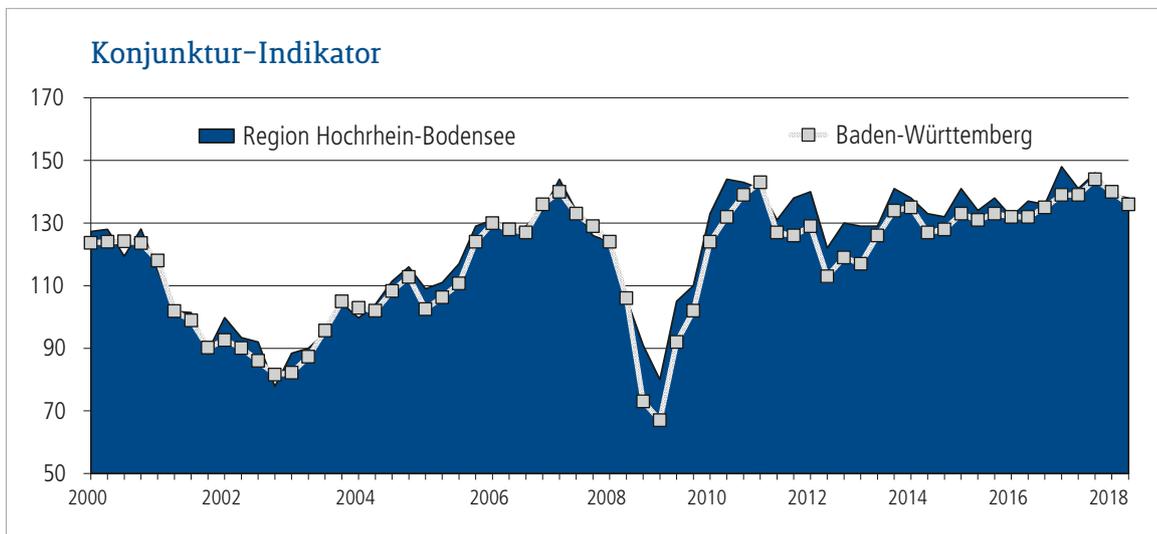


## Wirtschaftsrecht für Unternehmer - Seminar II

# Update Steuerrecht

**D**er Jahreswechsel 2018 bringt nach acht Jahren Pause wieder ein veritables Jahressteuergesetz. Allerdings trägt es in der Form des Regierungsentwurfes vom 1. August einen anderen Titel. Beim Seminar „Update Steuerrecht“, das in der Reihe Wirtschaftsrecht für Unternehmer stattfindet, werden daraus zu erwartende Änderungen anhand des Gesetzesentwurfes erläutert. Dabei geht es unter anderem um die Förderung von Elektro- und Hybridfahrzeugen, völlig neue Regelungen für Immobiliengesellschaften, Erleichterungen beim Verlustuntergang von Kapitalgesellschaften, die Wiederanwendung der Sanierungsklausel, die Umsetzung der „Gutschein-Richtlinie“ in der Umsatzsteuer, grenzüberschreitende Vorsorgeaufwendungen und andere praxisrelevante Entwicklungen. Praxisbeispiele werden gegeben, Zeit zum Diskutieren über Fragen ist vorhanden. Auch bedeutsame Änderungen aus der Rechtsprechung und aufgrund von Anweisungen der Finanzverwaltung werden erörtert. Die Veranstaltung findet statt in Konstanz im IHK-Gebäude am Donnerstag, **20. November**, 16 bis 19 Uhr und in Schopfheim im Gebäude der IHK am Dienstag, **22. November**, 16 bis 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro. **tv**

**i** Weitere Informationen zu den Veranstaltungen gibt es unter [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de), Suchwort <Wirtschaftsrecht>.



## IHK-Konjunkturumfrage

# Wirtschaftsstärke auf hohem Niveau

Die Erwartungen über den weiteren Verlauf der Konjunktur sind bei den Unternehmen im IHK-Bezirk Hochrhein-Bodensee weiterhin positiv. „Der von der IHK errechnete Index für das Konjunkturklima in der Region ist gegenüber der Befragung im Frühjahr fast identisch und liegt mit 138 Punkten nur knapp unter dem außerordentlich guten Herbstwert des vergangenen Jahres“, so Alexander Graf, der die Konjunkturumfrage bei der Kammer durchführt. Damit liegt die Region wieder über dem Landesschnitt. Insbesondere die Erwartungen in der Industrie sind erfreulich. Fachkräftebedarf und Inlandsnachfrage sind die meistgenannten Risiken für die weitere Geschäftsentwicklung.

grad der Kapazitäten in der regionalen Industrie mit rund 91 Prozent den höchsten Stand seit der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008. Allerdings hat sich die derzeitige Tendenz bei den Auftragseingängen gegenüber dem Frühjahr leicht verschlechtert. Bei 47 Prozent der Betriebe sind die Auftragseingänge aktuell gleichbleibend, während sie bei 13 Prozent der Unternehmen zurückgehen. Dennoch ist bei 40 Prozent die Tendenz steigend. Dabei zeigt sich ein deutlich positiveres Bild bei den derzeitigen Auftragseingängen aus dem Ausland als aus dem Inland, wenngleich sowohl Inlands- als auch Auslandsaufträge gegenüber den Frühjahrswerten rückläufige Tendenzen aufweisen.

## Geschäfts- und Ertragslage gut

Wie der Gesamtindex, so bleibt auch die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage von den Unternehmen der Region unverändert positiv. Mit einem Wert von 160 Punkten hält sich dieser Lageindikator auf einem sehr hohen Niveau. So beurteilen 65 Prozent der teilnehmenden Betriebe ihre momentane Geschäftslage als gut, weitere 31 Prozent als befriedigend und gerade einmal vier Prozent als schlecht. Auch die Ertragslage zeigt sich aktuell erfreulich und sogar besser als im Vorjahreszeitraum. So sprechen rund 50 Prozent der Betriebe von einer guten und immerhin 44 Prozent von einer befriedigenden Ertragslage. Mit ihrem Ertrag nicht zufrieden sind dagegen nur sechs Prozent der Unternehmen. Das alles sind Werte, die in der Region im Vergleich zum Landesschnitt deutlich besser sind. Von einem Einbruch der regionalen Konjunktur kann trotz weltweiter politischer Spannungen und Konflikte weiterhin keine Rede sein.

## Dienstleistungsbereich positiv

Im Dienstleistungsbereich berichten ebenfalls rund drei Viertel der Unternehmen (74 Prozent) von einer guten Geschäftslage. Die restlichen 26 Prozent sind mit ihrer aktuellen Lage zufrieden. Beim Umsatz verzeichnet fast jedes zweite Unternehmen (49 Prozent) eine Steigerung gegenüber dem gleichen Vorjahresquartal. Rund 62 Prozent der Dienstleister bezeichnen ihre Ertragsituation als gut, 36 Prozent sind aktuell zufrieden, und bei nur zwei Prozent ist die Ertragslage schlecht. Die derzeitige Tendenz beim Auftragsvolumen zeigt sich bei 45 Prozent der Dienstleistungsbetriebe gleichbleibend. 42 Prozent können ein steigendes Auftragsvolumen verzeichnen, bei 13 Prozent ist die Tendenz dagegen fallend. Die anhaltend gute Binnennachfrage sorgt gerade auch bei den Dienstleistungsunternehmen in der Region weiter für eine gute Konjunkturlage.

## Industrie mit hohem Auslastungsgrad

Die Einschätzung der Industrieunternehmen in der Region Hochrhein-Bodensee liegt einmal mehr über derjenigen der Gesamtwirtschaft. So bezeichnen fast drei Viertel aller produzierenden Unternehmen (74 Prozent) die Geschäftslage als gut, und weitere 22 Prozent sind mit ihr zufrieden. Aktuell erreicht der Auslastungs-

## Handel verhalten

Der Handel dagegen schätzt die Geschäftslage auch zu Beginn des Herbstes weniger positiv ein als es die beiden vorgenannten Bereiche tun. Hier bezeichnen nur 23 Prozent der Betriebe ihre aktuelle Lage als gut, während 63 Prozent diese als befriedigend ansehen; rund 14 Prozent sprechen von einer schlechten Geschäftslage. Dies äußert sich auch in der Bewertung von Umsatz und Ertrag. So

berichten 52 Prozent der Betriebe von – gegenüber dem gleichen Vorjahresquartal – gefallen Umsätzen. Der Großteil der Händler in der Region, rund 69 Prozent, ist mit der Ertragslage zufrieden, aber nur noch rund 13 Prozent bezeichnen diese als gut.

## Erwartungen für die kommenden zwölf Monate

Auch in den nächsten Monaten werden sich die Geschäfte weiter positiv entwickeln, so die Einschätzung der befragten Unternehmen im Kammerbezirk. Allerdings dürfte sich das konjunkturelle Wachstum weiter abschwächen. So hat sich die Zahl der Unternehmen, die mit verbesserten Geschäften in den kommenden Monaten rechnen, auf knapp 26 Prozent verringert. Gleichzeitig ist der Anteil der Unternehmen, die von einer gleichbleibenden Entwicklung wie in den vergangenen Monaten ausgehen, auf 68 Prozent angestiegen. Gehen die Erwartungen der Dienstleistungs- und Handelsbetriebe bezüglich der Geschäftsentwicklung in den kommenden Monaten zurück, so zeigen sich bei den produzierenden Unternehmen positive Signale. Die Anzahl der Produktionsbetriebe, die eine Verbesserung der Geschäfte in den kommenden zwölf Monaten erwartet, steigt von 32 auf 43 Prozent. Mit einer Verschlechterung rechnen rund sechs Prozent. Die übrigen 51 Prozent gehen von einem gleichbleibenden Geschäftsverlauf aus. Die Exporterwartungen bleiben dabei positiv; jeder zweite Produktionsbetrieb rechnet mit Steigerungen. Die Erwartungen gegenüber Großbritannien sind aufgrund des noch ungeklärten Brexits auch in diesem Herbst weiter rückläufig. Dagegen ruhen die Hoffnungen auf steigenden Exporten primär in Richtung Asien und Euro-Zone.

In der Dienstleistungsbranche geht der Großteil der Unternehmen von konstanten Geschäften aus (rund 73 Prozent). Gegenüber der Frühjahrsbefragung hat sich die Zahl der Unternehmen, die für die kommenden Monate von einer Verbesserung der Geschäfte ausgehen, von 38 Prozent auf 23 Prozent verringert. Eine Verschlechterung der Geschäftsentwicklung prognostizieren aber aktuell nur rund vier Prozent der Dienstleister. Bei den Handelsbetrieben rechnen rund drei Viertel damit, dass die Geschäfte gleichbleiben. Reduziert haben

sich gegenüber der Befragung im Frühjahr nochmals die Betriebe, die in den kommenden Monaten verbesserte Geschäftsverläufe erwarten. Ihr Anteil ist von zehn auf fünf Prozent gesunken, während sich gleichzeitig aber auch der Anteil der Unternehmen, die eine Verschlechterung vorhersehen, von 22 auf 18 Prozent reduziert hat. Es ist ein deutliches Signal, dass das Wachstumspotenzial im stationären Handel insgesamt auf Jahressicht als eher gering eingeschätzt wird.

## Investitionen steigen

Eine leichte Zunahme gegenüber dem Frühjahr gibt es bei den inländischen Investitionsabsichten der Unternehmen. 39 Prozent der Betriebe rechnen mit steigenden Investitionen. Gleichzeitig sinkt die Zahl der Unternehmen, die keine Investitionen in den kommenden zwölf Monaten planen, auf rund vier Prozent. Verwendet werden sollen die Mittel insbesondere zur Beschaffung von Ersatzbedarfen (67 Prozent) sowie zur Einführung von Innovationen (43 Prozent). Bei 37 Prozent der Unternehmen stehen Kapazitätserweiterungen an. Die hohen Auslastungsgrade im produzierenden Gewerbe sowie die günstigen Finanzierungsbedingungen tragen ihren Teil dazu bei, dass die Investitionsabsichten der Unternehmen aktuell zunehmen. Die Entwicklung der Inlandsnachfrage sowie die Arbeitskosten sind neben dem Bedarf an Fachkräften die am häufigsten genannten Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen für die kommenden Monate. Insgesamt 37 Prozent aller Betriebe in der Region Hochrhein-Bodensee sehen in der Inlandsnachfrage ein Risiko, für rund 35 Prozent der Antwortenden sind die Arbeitskosten eine Herausforderung. „Umso wichtiger erscheint es, Rahmenbedingungen zu setzen, die die Inlandsnachfrage und insbesondere die Investitionsquote des privaten und öffentlichen Sektors erhöhen“, sagt Alexander Graf. Insgesamt aber wird von den Unternehmen, wie bereits in den letzten Umfragen, der Fachkräftebedarf am häufigsten (68 Prozent) als Risiko für die wirtschaftliche Entwicklung gesehen. **AG**

**i** Ausführliche Dokumentation unter [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de)

# >> So viel tun wie nötig <<

Seit einem knappen halben Jahr gilt die Datenschutz-Grundverordnung. Über Schwierigkeiten von und Herausforderungen für Unternehmen in dieser Zeit spricht der Anwalt Stefan Baum im Interview.

## Was waren die größten Bedenken vor Einführung der DSGVO bei den Mitgliedsunternehmen?

Die Bedenken lassen sich nicht nach Branchen untergliedern, sondern es hängt eher davon ab, ob es kleine oder große Unternehmen sind. Generell passierte im ersten Jahr nach der Bekanntgabe der DSGVO relativ wenig. Im zweiten Jahr wurden dann vor allem Informationen, Muster und Checklisten nachgefragt. Kleine Unternehmen sahen sich häufig mit der Herausforderung von fehlenden Ressourcen und fehlendem Know-how konfrontiert. Bei großen Unternehmen hingegen tauchten eher Fragen zur Projektplanung auf. Hier interessierte die Unternehmen, ob die Prozesse besser zentral oder dezentral, also am Standort, organisiert werden sollten. Die meisten Unternehmen entschieden sich für die zentrale Steuerung. Hierzu wurde dann eine Task-Force gebildet, welche sich aus Mitarbeitern der verschiedenen Abteilungen zusammensetzt.

Zudem gab es vor der Einführung zwei große Irrtümer. Der erste war „Was darf ich noch tun? Alles ist nun verboten – nichts ist mehr erlaubt“ und der zweite war „Es dürfen nur noch verschlüsselte E-Mails versendet werden“. Das stimmt natürlich nicht.

## Haben sich nach einem halben Jahr alle Sorgen bewahrheitet?

Ja und nein. Im Moment haben viele Unternehmen mit der Umsetzung begonnen, sind aber nicht wirklich durch. Sie behelfen sich mit Erste-Hilfe-Maßnahmen. Bei diesen Unternehmen steht noch kein echtes Managementsystem dahinter. Seitens der Behörden gab es noch keine Bußgelder, und die Behörden zeigen sich bislang als „Freund und Helfer“. Doch: Lässt der Druck nach, lassen automatisch die Anstrengungen nach.

## Was ist die größte Schwierigkeit? Und was sind Erfolgsfaktoren?

Die größte Schwierigkeit sind die fehlenden Datenschutzkenntnisse. Unternehmen kennen die Anforderungen nicht und wissen nicht, wie sie Datenschutz im Betrieb verankern. Eine weitere Herausforderung ist die Löschung von Daten. Viele ERP-Programme sind aktuell nicht in der Lage, Daten endgültig zu löschen. Auch aus revisions sicheren Archivierungen darf aus steuerrechtlichen Gründen nicht gelöscht werden. Hierfür müssen dann Sperrfelder und Sperrlisten gepflegt werden. Voraussetzung ist ein existierendes Löschkonzept, das die vielfältigen rechtlichen Löschkonzepte und Archivierungspflichten beachtet. Das ist anspruchsvoll.

Für die erfolgreiche Umsetzung der DSGVO gibt es drei Faktoren. Der erste Schritt ist, dass Datenschutz im Unternehmen nicht als Belastung, sondern als Mehrwert wahrgenommen wird. Der Schutz von Informationen wird immer wichtiger. Datendiebstahl und Cryptoangriffe, zum Beispiel Verschlüsselungstrojaner, nehmen weiter zu. Der zweite Aspekt ist eine kritische Masse an Verantwortlichen, sprich Kümmerern, die sich mit dem Thema beschäftigen, und als Letztes ein klares Bekenntnis der Geschäftsleitung.

## Wo besteht Nachbesserungsbedarf?

Im Augenblick sind die Dokumentationspflichten zu scharf. Diese überfordern die Unternehmen insbesondere bei der Erstellung von Verarbeitungsverzeichnissen. Und die Auskunftsrechte wurden unterschätzt. Meistens haben die Unternehmen Schwierigkeiten,



STEFAN BAUM

Der promovierte Jurist Stefan Baum (49), der auch über einen Master of Advanced European Studies verfügt, ist Fachanwalt für Informationstechnologierecht bei der Kanzlei Bender Harrer Krevet in Lörrach. Seine Fachgebiete sind internationales Wirtschaftsrecht, IT-Recht, Informationssicherheit und Datenschutz sowie Marken- und Urheberrecht. Bei der IHK Hochrhein-Bodensee ist Stefan Baum Dozent in der Vortragsreihe Wirtschaftsrecht für Unternehmer.

die Daten zu finden, da es keine Meta-Suchmaschinen über die unterschiedlichen Systeme und Programme gibt. Letztlich müssen Auskunftersuchen dann aufwendig manuell bearbeitet werden. Außerdem gibt es noch viele offene Fragen zum Datenpannenmanagement. Verstöße sind binnen 72 Stunden zu melden. Die Bildung von typischen Fallgruppen und deren Erklärung in Merkblättern durch die Behörden wären hilfreich.

#### Wie können Unternehmen gewährleisten, dass alle Prozesse DSGVO-konform ablaufen?

Es fängt immer mit der Analyse der Prozesse an. Hier findet dann ein Ist-Soll-Vergleich statt. Zumeist bildet sich zuerst eine Daten-Arbeitsgruppe, später erfolgt die Benennung von internen Verantwortlichen. Wichtig sind regelmäßige Sitzungen zum Thema Datenschutz, um aktuelle Fragen zu besprechen. Datenschutz sollte prioritär behandelt werden und nicht als Lästigkeit. Außerdem spielt die Unternehmenskultur eine entscheidende Rolle. Mitarbeiter müssen Prozesse hinterfragen dürfen. Fehler sollten nicht bestraft werden, vielmehr sollte es eine Belohnungskultur geben.

#### Wo können die Mitgliedsunternehmen Hilfe bekommen?

Wie bereits angesprochen sind die Behörden gute Ansprechpartner. Die Unternehmen können sich bei ihren eigenen Datenschutzbeauftragten, bei der Aufsichtsbehörde in Stuttgart, bei der Datenschutzkonferenz (DSK – Gremium der Aufsichtsbehörden) oder bei Branchenverbänden wie Bitkom oder dem Verein GDD Hilfe holen. Auf deren Webseiten stehen zahlreiche Arbeitshilfen und Vertragsmuster.

#### Welche Konsequenzen zeigten sich bisher?

Behörden haben bislang meines Wissens nach noch keine Strafen verhängt. Zunächst waren sie vor allem Freund und Helfer. Die reine Aufregung hat sich bisher gelegt. Ob das die Ruhe vor dem Sturm ist, kann ich nicht sagen. Ich glaube schon. Wir sehen nun erste Verwarnungen, nachdem sich Betroffene bei der Behörde beschwerten. Zudem rückt der Datenschutz jetzt auch bei Legal Compliance Audits und Wirtschaftsprüfungen verstärkt in den Fokus. Ich denke, in ein bis zwei Jahren wissen wir alle mehr, und es wird erste Entscheidungen geben. **Interview: AI**

## Konstanzer Konzilgespräch für den Handel Thema „Ergebnis braucht Erlebnis“

Der Handel ist in einem großen Veränderungsprozess. Schlagworte wie Onlinehandel, Big Data, Hyperwettbewerb und Frequenzrückgang sind in aller Munde. Viele inhabergeführte Betriebe und Werbegemeinschaften von Unter- und Mittelzentren fragen sich, was die Erfolgsfaktoren sind, um auch in Zukunft Handel stationär betreiben zu können. Diese Erfolgsfaktoren sind Thema beim Konzilgespräch am **20. November** ab 19.30 Uhr im Konzil Konstanz. Der Diskussionsabend zum Thema „Ergebnis braucht Erlebnis – Erfolgsfaktoren für den mittelständischen Handel“ wird vom Handelsverband Südbaden in Kooperation mit mehreren Partnern, darunter auch der IHK, organisiert.

Eingeleitet wird die Veranstaltung mit zwei Kurzvorträgen. Sebastian Deppe von der BBE Handelsberatung GmbH erklärt, welche Strategieansätze er für das inhabergeführte Fachgeschäft bereithält. Seine Spezialgebiete sind Strategieberatung, Optimierung, Neupositionierung sowie Markt- und Standortanalysen besonders für Handelsunternehmen. Wolfgang Koch von der Agentur Meyer & Koch, die zusammen mit Gewerbevereinen und Kommunen Leitbilder, Strategien sowie Finanzierungskonzepte entwickelt, spricht über innovatives Stadtmarketing. Nach den beiden Kurzvorträgen wird Walther Rosenberger, Leiter der Wirtschaftsredaktion des Südkuriers, die Gesprächsrunde moderieren. Mit auf dem Podium ist Hermann Müller, Schuhhändler aus Meßkirch und Gewinner des Zukunftspreises Handel 2007. **AI**

**i** Anmeldung per E-Mail an: [anmeldung@hv-suedbaden.de](mailto:anmeldung@hv-suedbaden.de)

Forderung der Handelskammern am südlichen Oberrhein

## Baldiger Bahnanschluss des Euro-Airports wichtig

Die Industrie- und Handelskammern am südlichen Oberrhein fordern eine zügige Realisierung des Bahnanschlusses zum Euro-Airport (EAP). Stellt dieser doch eine Schlüsselinfrastruktur für die Wirtschaft der französisch-deutsch-schweizerischen Grenzregion am Oberrhein dar. Der Euro-Airport Basel-Mulhouse-Freiburg ist die wichtigste grenzüberschreitende Infrastruktur im Dreiländereck. Die anhaltende und ungebrochene Wachstumsdynamik führte 2017 zu einem Passagieraufkommen von 7,9 Millionen Personen, was beinahe einer Verdoppelung seit 2010 entspricht. Ebenfalls stark angestiegen ist die Anzahl der Mitarbeitenden am Euro-Airport: Rund 6.300 Personen sind hier beschäftigt. Ende 2017 haben Frankreich und die Schweiz ein Steuerabkommen abgeschlossen und somit Rechtssicherheit für die Unternehmen im Schweizer Sektor geschaffen. Dies lässt eine zusätzliche Dynamik sowohl im Personen- als auch im Güterverkehr und bezüglich der Anzahl der Mitarbeiter erwarten. Darauf weisen die Handelskammern beider Basel, die CCI Alsace Eurométropole sowie die IHKs Hochrhein-Bodensee und Südlicher Oberrhein hin.

Bisher ist der Euro-Airport mit öffentlichen Verkehrsmitteln einzig über einen Linienbus erschlossen. „Dies wird den Wachstumsperspektiven des Euro-Airports in keiner Weise gerecht“, betonen die Kammern. 2010 und 2011 durchgeführte Vorstudien zeigen, dass aus Sicht der Handelskammern nur eine direkte Bahnbindung – geführt über eine neue Trasse mit einer Länge von sechs Kilometern – eine befriedigende und ökologisch nachhaltige Lösung bietet. Verkehrsstudien gehen für die Bahnhaltestelle Euro-Airport, die voraussichtlich im Jahr 2028 eröffnet wird, von einem Volumen von fast sechs Millionen Passagieren jährlich aus. Die sozioökonomische Bewertung des Bahnanschlusses unterstreicht die Bedeutung dieser zentralen Infrastruktur. So werde durch den Bau und den Betrieb des Bahnanschlusses ein substanzialer volkswirtschaftlicher Gesamtwert von rund 500 Millionen Euro realisiert, so die



Bild: Euro-Airport

Wichtig für den Verkehr im Dreiländereck: der Euro-Airport.

IHKs. Besondere Bedeutung habe der EAP-Schienenanschluss für das trinationale Verkehrskonzept, da durch ihn ein großes Potenzial und ein hervorragendes Kosten-Nutzen-Verhältnis erreicht werde, welches zusätzliche Angebote attraktiv mache.

Das Projekt „Neue Bahnbindung Euro-Airport“ wurde bereits folgendermaßen auf den Weg gebracht: In ihrer Erklärung vom 15. Dezember 2017 zeigten die Verkehrsbehörden in Frankreich und der Schweiz ein starkes Engagement für das künftige Angebot. Eine europäische Beteiligung an der Finanzierung von vorbereitenden Studien (Interreg V Oberrhein) liegt vor, da sich das Projekt im Korridor des nördlichen Mittelmeerraums des transeuropäischen Verkehrsnetzes befindet. „Dieses Engagement für das Projekt muss jetzt von den schweizerischen und nationalen französischen Behörden aufgenommen und weitergetragen werden“, so die Handelskammern am südlichen Oberrhein.

In der Schweiz wurden im Ausbauschnitt der Bahninfrastruktur 2030/35 bereits Gelder für den Bahnanschluss des Euro-Airports reserviert. Im Rahmen des Offenlegungsverfahrens in Frankreich, das am 13. September dieses Jahres begonnen hat, betonen die Industrie- und Handelskammern am südlichen Oberrhein die Wichtigkeit des Projekts für das Dreiländereck nochmals und freuen sich auf dessen baldige Fertigstellung. Sie rufen die verantwortlichen französischen und schweizerischen Behörden nachdrücklich dazu auf, Gespräche über die Unterzeichnung einer Projektfinanzierungsvereinbarung unverzüglich aufzunehmen und abzuschließen. Fe

**i** Alexander Graf, Tel. 07622 3907-213  
alexander.graf@konstanz.ihk.de

## Kesslergrube und GP Grenzach besucht

Im Rahmen einer Arbeitssitzung des Erfa-Kreises Öko-Audit der IHK Hochrhein-Bodensee hatten die Mitglieder einen Besichtigungstermin in der Kesslergrube und bei der GP Grenzach Produktions GmbH. Die Sanierung von Perimeter 1 und 3 der Altablagerung Kesslergrube in Grenzach-Wyhlen ist ein Beispiel für die Aufarbeitung von Altlasten. Die ehemaligen Kiesgruben wurden ab den 1950er-Jahren mit verschiedenen, unter anderem pharmazeutischen Abfällen gefüllt. Nach längeren Vorbereitungsarbeiten startete 2017 der Aushub des belasteten Erdreiches in einer speziell für diesen Zweck erstellten Einhausung. Die belastete Erde wird in havariesicheren und gasdichten Spezialcontainern zur thermischen Entsorgung in dafür geeignete Verbrennungsanlagen transportiert. Ein auf dem Sanierungsgelände stehendes Besucherzentrum gab den Teilnehmern einen vertiefenden Einblick in die Arbeiten. Eine Präsentation zeigte ihnen ausführlich die umfangreichen Planungs- und Vorbereitungsarbeiten. In einer Fragerunde konnten die Teilnehmer unterschiedliche Anliegen einbringen. Alle Teilnehmer des Erfa-Kreises haben den Besuch als positive Bereicherung beurteilt. Die offene Kommunikation und das detaillierte Projektmanagement ist ein gutes Beispiel für die Abwicklung komplexer Projekte, so die einhellige Meinung. Bis circa 2020/2021 soll das Projekt abgeschlossen sein. Anschließend konnten die Teilnehmer des Erfa-Kreises einen Blick hinter die Kulissen der Prozesse bei der GP Grenzach werfen. Im Wesentlichen werden dort die Produkte Bepanten und Canesten hergestellt und abgefüllt. Mit über 120 Millionen Verpackungen im Jahr werden von Grenzach rund ein Dutzend Länder weltweit beliefert. Neben der Darstellung der Rohstoff- und Warenströme wurden auch die Entsorgungswege aufgezeigt. Diese Prozessströme in einem älteren Gebäude sauber zu strukturieren und dabei die pharmazeutische Qualität aufrecht zu erhalten, ist beispielhaft, war man sich einig. Der Standort in Grenzach hat sich als Exzellenz-Center für halb feste Formen im Bayer-Konzern etabliert. Weitere Ausbauschritte sind geplant. Die Teilnehmer erhielten einen Einblick in die Verpackungs- und Herstellungsprozesse. Rege Diskussionen an einzelnen Orten zeigten das große Interesse und erlaubten einen Erfahrungsaustausch, welcher für alle eine Bereicherung war. **ZiM**

### **i**

Weitere Informationen zum Erfa-Kreis gibt Michael Zierer, Tel. 07622 3907-214, michael.zierer@konstanz.ihk.de. Nur Online-Anmeldungen können berücksichtigt werden über [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de). Bitte die Dokumentennummer 109024 im Suchfeld eingeben, dann werden alle Veranstaltungen des Fachbereichs aufgelistet.

## Reise von Mitgliedern der IHK-Vollversammlung nach Brüssel

# Erfahrungen mit einer EU-Außengrenze weitergegeben

Was haben Großbritannien und die Schweiz in Kürze gemeinsam? Sie sind beziehungsweise werden EU-Außengrenze. Umso interessierter waren die Gesprächspartner von DG Trade und der Brexit Task Force an den Erfahrungswerten mit der deutsch-schweizerischen Grenze, vor allem im Zusammenhang mit der Stauproblematik oder den Zollverfahren. Davon berichteten Mitglieder der IHK-Vollversammlung sowie IHK-Vertreter während ihrer Reise nach Brüssel. Gleichzeitig erfuhren sie Interna sowie den Stand zwischen den Verhandlungen von EU und Großbritannien. Auch die Probleme an der deutsch-schweizerischen Grenze konnten angesprochen werden.

Aktuelle Themen der DIHK-Vertretung in Brüssel wurden ebenso diskutiert wie die Arbeit der deutschen Bundesregierung in Brüssel. Ein Highlight war der Empfang bei der Repräsentanz der Schweiz in Brüssel, wobei sich hier der Kreis zum Brexit geschlossen hat. Solange es bei den Brexit-Verhandlungen nicht weitergeht, ist auch nicht mit Ergebnissen in den Beziehungen zwischen EU und Schweiz zu rechnen. Einen Blick in die Welt konnten die Mitglieder der Vollversammlung beim Besuch des Hafens in Antwerpen werfen. Immerhin ist der Hafen einer der größten Europas, spezialisiert auf Containerverkehr, aber auch für Autotransporte und Chemie. Namhafte deutsche Chemiekonzerne haben in Antwerpen Produk-



Vollversammlungsmitglieder und IHK-Mitarbeiter vor dem Atomium in Brüssel.

tionsstandorte, die im engen Verbund mit den deutschen Werken stehen. Eine Führung durch das Diamantenviertel in der Innenstadt von Antwerpen rundete den Eindruck ab. **Bö**

## Unternehmenswerkstatt

# Veranstaltung zu Arbeitgeberattraktivität

Was macht ein Unternehmen zum attraktiven Arbeitgeber? Diese Frage stellen sich angesichts des Engpasses an Fachkräften viele Arbeitgeber. Eine Antwort darauf geben die Expertinnen Ulrike Heitzer-Priem und Stefanie Sausele vom RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft in einer kostenfreien Veranstaltung in Kooperation mit der IHK Hochrhein-Bodensee. Diese findet unter dem Titel „Unternehmenswerkstatt Arbeitgeberattraktivität – Wahre Schönheit kommt von innen“ am **14. November** in Konstanz statt. Angesichts des Fachkräftemangels ist es wichtig, dass das Jobangebot so attraktiv wie möglich präsentiert wird. Das gilt sowohl für derzeitige als auch zukünftige Arbeitnehmer, denn gut ausgebildete Fachkräfte sollten im Betrieb gehalten werden. Es liegt an den Unternehmen, ihre Angebote sowohl nach außen als auch nach innen zu kommunizieren. Vielen Betrieben ist jedoch nicht klar, wie viel sie für ihre Arbeitnehmer tun, oder sie kommunizieren dies zu wenig. Aus diesem Grund ist es das Ziel der Unternehmenswerkstatt, die Alleinstellungsmerkmale der einzelnen Betriebe herauszuarbeiten. Sie geht von der Situation und den Fragen der Teilnehmenden aus. Das setzt eine aktive Beteiligung voraus. Das Fachwissen der Expertinnen und die Erfahrungen der anderen Teilnehmenden helfen, Lösungsansätze zu finden. Die Teilnehmerzahl ist daher auf zwölf Unternehmen beschränkt. Eine Anmeldung ist erforderlich. **AG**

**i** Information und Anmeldung unter [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de), Dokumenten-Nr. 143115200

## IHK-Forum „Wirtschaft trifft Zoll“ 2018

# Kurzvorträge zu Neuerungen im Zollrecht



Die IHK organisiert für ihre Mitgliedsunternehmen und alle Interessierten regelmäßig das Forum „Wirtschaft trifft Zoll“. Dieses Jahr findet es am **27. November** in der IHK in Schopfheim und am **6. Dezember** in der IHK in Konstanz jeweils von 9 Uhr bis circa 13 Uhr statt. Das Forum beginnt mit verschiedenen Kurzvorträgen von Vertretern der deutschen und

schweizerischen Zollbehörde aus der Region. Auf dem Programm stehen die aktuellen Entwicklungen im Zollrecht mit Ausblick auf Neues im Jahr 2019. Dem schließt sich ein Impulsreferat zum Thema Exportkontrolle an. Danach bietet der Lunch-Talk, zu dem alle Teilnehmer eingeladen sind, Gelegenheit zum Austausch zwischen den Unternehmen und den Vertretern der regionalen Zollbehörden. Die Veranstaltung wird im Rahmen des von der Europäischen Kommission geförderten Enterprise Europe Networks angeboten und ist kostenfrei. Die Anmeldungen sind nur online möglich über die IHK-Internetseite [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de) unter der Dokumenten-Nr. 4200090. Anmeldeschluss für die Veranstaltung in Schopfheim ist der 21. November, für Konstanz der 30. November. **Hs**

**i** Birgit Hasel, Tel. 07622 3907-234 [birgit.hasel@konstanz.ihk.de](mailto:birgit.hasel@konstanz.ihk.de)

## Vereinbarkeit von Beruf und Familie

## Für mehr „Väterzeit“

Viele Männer und Frauen wollen beides: Familie und Beruf. Unternehmen müssen daher lernen, Männern genauso selbstverständlich wie Frauen Vereinbarkeitsangebote zu unterbreiten und damit zu rechnen, dass junge Väter diese gerne annehmen. Aber was fordern die Beschäftigten heute eigentlich? Fakt ist: Laut Väterbarometer vom November 2016, das im Auftrag des Unternehmensprogramms „Erfolgsfaktor Familie“ durchgeführt wurde, möchte die Hälfte aller Väter die Arbeitszeit reduzieren. Unter den jungen Vätern zwischen 18 und 29 Jahren möchten dies sogar mehr als zwei Drittel. Der Anteil der jungen Väter, die bis zu 20 Prozent ihrer Arbeitszeit reduzieren möchten, hat sich gegenüber 2015 verdoppelt. Auch die Zahl der Elterngeld beziehenden Väter ist laut Statistischem Bundesamt im Vergleich zu 2015 um zwölf Prozent gestiegen. Für 34,2 Prozent der 2014 geborenen Kinder beziehen auch Väter Elterngeld.

## Väter fühlen sich (noch) nicht angesprochen

Angesichts dieser Wünsche und des tatsächlichen Engagements durch Elternzeit drängt sich die Frage auf, warum Väter die klassischen Instrumente der Vereinbarkeit nur zu 46 Prozent nutzen, wie die Studie zu Renditepotenzialen der Vereinbarkeit des Bundesfamilienministeriums zeigt. Die Quote bei Müttern liegt übrigens bei 81 Prozent. Das hat mehrere Gründe: Zum einen fühlen Väter sich oft nicht angesprochen und kritisieren die Unternehmenskommunikation als zu stark auf Frauen ausgerichtet. Zum anderen befürchten 27 Prozent der Väter zwischen 25 und 40 Jahren im Fall einer Inanspruchnahme familienfreundlicher Angebote immer noch eine schlechtere Wahrnehmung der Leistungen durch Vorgesetzte – und 23 Prozent sogar eine Gefährdung ihrer Karriere.

Dabei ist es gar nicht so schwer, die Themen zielgruppengerecht für Väter aufzubereiten und erfolgreich zu adressieren. Dafür sollte man regelmäßig Beispiele von Vätern – am besten auch von Führungskräften –, die unterschiedliche Lebensmodelle repräsentieren, kommunizieren und dabei nicht nur die Sprache, sondern auch die Bildwelt an die Wahrnehmung der Männer anpassen. Denn Väter nehmen erwiesenermaßen fünfmal öfter Elternzeit, wenn männliche Führungskräfte im Unternehmen auch in Elternzeit gehen.

## Vertretungsmanagement ebnet Weg in „Väterzeit“

Aus Unternehmenssicht sind viele Probleme gelöst, wenn es ein funktionierendes Vertretungsmanagement gibt. Aus Vatersicht ist es dann wesentlich einfacher, auch länger Elternzeit als nur zwei Monate zu bean-



Bild: Fotolia

Vereint im Alltag sind Männer und ihre Kinder meist nicht so häufig.

tragen. „Führen auf Probe“ ist zum Beispiel ein Instrument, um Führungskräfte in Elternzeit zu ersetzen. Jeder kann sich bewerben und eine gewisse Zeit seine oder ihre Führungsqualitäten unter Beweis stellen und weiterentwickeln. So verbindet ein Unternehmen ganz nebenbei Führungskräfteentwicklung mit Vertretungsmanagement. Und das klappt nicht nur bei Führungspositionen. Immer wieder sind Beschäftigte inhaltlich mit ihren Aufgaben nicht zufrieden, weil diese nicht gut genug zu ihren Talenten passen. Unter dem Stichwort „Jobenlargement“, was eine Vergrößerung in der Vielfalt der Arbeitsbezüge und dadurch mehr Zufriedenheit beschreibt, können Aufgaben intern umverteilt und einzelne Beschäftigte weiterqualifiziert werden. Dies setzt nicht nur Energie, sondern auch Zeit frei. Am Rande gelingt so auch eine Absprache zu Elternzeitvertretungen.

Larissa Roy-Chowdhury,  
Netzwerkbüro Erfolgsfaktor Familie

[www.erfolgsfaktor-familie.de](http://www.erfolgsfaktor-familie.de)



## Hintergrund

Das Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“ wurde 2007 vom Bundesfamilienministerium und dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag als zentrale Plattform für familienfreundliche Unternehmen gegründet. Seitdem wächst es kontinuierlich und umfasst mittlerweile über 6.850 Mitglieder vom Kleinstbetrieb bis zum Dax-Unternehmen. Das Netzwerkbüro unterstützt mit seinen Angeboten vor allem kleine und mittlere Betriebe bei der praktischen Umsetzung einer familienfreundlichen Personalpolitik.

**i** Ansprechpartnerin zum Thema Vereinbarkeit von Beruf und Familie bei der IHK ist Elke Faupel, Tel. 07531 2860-163, E-Mail: [elke.faupel@konstanz.ihk.de](mailto:elke.faupel@konstanz.ihk.de)



ANDREA KOCH (29)

Die Marketingmanagerin Andrea Koch arbeitet im Team „Profi-Homepage“ aus dem Südkurier Medienhaus. Dieses hat beispielsweise die Website zur Veranstaltungsreihe „Überraschende Perspektiven“ von Südkurier und IHK erstellt. Unter [www.drehort-seerhein.de](http://www.drehort-seerhein.de) können sich Interessierte einen Überblick über die bereits stattgefundenen Veranstaltungen verschaffen. Die gesellschaftlich wichtigen Themen und ihre Bezüge zur Wirtschaft wurden mit Fotos und Besucherstimmen abgerundet.

## »» Wissensschatz der Firma teilen ««

Eine Firmenhomepage ist heute ein Standard in der Unternehmenskommunikation. Darüber, was eine erfolgreiche Homepage ausmacht, spricht Andrea Koch vom Südkurier Medienhaus im Interview.

**Sie halten es für sehr wichtig, dass eine Homepage gut bei Google gefunden wird. Warum tun Sie das, und wie macht man das?**

Die erste Herausforderung lautet: Wie schaffen es Unternehmen, dass die eigene Homepage unter den Top 10 der Suchergebnisse bei Google landet? Die Suchmaschinenoptimierung, kurz SEO für Search Engine Optimization genannt, ist eines der wichtigsten Werkzeuge, das Unternehmen dabei hilft, dass ihre Homepage von Interessenten gefunden wird. Suchmaschinen haben zwar eigene, weitgehend geheime Suchalgorithmen, was häufig zu unterschiedlichen Suchergebnissen führt, es werden aber von jeder Suchmaschine ähnliche Faktoren berücksichtigt. Hierzu zählen vor allem eine aktuelle Homepagetechnik und die Einhaltung bestimmter Webstandards sowie originäre und relevante Inhalte. SEO-Experten analysieren die Ergebnislisten von Suchmaschinen und entwickeln nach klar definierten Unternehmenszielen neue SEO-Strategien, um Websites für das Suchranking fit zu machen. Da die meisten Internetnutzer die Suchmaschine Google bevorzugen, orientieren sich auch SEO-Experten maßgeblich an den Google-Rankings.

**Welche Homepage-Inhalte sind relevant?**

Wer heute auf der Suche nach Informationen, Angeboten oder Wissenswertem ist, für den ist die Nutzung des Internets als Nachschlagewerk so selbstverständlich wie früher das Blättern in einem Lexikon. Das Internet ist

aus unserem Leben nicht mehr wegzudenken. Die Menschen erkennen deshalb inzwischen schnell, ob die angebotenen Inhalte brauchbar sind und einen Nutzen bringen. Gerade bei Firmenhomepages steht die Erwartungshaltung im Vordergrund, handfeste nützliche Informationen vorzufinden. Angefangen bei der einfachen Anschrift, Infos zu Ansprechpartnern und dem Kontaktformular, bis zu Hintergrundwissen zu Produkten, ausführlichen Fachinformationen und Videoanleitungen. Jedes Unternehmen hat einen internen Wissensschatz, den es heute ganz einfach mit Interessenten und Kunden im Internet teilen kann. Außerdem verbessern fundierte Inhalte zusätzlich die Auffindbarkeit bei Google. So bietet sich für ein Unternehmen die Chance, mit Homepageseiten deutlich mehr Menschen anzusprechen, die eigene Marke zu stärken sowie auf Produkte und Dienstleistungen aufmerksam zu machen.

**Sollte eine Homepage für mobile Geräte optimiert werden?**

Sehr viele Websites sind heute noch für die Ansicht auf Desktop-PCs erstellt. Immer mehr Menschen sind jedoch mit mobilen Geräten im Internet unterwegs. Laut einer aktuellen Studie von Google werden mittlerweile bereits mehr als 50 Prozent aller Suchanfragen bei Suchmaschinen über mobile Endgeräte gestellt. Eine Homepage, die nicht für die Darstellung auf dem Tablet und Smartphone optimiert ist, wird von den Besuchern oft sofort wieder verlassen, da können die Inhalte noch so erstklassig sein. Zudem wirkt sich das Fehlen einer mobilen Ansicht bereits bei den Suchergebnissen aus. Der Google-Algorithmus bewertet die Homepage schlechter und sortiert sie auf den hinteren Rängen ein. Somit ist die Optimierung für mobile Geräte auch ein wichtiger Faktor für eine erfolgreiche SEO-Strategie.

Interview: lk

[www.drehort-seerhein.de](http://www.drehort-seerhein.de)

# Lehrgänge und Seminare der IHK

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

Informationen: Konstanz, Tel.: 07531 2860-118; Schopfheim, Tel.: 07622 3907-230, [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de)

## Ausbildungsakademie

14.11.18	Rhetorik und Präsentationstraining – Seminar für Auszubildende	Konstanz	99
ab 15./26.11.18	Handlungskompetenz in der betrieblichen Ausbildung – Zertifikatslehrgang für Ausbilder	Konstanz/Schopfheim	990
05./13.12.18	Der Kunde am Telefon – Seminar für Auszubildende	Konstanz/Schopfheim	99

## Außenwirtschaft

09.11.-08.12.18	Sachbearbeitung Außenwirtschaft – Zertifikatslehrgang	Konstanz	750
13.11.18	Zollbegünstigter Warenexport – Zollvorteile nutzen	Konstanz	290
20.+27.11.18	A&O als Vorstufe zu vereinfachten Zollverfahren	Konstanz	520
05.12.18	Grundlagen Zoll und Exportkontrolle	Konstanz	290

## Betriebswirtschaft

28.+29.11.18	Betriebswirtsch. Know-how für Fach- und Führungskräfte– Zertifikatslehrgang	Schopfheim	900
--------------	---	------------	-----

## Einkauf/Logistik / Marketing und Vertrieb

ab 19.11.18	Technische/r Einkäufer/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.650
23./30.11.18	Erfolgreiche Akquise und Reakquise	Schopfheim/Konstanz	290

## Führung

06.+07.12.18	Effektive Mitarbeiterführung	Schopfheim	520
--------------	------------------------------	------------	-----

## Immobilienmanagement

12.11.18	Maklervertrag	Konstanz	290
15.+16.11.18	Grundlagen der Immobilienbewertung	Konstanz	520
28.11.18	Erwerb und Veräußerung von Immobilien	Konstanz	290

## Personalwesen / Persönlichkeitsentwicklung

ab 15.11.18	Personalreferent (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.800
15.11.18	Sicheres Auftreten im Job	Konstanz	290
29.+30.11.18	Erfolgreiche Rhetorik und Präsentation	Schopfheim	520
07./10.12.18	Personalbüro/Lohnsteuerpraxis – Aktuelles zum Jahreswechsel	Konstanz/Schopfheim	290

Weitere Seminare und Lehrgänge finden Sie unter [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de)



Bilder: Alex Hebermehl

Bacchus-Vinothek Weinhandlung Grimm in Rottweil

# Renommierter Spezialist



Michael und Nina Grimm sowie Einblicke in ihre Bacchus-Vinothek und ein Lager.



„Michael Grimm hat seine Bacchus-Vinothek in fast fünfundzwanzig Jahren zu einer der besten Einkaufsadressen in Deutschland für Spitzenrotweine aus Bordeaux und anderen Anbaugebieten entwickelt.“ Das schreibt das Weinmagazin „FINE“ über den Rottweiler Weinhändler und -experten. Das Gros seines Umsatzes macht Grimm mit Weinversand in ganz Deutschland. In Rottweil kennt man ihn wegen seiner Weinhandlung am Rande der Innenstadt.

**ROTTWEIL.** Die Bacchus-Vinothek Weinhandlung Grimm ist sowohl ein Ort für Wein-, als auch für Kulturgenuss – davon zeugt eines der Schaufenster: Ein hölzerner Storch, der eine Flasche elsässischen Pinot Blanc in einem Tuch im Schnabel trägt, hing Ende September dort. Darunter stand ein Gemälde des elsässischen Künstlers Raymond E. Waydelich mit Fabelwesen und einem Dampfer, das auch auf dem Weinetikett abgebildet war. Im Inneren der Weinhandlung, zwischen den hölzernen, mit Rot- und Weißweinen aus verschiedenen Ländern gefüllten Regalen, stechen einem Gemälde Rottweiler Künstler sowie kunstvoll bemalte Weinfässer ins Auge. Das, was den Weinhändler Michael Grimm zu einem Besonderen in der Branche macht, sind natürlich seine Weine, und auch nur zu einem Teil diejenigen aus dem Ladengeschäft. „Wir haben uns auf wenige Regionen spezialisiert“, sagt Grimm, der das Unternehmen 1995 gemeinsam mit seiner Frau Nina gegründet hat. Die allesamt hochwertigen Weine stammen entweder von kleinen Weingütern und unbekanntes Winzern oder den Großen der Branche wie dem Château Petrus oder dem Château Lafite-Rothschild. Grimms Sortiment umfasst 700 Weine aus Bordeaux, 350 aus Kalifornien, weitere aus dem Piemont sowie der Toskana und zählt insgesamt 160.000 Flaschen. Diese liegen im Keller unter dem Ladengeschäft oder in einem dieses Jahr für eine Million Euro fertiggestellten vollklimatisierten Außenlager. Andere lagern in Frankreich in Fässern oder fahren gerade mit dem Schiff von Kalifornien nach Europa. Erst im Sommer waren Michael und Nina Grimm drei Wochen lang dort, besuchten Weingüter, pflegten Kontakte, knüpften neue und kauften ein. So, wie sie es regelmäßig auch in Bordeaux, der Toskana und dem Piemont tun.

Eine Verbindung zu Wein und seiner Herstellung hat Michael Grimm von Haus aus: Seine Großeltern betrieben in Rottweil ab 1933 eine Küferei, das heißt, sie pflegten und reparierten Holzfässer für Bier und (Apfel-)Wein. Und seine Eltern führten in der Stadt eine Weinhandlung mit Gastronomie. Für Michael Grimm lag daher nach der mittleren Reife eine Ausbildung in der Branche nahe: In der Pfalz machte er eine Lehre zum Weinhandelsküfer und studierte danach erst Getränke-technologie mit dem Schwerpunkt Wein und dann Oenologie, beides schloss er mit einem Diplom ab. Grimm kennt sich also nicht nur mit dem Handel aus, sondern er weiß auch, wie man Wein herstellt.

Das hat ihm geholfen, ab 1995 in der Branche Fuß zu fassen und sich vor allem in Bordeaux und Kalifornien Zugang zu den bedeutenden Weingütern beziehungsweise zu den Négociants, die in Frankreich deren Wein vertreiben, zu verschaffen. Damals konnte er von einem auf Bordeaux und die Champagne spezialisierten Weinversandhändler aus der Pfalz im Zuge einer Unternehmensnachfolge den Namen Bacchus-Vinothek, die Kundenkartei mit 1.000 Adressen sowie 2.000 Flaschen übernehmen. Der Händler hatte sein Unternehmen erst den Kellereien Mövenpick in Stuttgart angeboten, die bis 1995 den Wein für die Mövenpickhotels und -restaurants auswählten. Diese waren

aber nicht interessiert gewesen. So kam Michael Grimm, der dort als Assistent der Geschäftsführung arbeitete und daher den Pfälzer Händler kannte, zum Zug. Als Nina und Michael Grimm endlich eine regionale Bank gefunden hatten, die die Finanzierung übernahm, konnten sie ihren Fachhandel eröffnen: mit eigenem Lager und einem Büro im Wohnhaus. Nach einem schwierigen Start habe sich das Unternehmen mit Fleiß, Können und Glück sehr schnell gut entwickelt, berichten Nina und Michael Grimm. 1999 eröffneten sie in der ehemaligen Mosterei der Großeltern und dem ehemaligen Rottweiler Hengststall, die sie dafür grundlegend umbauten und unterkellerten, das Ladengeschäft – um zusätzlichen Lagerplatz zu schaffen, aber auch, um Händler in einem passenden Ambiente empfangen und Kunden vor Ort persönlich bedienen zu können. Zum Umsatz steuert es aber gerade einmal rund fünf Prozent bei.

Längst sind das Unternehmen und allen voran Michael Grimm in der Branche bekannt und renommiert: „Die Bacchus Vinothek ist eine der größten Weinfacheinzelhandlungen Deutschlands. Sie sticht in dieser Riege noch einmal mit ihrem Fokus auf besondere Weine heraus“, sagt Clemens Gerke vom Fachmagazin Weinwirtschaft. „Sowohl bei Bordeaux als auch bei Kalifornien zählt Bacchus-Ge-

» *Ein Fachhändler von*

*außergewöhnlicher Bedeutung* «

schäftsführer Michael Grimm zu den führenden Autoritäten in Deutschland.“ Und Klaus Herrmann vom Fachmagazin Wein + Markt sagt über Michael Grimm: „Er kann durchaus als ein Fachhändler von außergewöhnlicher Bedeutung bezeichnet werden.“ Weinkenner und -liebhaber aus ganz Deutschland, aus Berlin, Hamburg oder München, aber auch aus der Schweiz und Österreich, machen rund 80 Prozent der Kunden aus. Mit 15 Prozent folgen Spitzenrestaurants auf Sylt, in Hamburg, Berlin, München oder Freiburg. Die übrigen fünf Prozent sind Fachhändler. Geschäftszahlen nennt Michael Grimm nicht, sagt aber: „Wir gehören vom Umsatz her zu den größten Weinfachhandlungen in Deutschland.“

Nina und Michael Grimm, beide Mitte 50, beschäftigen vier Vollzeit- und sechs Teilzeitkräfte. Die gelernte Fremdsprachenkorrespondentin Nina Grimm, die sich unter anderem um die Buchhaltung kümmert, steht auch gerne im Laden und hält zum Beispiel mit einer Stammkundin ein Schwätzchen. Sie ist „das Herz des Unternehmens“, sagt Michael Grimm über seine Frau. „Ich bin der Kopf und Motor.“ Auch ihm ist der persönliche Kontakt zu seinen Kunden wichtig. Daher betreibt er keinen Onlineshop. Gleichwohl kann man bei der Bacchus-Vinothek die Preislisten auf der Website herunterladen. Die Bestellungen laufen dann per Telefon oder E-Mail. Dabei empfiehlt Michael Grimm seinen Kunden auch mal ein Restaurant oder Hotel in Bordeaux, dem Napa Valley oder der Toskana, wenn diese in die Herkunftsregionen der Weine reisen, die sie bei ihm einkaufen.

mae

## KURZ NOTIERT

Zwei der drei Preisträger des diesjährigen Cyber One Hightech Awards Baden-Württemberg kommen aus der Region: Die **Opto Biolabs GbR** aus Freiburg war in der Kategorie Life Science & Health Care erfolgreich. Sie wurde für ihre Technik zur Kommunikation innerhalb biologischer Zellen durch Lichtsignale ausgezeichnet. Der Preis im Bereich Medien- und Kreativwirtschaft ging an die „**wirsindhandwerk gmbh**“ aus Konstanz, die für ihre gleichnamige Internetplattform für die Empfehlung von Handwerkern ausgezeichnet wurde. In der Kategorie Industrielle Technologien war die **Adlatus Robotics GmbH** aus Ulm mit ihrem Reinigungsroboter erfolgreich. Die Preise sind mit jeweils 10.000 Euro dotiert. Überreicht hat sie auf dem Hightech Summit Ende September in Rottweil Wirtschaftsministerin Nicole Hoffmeister-Kraut.

Die **German Translation Network AG** (Getranet) wächst: Das Freiburger Unternehmen hat im September die **RKT Übersetzungs- und Dokumentations-GmbH** aus Schramberg-Sulgen übernommen. Damit vereint Getranet nun 13 Full-Service-Übersetzungsagenturen und unterhält neben der Freiburger Zentrale Büros in München, Saarbrücken, Heidelberg und Schramberg. Die Zahl der festen Mitarbeiter ist mit der Übernahme von RKT um 20 auf 50 gestiegen. Laut Vorstand Walter Ruesch ist für 2019 ein Umsatz von sechs Millionen Euro geplant.

Die Freiburger Genossenschaft **Bauverein Breisgau** hat die Energiezentrale in ihrem Neubauprojekt Uni-Carré in Freiburg in Betrieb genommen. Sie besteht aus einem Blockheizkraftwerk mit 50 Kilowatt elektrischer und 100 Kilowatt thermischer Leistung, einer Photovoltaikanlage mit 40 Kilowatt-Peak sowie einem Spitzenlast-Brennwertkessel mit 278 Kilowatt Leistung und deckt 70 Prozent des Heizwärmebedarfs des Uni-Carrés ab. Die Bewohner werden über ein Mieterstrommodell versorgt. In Heizzentrale und Mieterstromversorgung wurden über eine halbe Million Euro investiert. Der Betreiber ist die **EVB Energieversorgungsgesellschaft Bauverein Breisgau mbH**, eine Tochter des Bauvereins und der **Badenova Wärmeplus GmbH & Co. KG**. Das Uni-Carré entsteht in der Nähe des Universitätsklinikums, umfasst zehn Häuser mit 141 Mietwohnungen sowie drei Gewerbeeinheiten und hat ein Investitionsvolumen von insgesamt rund 36 Millionen Euro. Im Mai 2019 soll es fertiggestellt sein.

## Rieger investiert 3,5 Millionen Euro in Maschinenpark Neue Servopresse

**VILLINGEN-SCHWENNINGEN.** Die Rieger GmbH hat kräftig investiert: Für 3,5 Millionen Euro hat der Automobilzulieferer aus Schwenningen eine neue Servopresse (Bild) angeschafft. Sie misst sechs mal drei Meter, ist acht Meter hoch und wiegt 160 Tonnen. Es musste eine Pressengrube mit Fundament gebaut und bei ihrer Lieferung die Gebäudefassade geöffnet werden. Die neue Maschine hat eine Presskraft von bis zu 800 Tonnen und ist die neueste Technologie auf dem Sektor. Sie kann verschiedene Geschwindigkeiten fahren und mit Transferttechnologie Bauteile stanzen, deren Geometrie nicht im Folgeverbund herstellbar sind. So können anspruchsvollere Teile hergestellt werden. Mit der Investition will Rieger seine Kapazitäten erweitern und neue Kunden gewinnen.



Das Unternehmen fertigt Stanz- und Umformteile aus Stahl und anderen Metallen, Kunststoffspritz- sowie kombinierte Metall-Kunststoffteile (Insert- und Outsertteile). Produkte von Rieger stecken in den neuesten Modellen vieler namhafter Automobilhersteller wie Audi, BMW, Mercedes und Volkswagen. Das 1921 gegründete Unternehmen beschäftigt knapp 100 Mitarbeiter, verfügt über 18.000 Quadratmeter Produktionsfläche in Schwenningen und hat vergangenes Jahr 22,5 Millionen Euro umgesetzt. Für 2018 plant Geschäftsführer Veit Schuler, der den Familienbetrieb in vierter Generation leitet, einen Umsatz von 22,8 Millionen Euro. Weiteres Wachstum erwartet er aufgrund der neuen Servopresse. **ine**

## Club Neko im Freiburger Bahnhofsturm eröffnet Für eine Million umgebaut

**FREIBURG.** Die drei Gastronomen Valentin Rogg, Pino Raia und Didi Broscheit haben Mitte Oktober in der 17. und 18. Etage des Freiburger Bahnhofsturms das Neko, eine Mischung aus Bar und Club, eröffnet. Zusammen mit dem Eigentümer, der Hannover Leasing Investment GmbH, haben sie rund eine Million Euro in den Umbau der Räume investiert. Dort war bis im Februar 18 Jahre lang das Kagan untergebracht. Das Neko ist hochpreisig und will laut den Betreibern ein gemischtes Publikum ansprechen. An den Wochenenden spielen Bands, und DJs legen auf. Rund 25 Mitarbeiter inklusive Aushilfen sind beschäftigt. Die drei Betreiber sind in der Freiburger Gastroszene keine Unbekannten: Valentin Rogg und Didi Broscheit gehören zur Bellini-Gruppe, die verschiedene Lokalitäten in Freiburg unterhält, und Pino Raia betreibt in der Stadt das Karma sowie das Coucou. **mae**



Der neue Ballsaal Fuchsen in Emmendingen beherbergt nun die Tanzschule Gutmann.

## Ganter Grundstücksgesellschaft und Tanzschule Gutmann investieren Ballsaal statt Kino

**EMMENDINGEN/FREIBURG.** Das ehemalige Fuchsenkino in der Emmendinger Innenstadt hat sich über den Sommer in einen großen Veranstaltungssaal verwandelt. Vier Monate Umbauzeit und einen sechsstelligen Betrag hat die Ganter Grundstücks GmbH als Eigentümerin in den Umbau investiert, die Tanzschule Gutmann, die Betreiberin, weitere 25.000 Euro in die Ausstattung. Der „Ballsaal Fuchsen“, wie das Gebäude nun heißt, misst insgesamt 350 Quadratmeter, 260 davon allein der zentrale große Saal. Per Schallschutzvorhang kann er in zwei Teile getrennt und separat genutzt werden. Eine Bar im Foyer und Sozialräume im Erdgeschoss ergänzen den Ballsaal. Das Gebäude hatte viele Jahrzehnte die Fuchsen-Lichtspiele beherbergt und die vergangenen knapp sieben Jahre leer gestanden. Jetzt wurden Decken, Wände sowie Elektrik erneuert und das alte Fischgrätparkett aufgefrischt.

Die Tanzschule Gutmann bietet hier nun Tanzkurse für jedes Alter an. Zudem kann der Ballsaal für Tagungen oder Feste gemietet werden. Die Nachfrage sei groß, weil es bisher kaum Säle in der Größenordnung gebe. Für Gutmann ist Emmendingen der fünfte Standort. Die anderen vier sind in Freiburg: Friedrichsbau, Brombergstraße, Ballhaus und Klangraum im Hauptbahnhof. Die Firmengruppe Gutmann gehört den geschäftsführenden Gesellschaftern Matthias Blattmann, Johnny Schmidt-Brinkmann und Christian Spengler. Sie umfasst neben der Tanzschule eine Eventagentur, einen Cateringservice sowie eine Medienabteilung und ist in den vergangenen Jahren sehr gewachsen. Mittlerweile zählt Gutmann rund 200 Mitarbeiter – Tanzlehrer, Organisatoren, Barkeeper, Grafiker, Kaufleute und andere. Der Umsatz steigt dieses Jahr voraussichtlich auf circa fünf Millionen Euro. **kat**

## 25 Jahre Kern Immobilien Jährlich 150 Vermittlungen

**EMMENDINGEN.** Mehr als die Hälfte seines Lebens ist Matthias Kern nun selbstständiger Unternehmer. Der Immobilienkaufmann und diplomierte Immobilienwirt war gerade einmal 23 Jahre jung, als er 1993 in die Selbstständigkeit startete – in der Küche seiner Wohnung in Emmendingen. Die ersten Monate hat er morgens zur Sicherheit noch Zeitungen zugestellt und ein halbes Jahr nach dem Start sein erstes Büro in Teningen bezogen. Knapp zwei Dutzend Objekte vermittelte Kern in seinem ersten Jahr. Heute, 25 Jahre später, sind es rund 150 jährlich, dazu kommen noch etwa 100 Bewertungen, die er als Immobiliensachverständiger abgibt. Die Firma Kern Immobilien ist kein Ein-Mann-Betrieb mehr, sondern zählt nun mitsamt ihrem Gründer und Chef sechs Mitarbeiter – Makler, Immobilienbewerter und -fachwirte,

Hausverwaltungsexperten und Kaufleute. Neben der Vermittlung von Wohnungen und Häusern betätigt sich Kern Immobilien mitunter auch als Bauträger. In eines der eigenen Objekte ist das Immobilienbüro vor zwei Jahren gezogen. Rund 160 Quadratmeter auf zwei Etagen stehen dem Team in dem Gebäude am Emmendinger Stadtgarten zur Verfügung, 13 der 17 Wohnungen dort wurden verkauft. Kerns Kunden sind sowohl Immobilienbesitzer als auch Wohnungssuchende, Grundstückseigner wie Bauträger und Hausverwalter. Bezahlen lässt sich Kern Immobilien ausschließlich von den Verkäufern. Damit diese gute Preise erzielen, bieten die Makler – zum Teil zusammen mit Partnerfirmen – besondere Dienstleistungen an, beispielsweise ein „Home Styling“, um die Immobilien möglichst gut aussehen zu lassen. **ine**

Jopp Electronics investiert sechs Millionen Euro

## Neuer Standort in Villingen-Schwenningen

**VILLINGEN-SCHWENNINGEN.** Die Jopp Electronics GmbH hat vor Kurzem ihr neues Firmengebäude im Industriegebiet Auf Herdenen in Villingen-Schwenningen offiziell eingeweiht. Dort sind nun die Betriebsstätte aus Rottweil, ehemals Grimm Elektronik GmbH, und die VES GmbH aus St. Georgen, die seit 2002 beziehungsweise 2015 zu Jopp gehören, vereint. Knapp 100 Mitarbeiter sind hier beschäftigt. Der Neubau hat eine Fläche von knapp 5.000 Quadratmetern, rund sechs Millionen Euro wurden investiert. Am Standort in Villingen-Schwenningen produziert Jopp bereits seit etwa einem Jahr. „Die aktuell sehr gute konjunkturelle Lage zwang uns zur Fokussierung der Abarbeitung unserer hohen Auftragsbestände“, sagt Christian Bock, einer von zwei Geschäftsführern des Standortes. Daher habe man die Eröffnung erst später gefeiert.

Die Jopp Electronics GmbH ist Teil der familiengeführten Jopp-Gruppe mit Sitz in Bad Neustadt (Bayern). Sie beschäftigt insgesamt 2.000 Mitarbeiter in sechs Geschäftsbereichen beziehungsweise in elf Produktionsstätten auf drei Kontinenten. Dieses Jahr setzt sie voraussichtlich 220 Millionen Euro um, davon entfallen rund 20 Millionen auf die Jopp Electronics GmbH. Diese ist zugleich Sitz des Geschäftsbereichs Elektronik. Laut Presseinformation ist der Standort daher „von besonderer Bedeutung für das Unternehmen“. In Villingen-Schwenningen werden elektronische Baugruppen gefertigt und zunehmend auch entwickelt. Jopp beschafft die benötigten Bauteile am Markt, bestückt diese auf Leiterplatten und prüft die fertigen Baugrup-



Bild: J. Pflaum

pen. Je nach Kundenanforderung werden Produkte zusätzlich auch lackiert oder vergossen. Die Kunden des Standortes kommen neben der Automobilbranche auch aus der Medizintechnik und der Industrie. Das ist laut Unternehmen eine Besonderheit in der Firmengruppe, die sonst nur Kunden aus dem Automobilbereich beliefert – und zwar mit weltweit produzierten Getriebeschaltungssystemen, Schaltgriffen und Kunststoffbaugruppen. Für die Automobilzulieferer fertigt Jopp zudem Präzisionsdreh- und Sinterteile sowie Elektronikbaugruppen und Lederteile für den Innenraum. **mae**

Seit rund einem Jahr in Betrieb, im September eingeweiht: der neue Standort der Jopp Electronics GmbH in Villingen-Schwenningen.

Mall baut sechsten Standort

## Zweites Werk im Nordwesten

Seine fugenlosen Stahlbetonbehälter fertigt Mall bisher an fünf deutschen Standorten und demnächst an einem sechsten in Coesfeld. Wegen des hohen Gewichts sind kurze Transportwege wichtig.

**DONAUESCHINGEN.** Die Mall GmbH aus Donaueschingen weitet ihre Produktionskapazität aus. Der Hersteller von Stahlbetonbehältern für Kleinkläranlagen, Abscheider und Regenwassernutzung sowie -bewirtschaftung baut im nordrhein-westfälischen Coesfeld seine sechste deutsche Produktionsstätte. Wenige Kilometer von Nottuln entfernt, wo Mall seit 2006 produziert und dort an seine Kapazitätsgrenze gestoßen

ist, baut Mall auf einem ehemaligen Kasernengelände ein weiteres Werk. In Coesfeld entstehen 3.500 Quadratmeter Produktionshallen und Nebengebäude sowie bis zu 40 Arbeitsplätze. Baubeginn ist im kommenden Frühjahr geplant, voraussichtlich Ende 2019 soll die Produktion in Coesfeld starten. Rund fünf Millionen Euro investiert das Donaueschinger Unternehmen laut Pressesprecher Markus Böll im ersten Bauabschnitt in den neuen Standort. Er soll schwerpunktmäßig Nordrhein-Westfalen und Teile von Niedersachsen beliefern. „In diesen Regionen hat sich das Geschäft besonders erfreulich entwickelt“, sagt Böll.

Im Geschäftsjahr 2017 hat die Mall-Unternehmensgruppe ihren Umsatz auf 75 Millionen Euro (2016: 69 Millionen) und die Zahl der Mitarbeiter auf 480 (2016: 470) gesteigert. Außer am Hauptsitz in Donaueschingen-Pföhren betreibt Mall bislang vier weitere Produktionsstätten in Deutschland (in Haslach im Schwarzwald, Ettlingen-Oberweier, Coswig und Nottuln) sowie eine in Österreich und eine in Ungarn. **ine**



## Banhardts übernehmen vor 25 Jahren den Feldberger Hof

# Fokus auf Familien

**FELDBERG.** Von der hohen See in den Hochschwarzwald: Nach vielen Jahren auf Kreuzfahrtschiffen der Norwegian Cruise Line haben Thomas und Denise Banhardt vor 25 Jahren den Feldberger Hof übernommen. „Wir wollten uns niederlassen und haben kein fertiges Produkt, sondern Potenzial gesucht“, berichtet Thomas Banhardt. „Und das hatte der Feldberger Hof.“ Potenzial bedeutete 1993: Luft nach oben. Anfang der 1990er-Jahre stand das traditionsreiche Haus auf dem Feldberg nicht sonderlich gut da. Die Übernachtungszahlen im Schwarzwald sanken, und auch die Vorbesitzer des Hotels kämpften um Gäste. Die Auslastung der damals 70 Zimmer (vor allem Doppelzimmer) lag gerade mal bei 30 Prozent.

Die Banhardts richteten den Feldberger Hof neu aus. Familien stehen seither im Fokus, der Feldberger Hof hat sich auf Urlaub mit kindgerechter Ausstattung, großem Freizeitangebot für jedes Wetter und umfassendem Betreuungsangebot spezialisiert. Seit Ende der 1990er-Jahre ist das Haus Mitglied bei Familotel, einem Zusammenschluss von anspruchsvollen Familienhotels. Damit einher gingen eine Reihe von Investitionen. Fast 50 Millionen Euro hat die Familie Banhardt in den vergangenen 25 Jahren investiert, davon 18 Millionen in Neubauten und 30 Millionen in Reparaturen, Sanierungen sowie Instandhaltungen. Unter anderem entstand ein neuer Trakt mit Ferienwohnungen, der Reitstall wurde ausgebaut, der Indoorspaß- und -sportpark „Fundorena“ eröffnet sowie das Restaurant „Rothaus Chalet“ gebaut. Über 60 Prozent der Zimmer sind heute Familienappartements. Das finanzielle Engagement hat sich gelohnt: Die Zahl der jährlichen Übernachtungen ist seit 1993 von 25.000 auf jetzt rund 140.000 gestiegen, die Auslastung auf 90 Prozent. Der Jahres-

umsatz kletterte von drei Millionen Mark im Jahr 1993 auf jetzt zwölf Millionen Euro, die Zahl der Mitarbeiter auf 120. Thomas und Denise Banhardt, beide 60 Jahre alt, haben weitere Neuerungen im Visier. So sollen beispielsweise ein Außenspielplatz sowie Carports entstehen und das Wellnessangebot erweitert werden. Gleichzeitig steht die nächste Generation bereit: Nathalie (25) und Sebastian Banhardt (23) haben Hotelfachfrau beziehungsweise Hotelfachmann gelernt. Die Tochter studiert aktuell und will in vier bis fünf Jahren in den elterlichen Betrieb einsteigen, der Sohn macht gerade seinen Hotelfachwirt und plant, in zwei Jahren zum Feldberger Hof zu wechseln. **kat**



Seit 25 Jahren auf dem Feldberg: Denise und Thomas Banhardt (Mitte) mit ihren Kindern Nathalie und Sebastian.

Blumeninsel Mainau

# Leichte Rückgänge und afrikanisches Flair

**MAINAU.** Trotz leichter Rückgänge zeigte man sich bei der Mainau GmbH mit dem Geschäftsjahr 2017 zufrieden. 1,23 Millionen Menschen besuchten die Blumeninsel. Das waren etwas weniger als 2016 (1,27 Millionen), aber etwas mehr als 2015 (1,22 Millionen). Die Umsatzerlöse sanken 2017 im Vergleich zum Vorjahr um 1,7 Prozent auf 28,8 Millionen Euro. „Insbesondere im dritten Quartal 2017 hatte die Mainau GmbH durch die schwierigen Witterungsverhältnisse Besucher- und somit Umsatzeinbußen zu verkraften“, sagte Manfred Haunz, Finanzdirektor der Mainau GmbH. Der Ertrag vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) betrug 3,7 Millionen Euro. 2016 waren es 4,95 Millionen gewesen. Das Ergebnis bezeichnete das Unternehmen als zufriedenstellend, der Rückgang sei erwartet worden: „Das Ebitda war im Jahr 2017 planmäßig durch die hohen Substanzerhaltungsmaßnahmen für die Instandsetzung des Schlossdaches, des Palmenhauses sowie der Ufermauern beeinträchtigt“, sagte Manfred Haunz. Insgesamt wurde vergangenes Jahr in die Blumeninsel rund eine Million Euro investiert, das sind etwa 500.000 Euro weniger als im Vorjahr. Steigern konnte die Mainau GmbH ihre Eigenkapitalquote – von 41,9 auf 45,2 Prozent zum Jahresende 2017. Motto des Jahres 2017 war (Insel x Palme)<sup>2</sup>. Dabei wiesen beispielsweise die Gärtner auf mathematische Zusammenhänge und geometrische Formen in der Natur



Bild: Insel Mainau/Peter Allgauer

hin. Das laufende Jahr ist mit „Baobab und Bonobo – Faszination Afrika“ überschrieben. Präsentiert werden Kultur und Natur des Kontinents; beispielsweise war eine Ausstellung zum Kaffee zu sehen. Finanzdirektor Manfred Haunz geht davon aus, 2018 „die geplante Jahresbesucherzahl von 1,2 Millionen sowie ein zufriedenstellendes Ergebnis zu erreichen“.

Palmen passend zum Jahresmotto „Faszination Afrika“ gibt es auf der Mainau.

sum

## Carré Planungsgesellschaft und Regiowerk Zweite Führungsebene

**GUTACH-BLEIBACH.** Wenn ein Unternehmen wächst, muss irgendwann auch die Führungsebene wachsen. Das war nun beim Gutacher Architekten Netzwerk „Architektur hoch drei“ der Fall. Deshalb hat Gründer und Inhaber Klaus Wehrle kürzlich „eine zweite Ebene eingezimmert“ und dreien seiner Führungskräfte Prokura erteilt. Damit rückten die Abteilungsleiter Bernd Füchter (Kalkulation/Bauleitung), Lars Wildbredt (Planung) und Marco Pfaff (Verwaltung) in die Geschäftsleitung auf. Wehrle hat sein Architekturbüro 1989 gestartet und zur Firmengruppe ausgebaut. Mittlerweile zählt er knapp 30 Mitarbeiter. Für diesen Stellenzuwachs und sein Personalkonzept ist Wehrle 2009, 2013 und 2014 mit dem von den IHKs im Regierungsbezirk Freiburg und der Badischen Zeitung verliehenen Jobmotor ausgezeichnet worden. Wachsen will Wehrle nun nicht mehr. Bei der Größe solle es bleiben, so könnten die Einzelfirmen gut agieren. Die Carré Planungsgesellschaft mbH ist auf Industrie- und Gewerbebau spezialisiert, die Regiowerk GmbH auf Wohnungsbau und zwar ausschließlich Geschosswohnungsbau. Der Kommunalbau, Schwerpunkt der Werkgruppe 1, spielt laut Wehrle heute nur noch

eine untergeordnete Rolle. Die komplette Bauplanung zählt immer mit zum Angebot. Seine Arbeitssystematik namens „Bauteam“ ist auf Kostenoptimierung ausgerichtet und wie alle anderen Arbeitsprozesse TÜV-zertifiziert.

Rund zehn Millionen Euro setzt die Firmengruppe jährlich um, etwa 60 Prozent davon im Gewerbe-, die anderen 40 Prozent im Geschosswohnungsbau. Regiowerk realisiert zusammen mit privaten Baugemeinschaften 50 bis 60 Wohneinheiten pro Jahr. Zu den gewerblichen Kunden von Carré zählen viele bekannte Industrieunternehmen aus der Region wie AHP Merkle in Gottenheim, Wasserkraft Volk in Gutach oder Hermetic Pumpen in Gundelfingen. Viele davon sind Stammkunden. Wehrle hat sich auf Baden festgelegt. „Es ist kein Anreiz für mich, außerhalb der Region was zu machen“, sagt der Architekt und Unternehmer. „Man muss ja wissen, wie die Leute ticken.“ Eine Anerkennung für dieses regionale Bekenntnis hat er 2016 erhalten: Die Logistikhalle, die Carré für die Elztal Brennerei Georg Weis in Gutach gebaut hat, wurde mit dem Architekturpreis „Baukultur Schwarzwald – Neues Bauen im Schwarzwald“ ausgezeichnet.

kat

## KURZ NOTIERT

Die Unternehmerfamilie **Papst** hat in St. Georgen auf dem Gelände der ehemaligen Uhrenfabrik Tobias Bäuerle das **Hotel Federwerk** (Bild unten) eröffnet: Es verfügt über 51 Zimmer, von denen fünf auch längerfristig als Boardinghouse-Appartements genutzt werden können, sowie drei Konferenz- beziehungsweise Banketträume. Im 210 Quadratmeter großen Gastronomiebereich sind das Restaurant **Feinwerk** sowie ein Café mit Bar und Lounge untergebracht. 23 Mitarbeiter sind zurzeit beschäftigt. Die Investoren sind die Brüder Constantin E. Papst und Daniel G. Papst, zugleich Geschäftsführer der **Papst Licensing Verwaltungsgesellschaft mbH**. Zu den Gesellschaftern zählt zudem ihre Mutter Doris Papst. Eine Investitionssumme wurde nicht genannt. Der Name **Federwerk** ist eine Anspielung auf die Uhrenindustrie, für die die Firma Tobias Bäuerle von Bedeutung war, er steht aber auch für **Bettfedern**.



Freude bei der **Brauerei Waldhaus**: Das Familienunternehmen aus Weilheim-Waldhaus, das seit Jahren gegen den Trend kräftig wächst, kann erneut einen Rekord vermelden. Im Braujahr 2017/2018 wurden zum ersten Mal über 100.000 Hektoliter Waldhaus-Bier verkauft. Zum Vergleich: Als Dieter Schmid, der die Brauerei in vierter Generation leitet, 1997 in die Geschäftsführung einstieg, waren es 26.000 Hektoliter.

Im Oktober jährte sich die Eröffnung der Besucherplattform des Thyssen-Testturms in Rottweil. Im ersten Jahr wurden 210.000 Tickets für das höchste Aussichtsdeck Deutschlands verkauft, was die Erwartungen übertroffen habe. Der insgesamt 246 Meter hohe Turm, in dem der Aufzughersteller **Thyssenkrupp Elevator** unter anderem den seillosen Aufzug „Multi“ testet, wurde mit dem Deutschen Ingenieurbaupreis geehrt und zum „Ausgezeichneten Ort im Land der Ideen“ gekürt.



## Drogeriemarkt „dm“

# Stets neue Standorte

**KARLSRUHE/FREIBURG.** Die Drogeriemarktkette „dm“ hat im Geschäftsjahr 2017/2018 (bis 30. September) in dieser Region leicht zugelegt. Im Regierungsbezirk Freiburg stieg der Umsatz laut „dm“-Geschäftsführer Christian Harms von 507 auf 519 Millionen Euro (plus 2,4 Prozent). Damit lag das Wachstum etwas unter dem bundes- (plus 3,2 Prozent) und dem konzernweiten (plus 4,3 Prozent). Der Konzernumsatz summierte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 10,70 Milliarden Euro (Vorjahr: 10,26). In Deutschland setzte „dm“ 8,11 Milliarden Euro (7,86) um. Die größte deutsche Drogeriemarktkette forciert ihr Internetgeschäft – der Onlineumsatz stieg im vergangenen Geschäftsjahr auf 100 Millionen Euro. Gleichzeitig baut „dm“ das stationäre Geschäft weiter aus. „Wir sind stets auf der Suche nach neuen Standorten“, sagt Harms. Bis 30. September stieg die Zahl der Filialen im Regierungsbezirk Freiburg um 6 auf 87 und deutschlandweit um 64 auf 1.956. In Europa zählt „dm“ nun 3.566 Märkte (Vorjahr: 3.464). Vertreten ist der Karlsruher Konzern insbesondere in Österreich sowie in ost- und südosteuropäischen Ländern. Seit 2017 gibt es „dm“ auch in Italien, mittlerweile sind es 13 Filialen. Die Zahl der Mitarbeiter stieg insgesamt auf annähernd 62.000 und auf über 41.000 in Deutschland. Im Regierungsbezirk Freiburg beschäftigte die Drogeriemarktkette Ende September rund 2.050 Mitarbeiter und damit ähnlich viele wie vor einem Jahr. Gestiegen ist hier die Zahl der Auszubildenden und zwar von 160 auf 171. Die neue „dm“-Zentrale, die an der A5 bei Karlsruhe-Durlach entsteht und insgesamt über 120 Millionen Euro kostet, soll 2019 fertig werden. Für Frühlingsbeginn ist der Umzug der 1.800 Mitarbeiter, die zurzeit auf acht Standorte in Karlsruhe verteilt sind, geplant. **ine**

## Kübler

# Wachstum über Plan

**VILLINGEN-SCHWENNINGEN.** Von Umsatzsteigerungen und Auftragseingängen über Plan sowie einem insgesamt zweistelligen Wachstum berichteten die Geschäftsführer der Kübler-Gruppe Lothar und Gebhard Kübler im September vor der Presse. 2017 setzte das Unternehmen 60 Millionen Euro um. Für das laufende Jahr rechnen die Brüder, die das Unternehmen in zweiter Generation führen, mit einem Umsatz von 65 Millionen Euro. Etwa 70 Prozent davon entfallen voraussichtlich auf das Ausland. Die wesentlichen Wachstumstreiber sind allen voran China (plus 30 Prozent), Indien (plus 25 Prozent) und die USA (plus 22 Prozent), gefolgt vom EU-Raum (plus 14 Prozent) und Deutschland (plus 10 Prozent). Das 1960 von Fritz Kübler gegründete Unternehmen gehört nach eigenen Angaben zu den weltweit führenden Spezialisten in der Positions- und Bewegungssensorik, der funktionalen Sicherheitstechnik, der Zähl- und Prozess- sowie der Übertragungstechnik. Von den weltweit 480 Beschäftigten arbeiten 380 in Deutschland, 340 von ihnen am Stammsitz in Villingen-Schwenningen. Dieser ist zugleich der größte der vier Produktionsstandorte der Gruppe mit einem Umsatzanteil von 70 Prozent. Die übrigen 30 Prozent teilen sich auf die Werke in Otterfing bei München – hier werden die Schleifringe und Miniaturdrehgeber produziert –, und im indischen Pune sowie auf das Montagewerk in Charlotte (USA) auf. Lothar und Gebhard Kübler hoben außerdem hervor, dass der 2015 eingeleitete Innovationsmarathon erste Früchte trage. „Zurzeit werden bei Kübler mehrere neue Marktsegmente mit innovativen sowie wachstumsstarken, neuen Produkten besetzt und somit die Grundlage für ein nachhaltiges weiteres Wachstum gefestigt“, hieß es dazu. Zu den großen Entwicklungsprojekten gehört zum einen ein neues sicheres Aufzugspositioniersystem für die wachsende internationale Aufzugsindustrie – da will die Kübler-Gruppe vor allem vom Wachstum der Branche in China profitieren. Zum anderen sind dies Schleifringe beispielsweise für Abfülltechnik, Verpackung und mobile Maschinen. Weitere sind neue Motor-Feedback-Drehgeber für Servomotoren sowie neue smarte magnetische lagerlose Sensoren für die Integration in Motoren, Generatoren oder für die Windindustrie. **sum**



Der Hauptsitz von Freyler in Kenzingen.

## Unternehmensgruppe Freyler wird 50 Spezialist für Gewerbebau

**KENZINGEN.** Die auf Gewerbebau spezialisierte Unternehmensgruppe Freyler feiert in diesem Herbst ihr 50. Jubiläum. Im Oktober 1968 hatte der Schlossermeister Siegfried Freyler den Betrieb in Herbolzheim gegründet. Anfangs lag der Schwerpunkt auf Stahl- und Feineisenbau sowie Schlossereiarbeiten. Freyler fertigte beispielsweise Schmiede- und Anschlagarbeiten, Stahltonne, Treppengeländer, Gitter oder auch Türen und Fenster. Das Geschäft lief gut, deshalb gründete Freyler 1980 die nach ihm benannte Industriebau GmbH, 1985 eröffnete er die erste Niederlassung in Bruchsal. Heute zählen fünf Firmen (drei davon sind operativ tätig) und zwölf Standorte in Deutschland sowie eine Tochtergesellschaft in der Schweiz zur Gruppe. Der Hauptsitz und die 10.000 Quadratmeter große Produktion befinden sich in Kenzingen. Über vier Jahrzehnte arbeitete Firmengründer Siegfried Freyler in seinem Unternehmen. 2011 haben Peter F. Rieland und Stephan Theiß, bis dahin angestellte Geschäftsführer, die Anteile übernommen und agieren seither als geschäftsführende Gesellschafter. Freyler beschäftigt aktuell rund 340 Mitarbeiter, darunter gut zwei Dutzend Architekten, realisiert jährlich über hundert Projekte und setzte im vergangenen Geschäftsjahr rund 160 Millionen Euro um.

Die drei operativen Einzelfirmen agieren völlig eigenständig. Die größte ist die Freyler Industriebau GmbH mit fast 140 Mitarbeitern. Sie tritt als Generalunternehmer auf und kümmert sich um die komplette Abwicklung eines Bauprojekts, von der Planung bis zur Pressemitteilung. Häufig, aber nicht immer führen die Schwesterfirmen die Bauaufträge aus: Die Freyler Stahlbau GmbH zählt gut 70 Mitarbeiter und ist auf Stahlkonstruktionen spezialisiert, etwa für Gebäude und Hallen, Industrie- und Anlagenbauten sowie Kranbahnen und Windradnaben. Rund 7.500 Tonnen Stahl verbaut Freyler Stahlbau pro Jahr. Und die Freyler Metallbau GmbH realisiert mit ihren über 50 Mitarbeitern Fenster und Fassaden aus Glas und Metall. Freyler arbeitet ausschließlich im Gewerbebau und sieht sich selbst als „Partner des Mittelstands“. Die Kunden kommen aus der Industrie, der Gastwirtschaft, der Gesundheitswirtschaft und anderen Branchen. Unter den aktuellen Referenzen aus der Region finden sich beispielsweise die Brennerei Fies in Oberkirch, die Winzergenossenschaft Auggen und das Sanitätshaus Schaub in Freiburg.

kat

## KURZ NOTIERT

Die Tuttlinger Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft **Leisle** hat sich der Kanzlei **Limberger, Fuchs, Koch & Partner (LFK)** aus Villingen-Schwenningen angeschlossen. Gründerin und Inhaberin Pamela Leisle bleibt in Tuttlingen und wird Partnerin sowie Geschäftsführerin bei LFK, die damit insgesamt sieben Partner und vier Standorte hat. In Schwenningen, Trossingen, Offenburg und Tuttlingen beschäftigt LFK nun insgesamt circa 75 Mitarbeiter, darunter 8 Wirtschaftsprüfer, 15 Steuerberater und 8 Rechtsanwälte.

Neuer Name, bekanntes Unternehmen: Die **Altifort Automation GmbH** aus Hüfingen heißt seit Anfang September **Grassinger Technologies GmbH**. Die Firma stellt seit Anfang der Neunzigerjahre Roboteranlagen her – zunächst unter dem Namen Werkzeugmaschinen GmbH (WKZ), seit 2004 als Teil der DMG Mori-Gruppe. Erst vor einem Jahr hatte der französische Industriekonzern Altifort das Hüfingen Unternehmen übernommen, das im Sommer Insolvenz beantragen musste. Sechs Wochen danach sprang die Grassinger Technologies GmbH als Auffanggesellschaft ein: Sie hat das operative Geschäft übernommen und alle 28 Arbeitsplätze gerettet. Geschäftsführender Gesellschafter ist der ehemalige Betriebsleiter von DMG, Dirk Grassinger. Seine GmbH hält nun ein Fünftel der Anteile, die anderen vier Fünftel hat der chinesische Maschinenhändler Leepport Automation aus Hongkong übernommen, mit dem Ziel, gemeinsam in China zu expandieren. Auf Expansion stehen die Zeichen nun auch wieder in Hüfingen: Bereits wenige Wochen nach dem Neustart ist die Zahl der Mitarbeiter auf 32 gestiegen, berichtete Dirk Grassinger.

Die **Schneeweiss AG** baut für einen einstelligen Millionenbetrag in Kippenheim ein Innovations- und Kompetenzzentrum (siehe Bild). Bis Ende 2019 soll es fertiggestellt sein. Herzstück ist ein interaktiver Showroom, in dem unter anderem das aktuelle Portfolio der Unternehmensgruppe zu sehen sein wird. Zu dieser gehören die auf Möbel und Inneneinrichtung spezialisierten Firmen Hiller Objektmöbel, Rosconi und Braun Lockenhaus (Österreich), die Werbeagentur Atelier Schneeweiss und die Spedition Widra Logistik mit zusammen rund 250 Mitarbeitern.



Bild: Keienburg Architekten

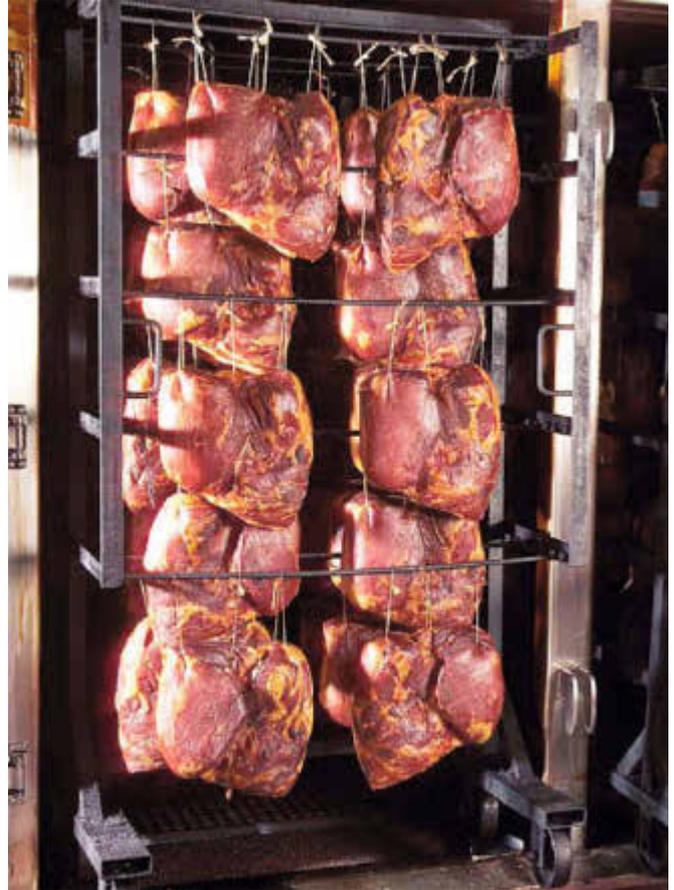
Schwarzwälder Schinken bleibt Topseller

# Leichtes Plus auch im Export

**S**chwarzwälder Schinken bleibt der meistverkaufte Rohschinken in Deutschland. Das meldete der Schutzverband der Schwarzwälder Schinkenhersteller in einer Pressemitteilung. Demnach wurden vergangenes Jahr 9,4 Millionen ganze Schinken abgesetzt, was einem Plus von gut zwei Prozent entspricht. Ein Schinken wiegt durchschnittlich 5,3 Kilogramm. Der wichtigste Absatzmarkt für Schwarzwälder Schinken sind Supermärkte und Discounter. Die Präsenz im Lebensmittelhandel liegt laut Verband bei nahezu 100 Prozent. 85 Prozent der Schwarzwälder Schinken werden hier verkauft, vor allem aus Selbstbedienungstheken. Das SB-Segment macht etwas über 70 Prozent aus. Die häufigste Verkaufsgröße ist die 200-Gramm-Packung. Der Fachhandel verkauft zehn Prozent der Schwarzwälder Schinken, die Gastronomie die restlichen fünf Prozent.

Auch im Ausland wird die Schwarzwälder Spezialität beliebter. Der Export macht etwa ein Viertel der Gesamtproduktion aus, mit wachsender Tendenz. Die wichtigsten ausländischen Märkte sind Frankreich, Großbritannien, die Benelux- und osteuropäischen Länder. Im Export gewinnt neben der 200-Gramm-Packung die 100-Gramm-Packung an Bedeutung, heißt es seitens des Verbands.

Der Schutzverband der Schwarzwälder Schinkenhersteller hat sich 1989 gegründet. Ihm gehören 14 Unternehmen und drei Innungen an, die zusammen über 95 Prozent aller Hersteller im Schwarzwald repräsentieren. Seit 1997 ist Schwarzwälder Schinken innerhalb der Europäischen Union geschützt. Die „geschützte geografische Angabe“ (g.g.A.) begrenzt die Herstellung auf die Region. Das heißt, Schwarzwälder Schinken darf nur im Schwarzwald und nur nach vorgeschriebener Art – salzen, würzen, pökeln, brennen, räuchern und reifen – produziert werden. Die Herkunft der dazu notwendigen Schweineschlegel schreibt die g.g.A. nicht fest. **ine**



In der Rauchkammer: Durchschnittlich 5,3 Kilogramm wiegt ein Schwarzwälder Schinken, 9,3 Millionen davon haben die Mitglieder des Schutzverbands vergangenes Jahr verkauft.

# » Ich glaube an die Kraft des Netzwerkers «

Tijen Onaran wünscht sich mehr Frauen in digitalen Berufen und in Führungspositionen. Beim Frauenwirtschaftstag der IHK in Konstanz hielt die Unternehmerin einen Impulsvortrag zum Thema „Digitalisierung beginnt im Kopf“. Darüber und über ihre Anliegen sprach sie auch im Interview.

## Worin sehen Sie die Herausforderung angesichts der Digitalisierung?

Dass Digitalisierung für die einen bedeutet, eine gute IT-Abteilung zu haben, für andere, den Vertrieb zu digitalisieren und für wieder andere, neue Tools wie Big Data oder Blockchain zu nutzen.

## Was meinen Sie mit Ihrer These „Digitalisierung beginnt im Kopf“?

Da die Entwicklung uns als ganze Gesellschaft in allen Bereichen betrifft, muss man in einem ersten Schritt bereit sein, sich auf neue Dinge einzulassen. Das ist für manche Mitarbeiter, die schon seit Jahrzehnten in ihrem Bereich arbeiten und den Status Quo lieben, oder für viele große Konzerne mit starren Strukturen schwer. Sie müssen sich neue Geschäftszweige oder Produkte überlegen, auch wenn sie dabei an ihre Grenzen stoßen. Der zweite Schritt ist zu handeln und dabei hierarchie- und abteilungsübergreifend zu arbeiten. Dabei ist eine Offenheit, digitale Tools anzuwenden, wichtig.

## Tun sich Frauen bei diesem Prozess schwerer als Männer?

Ich halte nichts davon, mit Stereotypen zu arbeiten. Ich kenne viele Frauen, die bei diesem Thema offen, und viele Männer, die zurückhaltend sind. Ich glaube, dass die Sozialisation wichtiger ist als das Geschlecht. In unserer Gesellschaft muss man die herrschenden Stereotypen durchbrechen, die junge Mädchen häufig daran hindern, technische Berufe zu ergreifen. Programmieren ist auch nur eine Sprache, die man sich aneignen kann, wenn man die richtigen Lehrer oder Mentoren hat.

## Warum haben Sie die Initiative „Global Digital Women“ gegründet?

Dafür gibt es drei Gründe. Erstens glaube ich an die Kraft des Netzwerkers. Da hat mich mein eigener politischer Weg beeinflusst. Ich habe gelernt, wie wichtig es ist, Allianzen zu schmieden. Zweitens möchte ich auf Frauen zugehen, weil ich auf meinem eigenen Karriereweg von starken Frauen gefördert worden bin. Diese Erfahrungen möchte ich weitergeben und einen Raum schaffen, wo sich Frauen austauschen können. Es ist für mich eine Herzensangelegenheit, dass mehr Frauen in Führungspositionen und digitale Berufe kommen. Drittens habe ich die Erfahrung gemacht, und auch Studien belegen, dass Diversität und damit auch Gleichberechtigung sowie Digitalisierung zusammenhängen. Mein Punkt ist, dass man dabei global, also international, denken muss, um lokal handeln zu können.

## Wie ist Ihrer Meinung nach die Wirtschaft im Südwesten Deutschlands aufgestellt, wenn es um Frauen in Führungspositionen und Digitalisierung geht?

Ich glaube, dass wir da in Deutschland generell hinterher sind, was Frauen in Führungspositionen angeht. Im Südwesten haben wir ja eine starke Wirtschaft, viele erfolgreiche Mittelständler und Hidden Champions. Viele sind zum Beispiel in der Robotik und anderen Bereichen der Digitalisierung weit. Sie müssen das aber anders nach außen kommunizieren und attraktive Arbeitsbedingungen bieten, um digitale Talente zum Beispiel aus Berlin hierher zu bekommen.

Interview: mae



Bild: Urban Zittel

## TIJEN ONARAN (33)

Sie ist Moderatorin, Speakerin, PR-Spezialistin, Kolumnistin und Unternehmerin: Tijen Onaran hat sich mit ihrer Firma „startup affairs“ auf die PR- und Digitalberatung von Unternehmen spezialisiert. Mit der Initiative „Global Digital Women“, die sie 2018 gegründet hat, engagiert sie sich zudem für die Vernetzung und Sichtbarkeit von Frauen in der Digitalbranche. Bekannt wurde die gebürtige Karlsruherin, als sie 2006 im Alter von 20 Jahren in ihrer Heimatstadt auf der FDP-Liste für den Landtag kandidierte. Auch während ihres Politikstudiums in Heidelberg engagierte sie sich noch in der FDP, aus der sie inzwischen ausgetreten ist, und arbeitete unter anderem für Europa- und Bundestagsabgeordnete der Partei. Heute lebt sie in Berlin. Mitte Oktober nahm sie als Rednerin am Frauenwirtschaftstag der IHK Hochrhein-Bodensee in Konstanz teil.



Daimler Prüf- und Technologiezentrum in Immendingen

# Es ist eröffnet

Das Daimler Prüf- und Technologiezentrum in Immendingen bringt etwa 300 Arbeitsplätze, hat rund 200 Millionen Euro gekostet und dient dem Testen neuer Technologien und Fahrzeuge. Mitte September wurde es eingeweiht.

»Exzellentes  
Beispiel für einen  
gelungenen  
Strukturwandel«

Bundeskanzlerin Angela Merkel

**K**napp sieben Jahre liegen zwischen Entscheidung und Einweihung – Ende 2011 stand fest, dass auf dem Gelände der ehemaligen Oberfeldweibel-Schreiner-Kaserne in Immendingen (Landkreis Tuttlingen) ein Prüf- und Technologiezentrum des Daimler-Konzerns entstehen soll. Im Frühjahr 2014 verabschiedete der Immendinger Gemeinderat den nötigen Satzungsbeschluss für das Projekt, und Daimler unterzeichnete den Kaufvertrag. Etwa ein Jahr später begannen die Bauarbeiten. Nun hat der Stutt-

garter Automobilkonzern sein neues Vorzeigeprojekt eingeweiht.

Zur Feier war Bundeskanzlerin Angela Merkel ange-reist. In Ihrer Rede hob sie auch die Bedeutung des Projekts für die Gemeinde Immendingen hervor: „Mit dem Aufbau eines hochmodernen Technologiezentrums hat Immendingen eine völlig neue wirtschaftliche Perspektive gewonnen und ist damit ein exzellentes Beispiel für einen gelungenen Strukturwandel.“ Immendingen war 2010 und 2011 vor einer ungewissen Zukunft ge-



Blick auf das Daimler Prüf- und Technologiezentrum in Immendingen. Das Luftbild wurde Ende April aufgenommen.

Bild: Erich Meyer Luftaufnahmen

standen, als erst der Beschluss der Franzosen, ihre Soldaten abzuziehen und dann der Bundeswehr, ihren Standort zu schließen, bekannt wurde. Nun steht das 520 Hektar große Gelände unter dem Motto „Mobilität der Zukunft“.

Baden-Württembergs stellvertretender Ministerpräsident Thomas Strobl sagte bei der Einweihung, das Prüf- und Technologiezentrum sei „ein positives, ganz wichtiges Bekenntnis des Unternehmens zum Technologiestandort Baden-Württemberg“. Und der Vorstandsvorsitzende der Daimler AG, Dieter Zetsche, betonte: „Wir bündeln in Immendingen die weltweite Fahrzeugprüfung und werden hier unter anderem alternative Antriebe wie Hybride und Elektrofahrzeuge der Produkt- und Technologiemarke EQ weiterentwi-

ckeln.“ Insgesamt 200 Millionen Euro hat der Konzern, dessen Forschungs- und Entwicklungsarbeit am gut 100 Kilometer entfernten Standort in Sindelfingen gebündelt ist, dafür investiert. Bereits jetzt entwickeln und prüfen in Immendingen 170 Beschäftigte – etwa 130 weitere sollen dazukommen – auf rund 30 Test- und Prüfstrecken neue Technologien. So ist ein 100.000 Quadratmeter großes Modul auf das automatisierte Fahren ausgelegt. Bei den hier gefahrenen Manövern geht es vor allem um die automatisierte Fahr- und Sicherheitsfunktionen heutiger und künftiger Fahrassistenzsysteme. In einem anderen Modul lässt sich simulieren, wie hochautomatisierte und fahrerlose Fahrzeuge zum Beispiel im Großstadtverkehr miteinander kommunizieren. **mae**

»Ein ganz wichtiges Bekenntnis zum Technologiestandort Baden-Württemberg«

Thomas Strobl, stellvertretender Ministerpräsident von Baden-Württemberg

ERFINDERBERATUNG



Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**, Romäusring 4, VS-Villingen, bietet Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat von **14 bis 17.30 Uhr** an. Nächste Termine: **13. November** und **11. Dezember**. 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: **8. November** und **6. Dezember**. Im IHK-Gebäude in Lahr, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **15. November** und **20. Dezember**. Anmeldung: Synthia Diele, Telefon 0761 3858-263, [synthia.diele@freiburg.ihk.de](mailto:synthia.diele@freiburg.ihk.de)

Exzellenzstrategie: Universitäten Freiburg und Konstanz erhalten Förderung

# Vier Cluster erfolgreich

**F**reude in Konstanz und Freiburg: Vier Clusterinitiativen der Universitäten werden im Rahmen der Exzellenzstrategie des Bundes und der Länder ab 2019 gefördert. Beide Hochschulen können sich nun zudem um den Titel Exzellenzuniversität und die damit verbundene Förderung bewerben. Über diese wird im kommenden Juli entschieden.

In der ersten Runde stellten die Freiburger Wissenschaftler zwei Anträge – und beide waren erfolgreich. Das ist zum einen das Exzellenzcluster „Centre for Integrative Biological Signalling Studies“ (CIBSS) und zum anderen das Exzellenzcluster „Living, Adaptive and Energy-autonomous Materials Systems“ (livMatS). Damit fließen in den kommenden sieben Jahren insgesamt bis zu 100 Millionen Euro in die biologische Signalforschung und in die bioinspirierte Materialforschung nach Freiburg. Wilfried Weber, Professor und Teil des Exzellenzcluster „CIBSS“, sagte, nun hätten die Mitarbeiter des Clusters „exzellente Startbedingungen, um ein umfassendes, integratives Verständnis von biologischen Kommunikationsprozessen zu gewinnen. Wir brennen nun darauf, gemeinsam dieses Neuland zu betreten und darauf basierend innovative Lösungen für drängende Herausforderungen in der Medizin und in der nachhaltigen Produktion von Nutzpflanzen zu entwickeln.“ In der biologischen Signalforschung wird untersucht, wie Zellen von Mensch, Tier oder Pflanze miteinander kommunizieren und auf vielfältige Einflüsse ihrer Umgebung reagieren, um einen gesunden Organismus zu bilden und zu erhalten. Das Ziel des Exzellenzclusters ist es, ein übergeordnetes, integratives Verständnis der biologischen Signalprozesse zu gewinnen.

Die Forscher des Clusters „livMatS“ entwickeln bioinspirierte Materialsysteme, die sich autonom an unterschiedliche Umgebungen anpassen und saubere Energie aus ihrer Umgebung ernten. Jürgen Rühle, Professor und Teil des Exzellenzclusters, sagte: „Wir werden jetzt mit Volldampf daran arbeiten, Materialsysteme zu entwi-

ckeln, die ihre Eigenschaften wie Lebewesen an ihre jeweilige Umwelt anpassen und dazu saubere Energie verwenden, die sie selbst aus der Umgebung ernten.“ Die Vision der Beteiligten sei es, das Beste aus der Welt der Natur und der Welt der Technik zu vereinigen. Auch wenn das Cluster weitgehend auf Grundlagenforschung ausgerichtet ist, gibt es für diese Systeme zahlreiche Anwendungsmöglichkeiten. Beispiele hierfür sind Helme, Rückenprotektoren oder Prothesen, die sich automatisch und batterieelos – etwa durch Ausnutzung von Körperwärme – an die Träger anpassen können.

An der Universität Konstanz werden zwei von drei Clusterinitiativen gefördert, mit denen sich die Hochschule im Rahmen der Exzellenzstrategie beworben hatte – erstens „Die politische Dimension von Ungleichheit: Wahrnehmungen, Partizipation und Policies“ und zweitens das „Centre of the Advanced Study of Collective Behaviour“. Im Rahmen des Exzellenzclusters „Die politische Dimension von Ungleichheit: Wahrnehmungen, Partizipation und Policies“ werden die Zusammenhänge zwischen Ungleichheit und politischen Prozessen erforscht. Im Zentrum steht die Analyse des Kreislaufs aus Wahrnehmungen politischer Ungleichheit, politischer Mobilisierung und Gesetzgebung. Beteiligt sind Politikwissenschaftler, Soziologen, Wirtschaftswissenschaftler, Linguisten, Psychologen und empirische Bildungsforscher.

Die Mitarbeiter des Exzellenzclusters „Centre for the Advanced Study of Collective Behaviour“ widmen sich der datengestützten Erforschung kollektiven Verhaltens – von der Schwarmintelligenz von Tiergruppen über das Entscheidungsverhalten des Menschen bis hin zu ökonomischen Netzwerken. Beteiligt sind auch die beiden Abteilungen des Max-Planck-Instituts für Ornithologie an der Universität Konstanz und in Radolfzell. Genutzt werden moderne Sensorsysteme zur Aufzeichnung von Tierbewegungen. Hierbei wird Wissen aus den Fächern Biologie, Psychologie, Physik, Wirtschaftswissenschaften sowie Informatik kombiniert. **sum**

Wissen aus verschiedenen Disziplinen wird kombiniert



Bild: lassdesignen - stock.adobe

## Umfrage zur Energiewende im Land

# Leicht negative Auswirkungen

Die Unternehmen im Land beurteilen die Auswirkungen der Energiewende auf die eigene Wettbewerbsfähigkeit knapp ausgeglichen. Das ergab die Baden-Württemberg-spezifische Auswertung des bundesweiten DIHK-Energiewendebarmometers 2018. Auf einer Skala von -100 bis +100 bewerten die am heimischen Standort befragten Unternehmen die Auswirkungen auf die eigene Wettbewerbsfähigkeit mit -2,4; für Deutschland liegt dieser Wert bei -4,9. Die Industrie bleibt in ihrer Beurteilung mit -10,9 im Negativen. Deutschlandweit liegt die Bewertung mit -13,9 darunter. „Energiepolitische Maßnahmen müssen daher nach wie vor besonders die Auswirkungen auf den Industriestandort berücksichtigen“, heißt es von der IHK-Organisation. Gefragt nach den Maßnahmen, die die Politik kurzfristig ergreifen sollte, steht bei den baden-württembergischen Betrieben die Forderung nach Unterstützung des Netzausbaus und damit das Thema Versorgungssicherheit klar an erster Stelle, ebenso bei den Unternehmen in Deutschland und bei der hiesigen Industrie. Prioritär werden auch die Forderung nach Reduzierung von Steuern und Abgaben auf den Strompreis sowie die Beschleunigung von Planungs- und Genehmigungsverfahren bewertet.

Wie in den Vorjahren ergreifen oder planen die baden-württembergischen Unternehmen auch 2018 häufiger Maßnahmen als im Bundesschnitt. Besonders deutlich wird dies beispielsweise beim Aufbau einer Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge oder beim Nutzen von Abwärme. Investitionen in effiziente Technik finden sich auf Platz eins der am häufigsten ergriffenen Maßnahmen.

**bwihk**

## Unterswellenvergabeordnung in Kraft

# Neue Regeln für die Beschaffung

Für Landeseinrichtungen gelten seit Oktober neue Beschaffungsregeln. Die vom Bund und den Ländern gemeinsam erarbeitete Unterswellenvergabeordnung (UVgO) wurde in abgewandelter Form auch in Baden-Württemberg eingeführt. Hierdurch erfolgte ein Schritt in Richtung eines einheitlichen Vergaberechts zwischen den Ländern. Die Wertgrenzen für vereinfachte Vergabeverfahren im Bereich der Unterschwelle wurden deutlich angehoben, und die elektronische Kommunikation zwischen öffentlichem Auftraggeber und Unternehmen wurde eingeführt. Somit können nachhaltige Ziele bei der Beschaffung künftig stärker berücksichtigt werden. Mit der Reform ist das Vergaberecht im digitalen Zeitalter angekommen. Die Kommunikation zwischen Auftraggeber und -nehmer sowie der Austausch von Dokumenten laufen künftig grundsätzlich elektronisch ab und aufgrund einheitlicher Verfahren effizienter sowie kostengünstiger.

Die Wertgrenzen für die sogenannte Beschränkte Ausschreibung werden auf 100.000 Euro (bisher 50.000 Euro), für die Verhandlungsvergabe auf 50.000 Euro (bisher 20.000 Euro) und für den Direktauftrag auf 5.000 Euro (bisher 1.000 Euro) angehoben. Die Anhebung soll Verfahren beschleunigen sowie vereinfachen und damit dem Bürokratieabbau dienen.

Der neue Rechtsrahmen ermöglicht es den Vergabestellen außerdem, bei ihren Beschaffungen deutlich stärker als bisher qualitative, innovative, soziale, umweltbezogene und wirtschaftliche Aspekte in den Vordergrund zu rücken. Konkret heißt dies, dass bei Beschaffungen des Landes zum Beispiel umweltgerechte Aspekte wie die Beschaffung von Recyclingpapier, Biolebensmitteln, energieeffizienten und klimaschützenden Waren sowie lärm- und schadstoffarmen mobilen Maschinen und Geräten eine gewichtigere Rolle spielen können. Außerdem können soziale Aspekte wie die Förderung der sozialen Integration und der Gleichstellung, ILO Kernarbeitsnormen und fair gehandelte Produkte berücksichtigt werden. Bei Softwareprodukten ist bei vergleichbarer Wirtschaftlichkeit und Risikobewertung der bevorzugte Einsatz von Open-Source- gegenüber Closed-Source-Produkten zu prüfen. Das neue Regelwerk gilt für die Behörden und Betriebe des Landes.

Unternehmen, die ihren Sitz in Baden-Württemberg haben und an Ausschreibungen des Landes im Liefer- und Dienstleistungsbereich teilnehmen möchten, können sich kostenfrei in die Bieterdatenbank aufnehmen lassen und so ihre Chancen erhöhen. Hintergrund: Öffentliche Auftraggeber, die Bewerber für eine Verhandlungsvergabe oder beschränkte Ausschreibung eines Liefer- oder Dienstleistungsauftrags suchen, können sich an die Auftragsberatungsstelle wenden und sich geeignete Unternehmen nennen lassen. Dazu führt die bei der IHK Stuttgart angesiedelte Auftragsberatungsstelle eine Bieterdatenbank, in die sich Unternehmen freiwillig und kostenlos aufnehmen lassen können.

**abs**

**i** Weitere Informationen gibt es bei der Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg: [auftragsberatung@stuttgart.ihk.de](mailto:auftragsberatung@stuttgart.ihk.de), [www.stuttgart.ihk24.de/FuerUnternehmen/WeitereServices/auftrag/Bieterdatenbank\\_und\\_Benennung/Bieterdatenbank/678810](http://www.stuttgart.ihk24.de/FuerUnternehmen/WeitereServices/auftrag/Bieterdatenbank_und_Benennung/Bieterdatenbank/678810)

Faxe der „Datenschutz Auskunft-Zentrale“

# IHKs warnen vor Betrugsversuchen

Derzeit versendet die sogenannte DAZ Datenschutz Auskunft-Zentrale aus Oranienburg „eilige Fax-Mitteilungen“. Mit dem behördenähnlich aufgemachten Schreiben werden Unternehmen aufgefordert, bestimmte Daten zu vervollständigen und zurückzufaxen. Die IHKs warnen Unternehmen davor, diese Schreiben zu beantworten. Sie stellen einen Betrugsversuch dar.

Im aktuellen Betrugsversuch als „eilige Fax-Mitteilungen“ getarnt, sollen gewerbliche Betriebe zum Basischutz nach der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) erfasst werden. Die behördenähnlich aufgemachten Schreiben fordern Unternehmen dazu auf, bestimmte Daten zu vervollständigen, mit einer Unterschrift zu bestätigen und zurückzufaxen. Die Antwort ist meist mit einer kurzen Frist versehen, und der Angebotscharakter sowie die Bepreisung von mehreren hundert Euro werden im Kleingedruckten versteckt. Mit der Unterschrift wird demnach gleichzeitig ein „Leistungspaket Basisdatenschutz“ für 149 Euro erworben sowie ein jährlicher Beitrag von 498 Euro für eine dreijährige Mindestlaufzeit vereinbart. „Diese Schreiben haben nichts mit behördlichen Schreiben

durch die Datenschutzaufsicht zu tun und müssen keinesfalls beantwortet werden“, warnt Markus Czogalla, Justiziar und Leiter des Geschäftsbereichs Recht und Steuern bei der IHK Südlicher Oberrhein.

Unternehmen, die das Fax bereits unterzeichnet und zurückgesendet haben, können ihre Erklärung widerrufen und anfechten. Betroffene Unternehmen sollten sich auch auf jeden Fall bei ihrer IHK melden. Die Kammern werden die anfallenden Beschwerden sammeln und der Bundesnetzagentur mitteilen. heo



Bild: figuren-design.de - stock.adobe

- i IHK Hochrhein-Bodensee:**  
Selma Burnukara, Tel. 07531 2860-152, selma.burnukara@konstanz.ihk.de
- IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:**  
Robert Dorsel, Tel. 07721 922-139, dorsel@vs.ihk.de
- IHK Südlicher Oberrhein:** Markus Czogalla, Tel. 0761 3858-250, markus.czogalla@freiburg.ihk.de

## E-Privacy-Verordnung kommt nicht vor Ende 2019

### In der Warteschleife

Die neue Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) regelt den Datenschutz in der EU einheitlich und technikneutral. Speziell für die elektronische Kommunikation soll in Zukunft ergänzend die e-Privacy-VO gelten. Ziel der Verordnung ist es, die Vertraulichkeit der elektronischen Kommunikation sicher zu stellen. Wesentlicher Regelungspunkt ist das sogenannte Webtracking und der damit verbundene Einsatz von Cookies. Cookies sind Textdateien, die im Browserverlauf des Benutzers abgespeichert werden und eine Wiedererkennung erlauben. Sie ermöglichen auf den Nutzer zugeschnittene Onlinewerbung. Die Verordnung sieht vor, dass Cookies künftig grundsätzlich nur noch mit der ausdrücklichen Einwilligung der Nutzer eingesetzt werden dürfen. Wie bei der DSGVO sollen die Strafen für Verstöße gegen die e-Privacy-VO drastisch sein.

Die e-Privacy-VO ist insoweit spezieller als die DSGVO, die – zumindest in den Erwägungsgründen – die Datenverarbeitung zum Zwecke der Direktwerbung als ein „berechtigtes Interesse“ von Unternehmen erachtet, ohne dies genauer zu erläutern. Damit sorgt die e-Privacy-VO mit ihren spezifischen Vorgaben im Bereich der elektronischen Kommunikation gegenüber der DSGVO für mehr Rechtssicherheit. Ursprünglich war geplant, dass die e-Privacy-VO gemeinsam mit der DSGVO ab Mai 2018 in Kraft tritt. Der erste Entwurf der Europäischen Kommission vom Januar 2017 wurde jedoch heftig kritisiert. Aktuell steht die endgültige Positionierung des EU-Rates aus; mit einer Verkündung der e-Privacy-VO ist nach heutiger Kenntnis nicht vor Ende 2019 zu rechnen. Morton Douglas, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Cookies dürfen nur gesetzt werden, wenn die Nutzer einwilligen

## Urteil zu Notarkosten

# Rabatt kann als Bestechung gelten

**N**otarkosten hängen vom Wert der beurkundeten Angelegenheit ab und erscheinen – etwa wenn es um hochpreisige Immobilien oder Unternehmensbeteiligungen geht – manchmal ziemlich hoch. Die Notarkosten sind allerdings gesetzlich geregelt und nicht „verhandelbar“: Notare sind nach Paragraph 1 der Bundesnotarordnung (BNotO) Amtsträger und verpflichtet, die gesetzlich vorgesehenen Gebühren zu erheben. Dadurch soll ein Verdrängungswettbewerb durch Preisunterschreitungen zwischen den Notaren verhindert werden. Gleichwohl steigt auch bei Notaren der Wettbewerbsdruck und damit das Bedürfnis, sich von der Konkurrenz abzuheben. Dies kann jedoch – anders als bei anderen Berufen – nicht über den Preis erfolgen.

Das hat der Bundesgerichtshof (BGH, Urteil vom 22.03.2018 – 5 StR 566/17) noch einmal sehr deutlich gemacht: In dem entschiedenen Fall bot ein Immobilienmakler dem Notar an, ihn auch künftig mit Beurkundungsaufträgen zu versorgen, wenn er ihm im Gegenzug bei den Gebühren entgegenkomme. Das war keine gute Idee. Verzichtet ein Notar auf einen Teil seiner Gebühren, etwa weil er sich künftige Beurkundungsaufträge sichern möchte, kann dies nämlich als

Bestechlichkeit im Amt nach Paragraph 332 des Strafgesetzbuches bewertet werden. Beim Erheben der gesetzlich vorgeschriebenen Gebühren nach Paragraph 17, Absatz 1, Satz 1 BNotO handelt es sich um eine Diensthandlung im Sinne der Korruptionsstraf-taten. Der Vorteil ist in der Erteilung eines weiteren Beurkundungsauftrags zu sehen. Hierauf hat der Notar keinen Rechtsanspruch.

Das Urteil des BGH wird nicht nur Notare umtreiben. Denn angeklagt war in dem entschiedenen Fall auch der Immobilienmakler, der dem Notar die bevorzugte Beauftragung gegen geringere Gebühren in Aussicht gestellt hatte. Ihm wurde Bestechung vorgeworfen. Wie der Fall nun tatsächlich ausgeht, ist noch offen. Der BGH hat das Verfahren zur erneuten Verhandlung und Entscheidung an das LG Flensburg zurückverwiesen.

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



Notare dürfen keine Rabatte gewähren.

Bild: Talaj - stock.adobe

## Urteil zu Immobilienverkauf und Vorerben

# Wenn der vermeintliche Vorteil zur Last wird

**H**äufig setzen sich Eheleute testamentarisch wechselseitig zu Vorerben und ihre Kinder zu Nacherben ein. Dies geschieht meist, um Familienvermögen zu erhalten, denn der Vorerbe ist hinsichtlich der Verfügung über Nachlassgegenstände beschränkt. Insbesondere darf er über Nachlassgrundstücke nur mit Zustimmung der Nacherben verfügen. Das kann aber durchaus unerwünschte Folgen haben. Sind die Eheleute jeweils zur Hälfte Eigentümer von Immobilien, was bei ihrer Familienwohnung häufig der Fall ist, dann erwirbt im Erbfall der länger Lebende neben dem eigenen hälftigen Eigentum die mit der Vor- und Nacherbschaft belastete andere Eigentumshälfte. Damit kann er jedoch in der Regel auch über seine eigene „freie“ Eigentumshälfte nur noch mit Zustimmung der Nacherben verfügen, denn diese ist für sich allein faktisch nicht veräußerbar, sondern nur zusammen mit der anderen, mit der Vor- und Nacherbschaft belasteten Hälfte. Bei fehlender Zustimmung der Nacherben ließ die Rechtsprechung bisher nur zu, dass der länger lebende Ehegatte die Teilungsversteigerung beantragen kann, was jedoch erfahrungsgemäß mit einem erheblichen Wertverlust einhergeht.

Das Oberlandesgericht Köln hat am 18. September 2018 entschieden, dass der länger lebende Ehegatte im Hinblick auf seinen „freien“ Eigentumsanteil von

den Nacherben die Zustimmung zum freihändigen Verkauf der gesamten Immobilie verlangen kann. Begründet wurde dies damit, dass ein Verkauf der gesamten Immobilie eine Maßnahme der ordnungsgemäßen Verwaltung gemäß Paragraph 2120 des Bürgerlichen Gesetzbuches sei: Denn ein freihändiger Verkauf sei in der Regel wirtschaftlich günstiger als eine mit bisweilen erheblichen Kosten verbundene zwangsweise Versteigerung. Die Nacherben müssten sich damit zufriedengeben, dass der Immobilienteil, der der Vor- und Nacherbschaft unterliegt, in Geld umgewandelt wird und sich die Nacherbenanwartschaft nur noch an diesem Geldvermögen fortsetzt. Dabei komme es nicht darauf an, ob der Vorerbe auf den Verkaufserlös angewiesen sei, denn das sei auch bei einer Teilungsversteigerung nicht erforderlich. Allerdings dürfe der Kaufpreis den Marktwert, der gegebenenfalls von einem Sachverständigen festzustellen sei, nicht unterschreiten.

Ob sich allerdings diese Rechtsansicht durchsetzt, ist derzeit offen, so dass in vergleichbaren Fällen den Eheleuten zu empfehlen ist, sich testamentarisch wechselseitig von der gesetzlichen Beschränkung des Vorerben zur Verfügung über die jeweils betroffenen Immobilien zu befreien.

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

Ein Verkauf ist meist günstiger als eine Versteigerung

## Ergebnisabführungsvertrag

## Steuerliche Nachteile möglich

**E**in Ergebnisabführungsvertrag (EAV) kann steuerliche Vorteile bringen, wenn er steuerlich als sogenannte Organschaft anerkannt wird. Dann wird das steuerliche Ergebnis des einen Vertragspartners (meist Tochtergesellschaft) dem anderen Vertragspartner (meist Muttergesellschaft) zugerechnet. So können zum Beispiel Verluste einer Tochter-GmbH mit Gewinnen der Muttergesellschaft verrechnet werden. Voraussetzung ist, dass die Tochtergesellschaft sich verpflichtet, ihren ganzen Gewinn an die Muttergesellschaft abzuführen und letztere im Gegenzug nach Paragraph 302 des Aktiengesetzes (AktG) alle etwaigen Verluste ausgleicht. Dabei sind einige Spielregeln zu beachten. So muss der EAV notariell beurkundet und ins Handelsregister eingetragen werden sowie mindestens fünf Jahre Laufzeit haben. Falls es Minderheitsaktionäre gibt, ist diesen ein angemessener Ausgleich, zum Beispiel in Form einer regelmäßigen Barzahlung, zu gewähren. Das ist gesellschaftsrechtlich ein streitanfälliges Thema, weil die Minderheitsgesellschafter von der künftigen Gewinnentwicklung abgeschnitten werden.

Bild: Erwin Wodicka

Einem vermeintlichen Königsweg zwischen Steuersparen und Streitvermeidung hat der Bundesfinanzhof (BFH) eine Absage erteilt (Urteil vom 10.05.2017 – I

R 93/15). Die Gesellschaften hatten die Idee gehabt, die Ausgleichszahlung für die Minderheitsgesellschafter nicht betragsmäßig zu fixieren, sondern vom Jahresüberschuss der Tochtergesellschaft abhängig zu machen. So wollte man erreichen, dass etwaige Verluste der Tochtergesellschaft von der Mehrheitsgesellschafterin geltend gemacht werden konnten, ohne dass die Minderheitsgesellschafterin von der künftigen Gewinnentwicklung abgeschnitten wurde. Indem die Minderheitsgesellschafterin den Gewinn der Tochtergesellschaft in der Höhe erhielt, in dem sie ihn auch ohne den EAV erhalten hätte, wurde nach Ansicht des BFH aber nicht der ganze Gewinn an die Muttergesellschaft abgeführt. Die Voraussetzungen der Organschaft lagen damit nicht vor.

Überdies beanstandete der BFH auch eine Formulierung des EAV, die einfach zu beheben gewesen wäre: Anders als dem heutigen Standard entsprechend, verwies der EAV nicht auf Paragraph 302 AktG „in seiner jeweiligen Fassung“. Über diesen Formulierungsfehler wurde schon wiederholt berichtet, es finden sich aber immer noch EAVs ohne diesen dynamischen Verweis.

Albert Schröder,

Friedrich Graf von Westphalen &amp; Partner

## Grenzüberschreitender Mitarbeiterinsatz

## Neues zur Doppelbesteuerung

**D**as Bundesfinanzministerium (BMF) hat ein neues Schreiben zur steuerlichen Behandlung des Arbeitslohns nach dem Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) veröffentlicht. Dieses enthält unter anderem Klarstellungen im Bereich der Ansässigkeit. So ist eine natürliche Person gemäß des OECD-Musterabkommens in einem Staat ansässig, wenn sie dort aufgrund ihres Wohnsitzes oder ständigen Aufenthaltsortes steuerpflichtig ist. Darüber hinaus muss die unbeschränkte Steuerpflicht nach nationalem Steuerrecht im Tätigkeitsstaat gegeben sein. Dies gilt auch für DBA, in denen dies nicht explizit geregelt ist. Laut BMF führt eine beschränkte Steuerpflicht nach nationalem Recht zum Beispiel aufgrund von Einkünften aus Quellen in diesem Staat oder mit in diesem Staat gelegenen

Vermögen nicht zu einer Ansässigkeit nach DBA. Des Weiteren eröffnet das BMF-Schreiben die Möglichkeit, bei einer temporären Doppelbesteuerung für die voraussichtlich abzuführende ausländische Steuer einen Freibetrag für das Lohnsteuerabzugsverfahren in Deutschland zu bilden. Eine temporäre Doppelbesteuerung entsteht zum Beispiel bei einer zweifachen Besteuerung von bestimmten Lohneinkünften während des Jahres. Wird ein Arbeitnehmer, der einer Betriebsstätte zuzuordnen ist, im Stammhaus seines Arbeitgebers tätig, steht dem Tätigkeitsstaat wegen der dortigen Ansässigkeit des Arbeitgebers grundsätzlich das Besteuerungsrecht für den Arbeitslohn zu. Dies gilt auch, wenn die Tätigkeit nur von kurzer Dauer ist. Claudio Philipp Schmitt, Bansbach GmbH

Bei temporärer  
Besteuerung kann  
Freibetrag gebildet  
werden



## Besonderheiten am Bodensee

Für den Schwarzwald und Baden gibt es den Band „Das gibt es nur“ schon länger. Nun ist er auch für den Bodensee erschienen, und seine Lektüre lohnt sich. Die Autoren Chris Inken Soppa aus Konstanz und Matthias Kehle aus Karlsruhe stellen darin Bodensee-Besonderheiten aller Art kurzweilig vor: Dazu zählen die Milchpilze, deren ältestes Exemplar in Lindau steht und als Kiosk dient, genauso wie „Surf Bauch“ in Konstanz, die erste Surfschule der Welt. Klimatische Besonderheiten (Wärmepuffer und Nebelloch) sind ebenso Thema wie bekannte Firmen, die es hier gibt (Maggi in Singen) oder gab (Schiesser in Radolfzell). Auch die am See lebenden Schriftsteller Martin Walser und Gaby Hauptmann werden vorgestellt. **mae**

Matthias Kehle/Chris Inken Soppa | Das gibt es nur am Bodensee  
Silberburg Verlag | 144 Seiten | 17,99 Euro

## Fallstudien zur Mitarbeiterführung

Anhand von Fallstudien werden in dem Band aus dem Stuttgarter Verlag Schäffer-Poeschel Probleme der Mitarbeiterführung verdeutlicht. Er ist in vierter, aktualisierter und erweiterter Auflage erschienen und richtet sich an Aus- und Weiterbildungsstätten sowie Trainer und Berater. Zuerst vermitteln die verschiedenen Autoren Basiswissen rund um die Führung der eigenen Person, anschließend um die der Mitarbeiter. Weitere Themen sind das Einarbeiten neuer Beschäftigter, die Mitarbeiter- und Vorgesetztenbeurteilung sowie Anerkennung und Kritik als Führungsmittel. Personalentwicklung, Organisationsstrukturen und gesellschaftlichem Umfeld sind ebenfalls Kapitel gewidmet. **mae**

Michel E. Domsch/Erika Regnet/Lutz von Rosenstiel (Hg.) | Führung von Mitarbeitern  
Schäffer-Poeschel | 583 Seiten | 49,95 Euro



## Hilfe zum Markteintritt in Entwicklungsländer

Joachim Richter, Unternehmensberater aus Zell am Harmersbach, hat ein Nachschlagewerk für den Markteintritt in Schwellen- und Entwicklungsländer verfasst. Darin gibt er Unternehmen Einblick in die Geschäftsmöglichkeiten, die ihnen internationale Projekt-ausschreibungen eröffnen können, die wiederum von den international operierenden Entwicklungsbanken finanziert werden. Auf Letzteren liegt sein Hauptaugenmerk. Richter rät interessierten Firmen angesichts des Wettbewerbs, den es trotz aller Risiken um Aufträge in Entwicklungsländern gibt, zu einer langfristig angelegten Strategie. Mit dieser will er den Unternehmen zu einem risiko- und kostenoptimierten Markteintritt verhelfen. **sum**

Joachim Richter | Multilaterale und bilaterale Entwicklungsbanken als Projektpartner  
TÜV Media | 316 Seiten | 39,90 Euro

## Zwölf innovative Gründer aus dem Land

„Mutige Modehausbesitzer“ ist der Artikel über Nina und Derk Ischen überschrieben, die im August 2015 in Lauchringen (Landkreis Waldshut) ein Modehaus übernommen haben und es erfolgreich weiterführen. Ihre Geschichte ist eine von zwölf, die in der neuen BWIHK-Publikation „Projekt Herzblut II: Die Leidenschaft in Baden-Württemberg zu gründen“ zu lesen sind. Aus jedem IHK-Bezirk wird eine junge Firma vorgestellt. Aus der Region sind es noch die „add'n solution GmbH & Co. KG“ aus Tuttlingen, die sich auf die Kennzeichnung chirurgischer Instrumente spezialisiert hat, sowie die „T1TAN GmbH“ des Freiburgers Matthias Leibitz, die eigene Torwarthandschuhe fertigt und vertreibt. **mae**

BWIHK (Hg.) | Projekt Herzblut II: Die Leidenschaft in Baden-Württemberg zu gründen  
32 Seiten | Download unter [www.bw.ihk.de/veroeffentlichungen/publikationen](http://www.bw.ihk.de/veroeffentlichungen/publikationen)

**Deutsch-Französisches Forum**, Straßburg, Hochschul- und Studienmesse: internationale Studiengänge, Praktika, Arbeitsinformationen, Berufseinstieg, 9. und 10. November, Fr 10 bis 18 Uhr, Sa 9 bis 16 Uhr, Kongresszentrum Palais des Congrès nahe Messegelände „Wacken“, Gastveranstaltung, Tel. +33 3 90 22 15 00, [www.dff-ffa.org/de/](http://www.dff-ffa.org/de/)

**SITV**, Colmar, 34. Internationale Touristikmesse, mit 10. Solidarissimo (nachhaltiger Tourismus), Ehrengast San Francisco, 9. bis 11. November, 10 bis 19 Uhr, letzter Tag bis 18 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions, Tel. +33 3 90 50 50 50, [www.sitvcolmar.com](http://www.sitvcolmar.com)



**Plaza Culinaria 2018**, Freiburg, Kulinari-

sche Erlebnis- und Verkaufsmesse, breites Rahmenprogramm, darunter regionale Sternköche, Kochstudio, Food Rockerz (regionale Start-ups), 9. bis 11. November, Fr 14 bis 23 Uhr, Sa 10 bis 23 Uhr, So 10 bis 20 Uhr, Messegelände, Tel. +49 761 38 81-02, [www.plaza-culinaria.de](http://www.plaza-culinaria.de)

**Haus, Bau, Energie**, Friedrichshafen: Bau- und Wohntrends, Sicherheit und Einbruchschutz, Marktplatz Immobilien, Raumausstattungen, 9. bis 11. November, Fr 12 bis 18 Uhr, Sa/So 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 711 65 69 60-50, [www.messe-sauber.eu](http://www.messe-sauber.eu)

**Résonance(s)**, Straßburg, 7. Europäische Messe für Kunsthandwerk, 9. bis 12. November, Fr 10 bis 20.30 Uhr, Sa/So 10 bis 19.30 Uhr, Mo 10 bis 18 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions „Wacken“, Gastveranstaltung, Tel. +33 9 67 35 91 08, [www.salon-resonances.com](http://www.salon-resonances.com)

**43. Basler Sammlerbörse**: Sammlerobjekte verschiedener Art, mit „Mubaphil“ (Philatelie), 10. und 11. November, Sa 9 bis 17 Uhr, So 9 bis 16 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +41 61 721 97 02, [www.basler-sammlerboerse.ch](http://www.basler-sammlerboerse.ch)

**Hochzeit und Event 2018**, Dornbirn, Hochzeitsmesse, 10. und 11. November, 10 bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +43 5572 305-0, [www.hochzeitundevent.messe-dornbirn.at](http://www.hochzeitundevent.messe-dornbirn.at)

**Ja, ich will**, Offenburg, Hochzeitsmesse, 10. und 11. November, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 711 65 69 60-50, [www.messe-sauber.eu](http://www.messe-sauber.eu)

lände, Gastveranstaltung, Tel. +49 731 189 68-0, [www.mema-neu-ulm.de](http://www.mema-neu-ulm.de)

**Absolventenmesse Basel 2018**: Messe für den Berufseinstieg, mit Fachvorträgen und Rahmenprogramm, 14. November, 10 bis 16 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +41 71 222 28 18, [www.together.ch](http://www.together.ch)



**Marktplatz: Arbeit Südbaden**, Freiburg, 14. Messe für Karriere, Studium, Aus- und Weiterbildung, mit Vortragsprogramm, Bildungsnavigator zum Download vor dem Messebesuch, 16. und 17. November, 10 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 761 156 30-0, [www.marktplatzarbeit.de](http://www.marktplatzarbeit.de)

**12. Ostschweizer Messe für Mobilität**, St. Gallen: Neufahrzeuge, Motorräder und Sonderthemen: Classic and Elegance, Sport and Speed, Tuning and Fun, Me and my Ride, Green and Clean, 16. bis 18. November, Fr 13 bis 19 Uhr, Sa/So 10 bis 17 Uhr, Olma-Messegelände, Tel. +41 71 242 01 88, [www.olma-messen.ch](http://www.olma-messen.ch)

**St'Art 2018**, Straßburg, 23. Europäische Messe für zeitgenössische Kunst, mit Sonder-schauen, darunter als Ehrengast das Picasso-Museum Barcelona, 16. bis 18. November, 11 bis 20 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions „Wacken“, Tel. +33 3 88 37 67 67, [www.st-art.com](http://www.st-art.com)

**Freiburger Spielzeugbörse**: Sammlerstücke und Raritäten, 17. November, 11 bis 16 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 761 292 22 42, [www.freiburger-spielzeugboerse.de](http://www.freiburger-spielzeugboerse.de)

**Auszeit Frauenmesse**, Freiburg: Shoppen, Erleben, Genießen, mit Vortrags- und Aktionsprogramm, 17. und 18. November, Sa 10 bis 17 Uhr, So 11 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 831 20 69 95-0, [www.auszeit-freiburg.messe.ag](http://www.auszeit-freiburg.messe.ag)

**Ja, ich will**, Friedrichshafen, Hochzeitsmesse, 17. und 18. November, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 731 189 68-0, [www.mema-neu-ulm.de](http://www.mema-neu-ulm.de)

**Job- und Karrieremesse**, Singen: Job, Bildung und Gründung, mit Stellenangeboten, Vortrags- und Aktionsprogramm, 17. und

18. November, 10 bis 16 Uhr, Stadthalle, Gastveranstaltung, Tel. +49 831 20 69 95-0, [www.job-karriere-singen.messe.ag](http://www.job-karriere-singen.messe.ag)

**90. Salon Européen Brocante**, Straßburg, Antiquitätenmarkt, 17. und 18. November, Sa 10 bis 19 Uhr, So 10 bis 18 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions „Wacken“, Tel. +33 3 88 37 67 67, [www.strasbourg-events.com](http://www.strasbourg-events.com) (Nos salons)



**Salon Industries du Futur**, Mulhouse, 2. Industriemesse Be 4.0, Rahmenprogramm unter anderem Fachvorträge, Business Meetings, Start-up Center, 20. und 21. November, Di 9 bis 19 Uhr, Mi 9 bis 17 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions, Tel. +33 3 89 46 80 00, [www.industriesdufutur.eu](http://www.industriesdufutur.eu)

**ExpoSE / ExpoDirekt**, Karlsruhe, Europäische Leitmesse für den Spargel- und Beerenanbau und Fachmesse für landwirtschaftliche Direktvermarktung, mit Fachvorträgen, 21. und 22. November, Mi 9 bis 18 Uhr, Do 9 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 7251 303 20-80, [www.expo-se.de](http://www.expo-se.de)

**Festival du Livre**, Colmar, 29. Buchmesse, diesjähriges Sonderthema „Raconter l'histoire“/„Geschichten erzählen“, 24. und 25. November, Sa 9 bis 19 Uhr, So 9 bis 18 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions, Gastveranstaltung, Tel. +33 3 89 20 68 70, [www.festivaldulivre.colmar.fr](http://www.festivaldulivre.colmar.fr)



**Riverdating**, Straßburg, 11. Event für Europäische Binnenschifffahrt und multimodale

Logistik, mit Business Meetings, Ausstellungen und Fachvorträgen, 28. und 29. November, 8 bis 19 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions „Wacken“, Gastveranstaltung, Tel. +33 1 46 90 19 01, [www.river-dating.com](http://www.river-dating.com)

**47. Internationale Basler Mineralientage**: Mineralien, Fossilien, Schmuck, Zubehör, mit Sonderschauen Alpine Corner, Achat-Quarzvarietäten, 1. und 2. Dezember, Sa 10 bis 18 Uhr, So 10 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +41 79 408 04 79, [www.basler-mineralientage.ch](http://www.basler-mineralientage.ch)

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

## Internationale Kunstmesse

# Wichtiger Verkaufskanal

Der internationale Kunsthandel ist weiter auf Höhenflug. Dabei ersetzen Messeauftritte der Galerien zunehmend Verkaufsausstellungen in den Galerieräumen. Die wachsende Bedeutung für den Kunstmarkt bestätigen auch die hochwertigen Kunstmesse von groß bis klein in der Region.

Der weltweite Kunstumsatz im Jahr 2017 dürfte nach dem „Art Basel and UBS Global Art Market Report 2018“ im Vergleich zum schwächelnden Vorjahr um zwölf Prozent auf 63,7 Milliarden US-Dollar gestiegen sein. Grundlage dieser Schätzung sind bei Auktionshäusern und ausgewählten Galeristen sowie Händlern – ein oft privater, diskreter Sektor – ermittelte und hochgerechnete Zahlen. Insbesondere bei sehr teurer Kunst zeigten sich weiter steigende Umsätze. Jenseits dieses „High-End-Bereichs“ war die Performance laut Clare MacAndrew, Ökonomin und Autorin des Reports, dagegen eher „mixed“. Als Begleiterscheinung schlossen 2017 erstmals seit zehn Jahren mehr Galerien ihre Tore als neue eröffnet wurden. Dagegen stiegen die Kunstverkäufe auf Messen weiter an und beliefen sich im vergangenen Jahr auf rund 15,5 Milliarden Dollar, ein Jahresplus von 17 Prozent.

Passend dazu berichtete die Art Basel, die weltweit führende Messe für Moderne Kunst, im Juni dieses Jahres schlicht von „bedeutenden Verkäufen (...) von Galerien aus allen Marktsegmenten“. Vertreten waren 290 führende Galerien aus über 35 Ländern, und es kamen knapp 95.000 Besucher. Gleiche Verkaufstrends meldeten die Schwestermessen Art Basel Miami Beach im November, die Art Basel Hong Kong im März sowie die internationale Designmesse „Design Miami/Basel“, die zum 13. Mal parallel zur Art Basel statt-



Von bedeutenden Kunstverkäufen in allen Marktsegmenten berichtete die Art Basel im Juni.

find. Derweil baut die MCH Messe Basel ihr Portfolio mit Beteiligungen an drei führenden regionalen Kunstmesse aus: an der India Art Fair in Neu Dehli, der Art Düsseldorf und der neuen Art SG in Singapur.

Auf ein hochwertiges Angebot als Garant für hohe Kunstumsätze setzen auch die anderen internationalen Kunstmesse in der Region, konkret die Art Karlsruhe im Februar (215 führende Galerien, rund 50.000 Besucher), die Sommer-Kunstmesse Art Bodensee in Dornbirn im Juli (65 Galerien, 6000 Besucher) und die vom 16. bis 18. November anstehende St-Art Straßburg (2017: 88 Galerien, 20.000 Besucher). Ergänzt wird das Messeangebot in der Region von kleineren Fachausstellungen. Die Art Endingen am nördlichen Kaiserstuhl etwa verzeichnete im Juli 55 selbst ausstellende Künstler aus sieben Ländern und trotz Hitze 2.600 Besucher. Auf Initiative des mitorganisierenden Kunstvereins „X-clusio Forum“ dient die Objekte dabei außer zu Verkaufszwecken auch als Auswahlkriterium für Einladungen auf große Kunstmesse in europäischen Ländern.

epm

## Mehr überregionale Veranstalter Donauhallen legen zu

Die Donauhallen in Donaueschingen haben sich in den vergangenen Jahren zu einem auch über die Region hinaus attraktiven Veranstaltungsort entwickelt. Seit der umfangreichen Sanierung, die im Jahr 2010 abgeschlossen wurde und rund 16 Millionen Euro gekostet hat, ist die Zahl der Besucher und der Veranstaltungen deutlich gestiegen. Vergangenes Jahr zählte die städtische Tochter 221 Veranstaltungen mit zusammen knapp 58.000 Besuchern. „Besonders im Bereich Tagungen, Kongresse und Seminare haben wir 2017 einen starken Zuwachs verzeichnen

können“, sagt die verantwortliche Eva-Maria Hirt. Es sei gelungen, nicht nur einen lokalen Kundenstamm zu gewinnen, sondern auch Veranstalter aus ganz Baden-Württemberg sowie dem gesamten Bundesgebiet. Unternehmen, Verbände und Institutionen richteten regelmäßig Kongresse, Präsentationen oder Feiern in den Donauhallen aus. Außerdem finden drei Messen dort statt: die „Haus, Bau, Energie“, die Messe der deutschen Berufs- und Erwerbssimker sowie seit 2015 die kulinarische Messe „Genuss pur“. Die Donauhallen bestehen aus drei Sälen und drei Seminarräumen mit zusammen rund 3.000 Quadratmetern. Der größte Saal misst allein 1.000 Quadratmeter und bietet Platz für bis zu 1.800 Personen. Aufgrund seines Bitumenbodens ist er sogar mit Lkw befahrbar.

ine

## IMPRESSUM

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

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

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:**  
ISTE (Industrieverband Steine und Erden  
Baden-Württemberg)

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

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

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

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

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

**IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**  
Romäusring 4, 78050 VS-Villingen  
Telefon 07721 922-0, info@vs.ihk.de,  
www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de  
Pressesprecher:  
Christian Beck, Telefon 07721 922-174

**IHK 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

**Erscheinungsweise:**  
Diese Druckversion der Wirtschaft  
im Südwesten erscheint am 5. November.  
Die elektronische Version ist unter  
www.wirtschaft-im-suedwesten.de verfügbar.

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

## BÖRSEN

### 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)**

Reichenaustr. 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 Dezember ist der 8.11.

### EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Kleines Software-Unternehmen mit Sitz in Süddeutschland/Baden sucht einen Nachfolger. Das seit über 40 Jahren bestehende Unternehmen entwickelt und vertreibt Software für die Angebots- und Auftragsbearbeitung in produzierenden Betrieben. Eine qualifizierte Einarbeitung ist gewährleistet. **LR-EX-A-45/18**

Profitables Großhandelsunternehmen (Werkzeuge und Edelstahl) mit starkem Kundenstamm (gegründet 1959) und steigenden Umsätzen bei sehr guter Rendite im süddeutschen Raum zu verkaufen. Eine Einarbeitung ist selbstverständlich möglich. **LR-EX-A-46/18**

Vor 32 Jahren gegründetes, nicht ortsgebundenes Veranstaltungsunternehmen für „Yachtkreuzfahrten und Reisen mit Hund“ aus Altersgründen abzugeben. Schuldenfrei. Verkauf des GmbH-Mantels. VHB 8.000,00 Euro. **LR-EX-A-49/18**

Verkauf einer nationalen/internationalen Spedition mit 18 Lkw, 24 Mitarbeitern, 3,6 Millionen Euro Umsatz, großzügigem Betriebsgelände, Büro/Halle, 1,6 Hektar. **LR-EX-A-50/18**

Erfolgreiches Team bestehend aus zwei erfahrenen Führungspersonlichkeiten sucht ein Unternehmen zur Übernahme. Derzeit sind wir im Maschinenbau sowie in der Automobilzuliefererbranche tätig. Mit unserer soliden Berufsausbildung im technischen Bereich, fortgeführt durch ein weiterführendes Studium, haben wir die idealen Grundvoraussetzungen für die erfolgreiche Unternehmensleitung geschaffen. Durch die langjährige Berufserfahrung im nationalen und internationalen Umfeld sowie einem großen Erfahrungsschatz im Bereich der Personalführung, können wir ein großes Know-how vorweisen. Kennzahlen Zielunternehmen: 35 Mitarbeiter, ca. 5 Mio. Euro Umsatz. **VS-EX-N-09/18**

Führendes Taxiunternehmen in Baden-Württemberg mit 18 Fahrzeugen und 33 Mitarbeitern aus Altersgründen zu übergeben. Zu den Dienstleistungen des etablierten Unternehmens zählen Taxi-, Mietwagen-, Kranken-, Flughafen-, Schüler- und Linienbusfahrten. Dabei zeichnen ein hoher Grad an Kundenorientierung, absolute Zuverlässigkeit und ein professionelles Auftreten das Unternehmen aus. Mit Sitz im Süden Baden-Württembergs ist der Betrieb optimal an das regionale und überregionale Verkehrsnetz über Bundesstraßen und Autobahn angebunden. **KN-EX-A-539/18**

### ONLINE-ADRESSEN

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

**Recyclingbörse:**  
http://www.ihk-recyclingboerse.de

Einzelhandelsfachgeschäft mit Blumen sucht altersbedingt einen Geschäftsführer oder Nachfolger mit sofortiger oder späterer Übernahme/Kauf. Das Geschäft befindet sich in bester Lage im Raum Schwarzwald-Baar-Heuberg. Es bestehen großzügige Verkaufsflächen sowie geräumige Lagerflächen. Es handelt sich um ein namhaftes Unternehmen mit langjährigem Kundenstamm. Ideale Voraussetzungen für Existenzgründer – auch aufgrund von hohem Umsatzpotenzial. Bei Interessenbekundung erhalten Sie gerne weitere Informationen. **VS-EX-A-25/18**

Gut eingeführtes Freizeitmagazin/Verlag mit touristischen Themen sucht Nachfolger/in. Verkauf werden gut eingeführter Name, Layout, Aufbau des Magazins, Kundenstamm sowie Anzeigenkunden, Abonnenten und Firmen, die das Magazin für gute Mitarbeiter beim Verlag beziehen. Inkl. Homepage mit Bestellschop. **KN-EX-A-540/18**

Professioneller Online-Golfreiseveranstalter/Golfgruppenreiseveranstalter mit umfangreichem Serviceangebot und hervorragender Internettechnik bietet sehr interessante Existenzgründung für eine/n Golfspieler/in. Sehr gut geeignet als zusätzlicher Geschäftsbereich in einem erfolgreichen Vollreisebüro mit Eigenveranstaltung, gut geeignet als Ergänzungsprodukt für einen Onlineveranstalter, Sportreiseveranstalter, Gesundheitsreiseveranstalter, sowie für Eintritt eines ausländischen Golfreiseprozessionisten in den deutschen Markt. **KN-EX-A-538/18**

## HANDELSVERTRETERBÖRSE

Etablierter Medizintechnikhandel sucht für ein handliches Therapiegerät zur Schmerzlinderung, z. B. bei Gelenk- und Gliederschmerzen, freie Handelsvertreter für Deutschland, Österreich und die Schweiz. **KN-HV 532/18**

Italienischer Hersteller von hochwertigen Ritzel-Zahnstangen-Systemen und Verzahnungselementen nach Kundenspezifikation sucht für seine Niederlassung in München einen Handelsvertreter bzw. Handelspartner zur Unterstützung der deutschlandweiten Expansion. **KN-HV 531/18**

## KOOPERATIONSBÖRSE

Aus Altersgründen: Gesucht wird Investor für lukratives Vermietungs-Objekt in Tuttlingen zur Eigennutzung oder Untervermietung (privat/gewerblich). Langfristige Bindung mit Absicherung der Investition geboten. **VS-K-A-24/18**

## 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 links).

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.

## Burgerpresse von Adelman aus Kehl-Goldscheuer

## Für die perfekte Form

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: die Burgerpresse von Adelman.

## Das Produkt

Gewichtig und solide ruht die Presse in der Hand. In den auf einem Brett verteilten Hackfleischteig aufgesetzt, folgt ein kurzer, aber kräftiger Druck auf den Edelstahlstempel, und zack ist ein perfekt geformter Burger entstanden. Burgerpressen existieren zwar viele, die von Adelman aber ist ein Stück langlebiger mechanischer Wertarbeit aus einem metallverarbeitenden Betrieb. Es gibt sie seit 40 Jahren, inzwischen in über 30 Versionen was Größen und Formen (rund, oval, in Herz- oder Kotelettform...) betrifft. Sie ist einfach in der Handhabung und besteht aus nur wenigen Einzelteilen, welche zur Reinigung demontierbar sind. Korpus und Stempel sind in der klassischen Ausführung aus Aluminium (das auch beschichtet sein kann) gefertigt, der Stift, die Feder und der pilzförmige Knauf aus Edelstahl. Die Feder sorgt dafür, dass der Stempel in die Ausgangsposition zurückschnellt, nachdem ein Burger geformt ist. Seit etwa zwei Jahren gibt es dieses Gerät auch ganz aus Edelstahl (siehe Bild). Adelman stellt rund 15.000 Stück der Pressen im Jahr her. Sie werden weltweit exportiert.



## Die Kunden

Die Kunden waren ursprünglich ausschließlich Metzgereien und größere fleischverarbeitende Betriebe. Inzwischen sind es aber mehr und mehr auch grillbegeisterte Amateure. Mit dem Aufkommen dieser Freizeitbeschäftigung findet sich häufig neben dem teuren Gartengrill und den dazu nötigen Gerätschaften auch eine Burgerpresse von Adelman. Vertriebswege sind der Fachhandel für Fleisचे-reibedarf, aber auch große Haushaltswarengeschäfte und neuerdings der eigene Onlineshop von Adelman.

## Die Geschichte

Adelman-Produkte gibt es seit circa 90 Jahren. Der Gründer des Unternehmens, Albrecht Adelman, ein äußerst ideenreicher Inhaber vieler Patente für meist relativ einfache Geräte des Tagesgebrauchs, wurde in den Zwanzigerjahren von den Fleischern in der Gegend um Kehl gebeten, Schinkenformen zu entwickeln. In diese Formen werden Schinken eingelegt, gepresst, und dann bei Temperaturen von 75°C bis 80°C gegart. So entstehen die runden oder eckigen Formen von Kochschinken, die wir alle kennen. Adelman baut jährlich mehrere Zehntausend solcher Formen. Inzwischen nicht nur für Schinken, sondern auch für Terrinen und Pasteten. Die Hälfte der Produktion wird exportiert, etwa nach Thailand, in den Jemen und den Libanon, nach Südafrika, Costa Rica und Sri Lanka. Früher bestanden diese Formen ausschließlich aus Aluminium, inzwischen werden sie meist aus Edelstahl gefertigt. Dieses Material ist resistent gegen Reinigungsmittel, Salze und Gewürze, außerdem natürlich für Geschirrspülmaschinen geeignet. Das gilt auch für die Burgerpressen aus Edelstahl.

## Das Unternehmen

Für die Edelstahlfertigung hat Adelman Laserschneidemaschinen und verschiedene Pressen sowie Rundbiegemaschinen und eine Elektropolieranlage angeschafft. Das waren hohe Investitionen für das relativ kleine Industrieunternehmen. Der Umsatz lag 2017 bei knapp vier Millionen Euro. Er hat sich während der vergangenen Jahre um jeweils acht bis zehn Prozent erhöht. Die Firma beschäftigt 30 Mitarbeiter. Im Zuge der Einrichtung der neuen Produktion hin zum Edelstahl hat man auch eine Lohnfertigung aufgebaut, die mittlerweile 60 Prozent zum Umsatz beiträgt. Zu den Kunden zählen Hersteller von Maschinen der Lebensmittelverarbeitung, Anlagen- und Maschinenbauer oder beispielsweise Schlossereien und Privatkunden. Geschäftsführer des Unternehmens sind Bodo Schlegel und Mathias Endlich.