



Auf den Mehrwert kommt es an

Der Großhandel im Wandel

Für gute Leistungen

IHKs ehren beste Absolventen
der beruflichen Ausbildung

Für Handwerker

Internetpionier Andreas Owen
und sein jüngstes Projekt

Für Smartphones

Die Konstanzer Firma Bedifol
produziert Schutzfolien

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Ist der Außendienst angesichts des digitalen Wandels bald überflüssig? Um diese Frage ging es bei einem Fachforum für den Großhandel Mitte November in Freiburg, zu dem die baden-württembergischen IHKs und der Großhandelsverband Baden-Württemberg eingeladen hatten. Der Tenor: In Zeiten von zunehmendem Onlinehandel ist der persönliche Kontakt wichtiger denn je. Aber er ändert sich – und damit wandeln sich auch die Anforderungen an den Außendienst sowie den Großhandel insgesamt. Wir berichten vom Fachforum und geben einen Einblick in die Branche (Seite 6).

Wandel und Erneuerung in ganz anderem Zusammenhang halten gerade den Öschberghof auf Trab. Das Donaueschinger Hotel, das 1976 von Aldi-Gründer Karl Albrecht eröffnet wurde, schließt in diesen Wochen seinen bislang größten Um- und Ausbau ab. Für über 60 Millionen Euro wurden die Golfanlage, das Spa und das Tagungszentrum deutlich vergrößert, die Zahl der Zimmer hat sich fast verdoppelt. Ein jüngeres und internationales Publikum will der Öschberghof mit dieser Großinvestition ansprechen (Seite 34).



Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

Regional meist sehr verwurzelt ist die Zielgruppe von „wirsindhandwerk.de“. Die Internetplattform will Handwerksbetrieben eine digitale Heimat geben. Sie ging vor gut einem Jahr an den Start und hat jüngst den Cyber One Award des Landes gewonnen. Ihren Gründer und Betreiber, den Konstanzer Digitalpionier Andreas Owen, stellen wir als unseren „Kopf des Monats“ vor (Seite 14).

Viele kluge, junge Köpfe trafen sich Anfang Dezember in Berlin: Die deutschen IHKs hatten wieder die besten Absolventen der beruflichen Bildung zur Bundesbestenehrung eingeladen. Vier junge Leute aus dieser Region waren mit dabei (Seite 44).

Viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn

4 PANORAMA

6 > TITEL

Der Großhandel im Wandel:
Auf den Mehrwert kommt es an

11 LEUTE

- 11 Gründer:
Matz Kastning/Steffi Knebel
- 12 Peter Spindler/Olaf Kather
Dieter Halbfas/
Dieter Stockkamp
Benno Nieswand/
Rüdiger Düchting
Martin Steiger/Jörg Reichert
Luc Gaillet/Jean-Pierre Lavielle
Rainer Hüttenberger/
Michael Keller
- 13 Michael Mack
Fritz und Friedrich Keller
Christian Dusch
Jens Pasche
- > 14 Kopf des Monats:
Andreas Owen

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

34 UNTERNEHMEN

- 34 Öschberghof
- 36 Original Food,
DSM Nutritional Products
- 37 Trumpf
- 38 KNF Neuberger, Goldbeck

> Themen der Titelseite



TITELTHEMA: Der Großhandel im Wandel

Auf den Mehrwert kommt es an

Immer mehr Menschen bestellen oder informieren sich zumindest vorab online. Das bekommt auch der Großhandel zu spüren. Dies ist ein Grund, warum sich die Branche – auch in der Region – zurzeit ändert und verstärkt auf einen Mehrwert für die Kunden setzt. Wir stellen sie und ihren Wandel exemplarisch vor.

Hotel Öschberghof Kompletter Relaunch

Der Öschberghof in Donaueschingen wurde drei Jahre lang um- und ausgebaut. Über 60 Millionen Euro hat die Handelsgruppe Aldi Süd, zu der das Hotel gehört, in den Relaunch investiert.



Bundes- und Landesbeste Die besten Absolventen

Sie haben ihre Ausbildung besser als alle anderen Absolventen ihres Berufes abgeschlossen: die 22 Landes- und 4 Bundesbesten aus der Region.

44



Kopf des Monats

Internetpionier Andreas Owen

Der Konstanzer Unternehmer Andreas Owen gilt als Pionier im Suchmaschinenmarketing. Aktuell widmet er sich seinem sechsten Start-up: der Bewertungsplattform „wirsindhandwerk.de“.

14

Aus dem Südwesten

Schutzfolien für Smartphones

Die Firma Bedifol aus Konstanz stellt Schutzfolien für über 30.000 Geräte her. Dazu zählen Smartphones, Smartwatches und Tablets, aber auch Küchenmaschinen, Fahrradcomputer, Modellbau-Equipment oder Blutzuckermessgeräte.



72

- 39 Cortec, Bruder
- 40 B+N Tortechnik, Frobeen Touristik
- 41 Scherzinger, Polarform
- 42 Elgo
- 43 Hild Radwelt, Spedition Wildt

44 THEMEN & TRENDS

- 44 Vier Bundesbeste aus dem Südwesten
- 46 Die Landesbesten

49 PRAXISWISSEN

- 49 International
- 50 Bildung
- 51 Arbeitswelt
- 52 Recht
- 54 Steuern
- 55 Innovation

57 MESSEN

- 57 News

72 DIE LETZTE SEITE

- Aus dem Südwesten: Displayschutzfolien von Bedifol

STANDARDS

- 55 Impressum
- 56 Literatur
- 68 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Dieser Ausgabe ist eine Verlegerbeilage zur
ie - Die Industriemesse der Schwarzwald AG
vom 30.01. - 01.02.2019, Messe Freiburg, beigelegt.

Netz der deutschen AHKs ausgebaut Standort auf Kuba

Die deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) haben jetzt auch einen Standort auf Kuba. Er befindet sich in der Hauptstadt Havanna und wurde Ende Oktober eröffnet. Der Delegation der deutschen Wirtschaft bei der Feierstunde gehörten Vertreter von DIHK, der Lateinamerikainitiative LAI und des Bundeswirtschaftsministeriums an. Die deutsche Wirtschaft ist auf der Karibikinsel seit 20 Jahren vertreten, zuletzt wuchs die Präsenz stark. Der Grund: Kuba will seine Wirtschaft sowie Infrastruktur modernisieren und hat deshalb großes Interesse an ausländischen Investoren sowie Handelspartnern. Die deutsch-kubanischen Wirtschaftsbeziehungen versprechen viel Potenzial: Insbesondere bei der Lieferung von Fertigungstechnik, Lebensmitteltechnologie und Bautechnologie ist Kuba perspektivisch ein spannender Markt für deutsche Unternehmen, heißt es vom DIHK. Die deutschen Repräsentanten in der AHK unterstützen Unternehmen aus der Bundesrepublik bei der Positionierung. Die gesamten AHKs vertreten die deutschen Wirtschaftsinteressen an über 140 Standorten in jetzt 92 Ländern. **mae**

Bild: MBFoto - Fotolia



GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2018

	Betriebe			Beschäftigte			Umsatz			Ausland		
	(mit mehr als 50 Beschäftigten)			(in 1000)			(in Mio Euro)			(in Mio Euro)		
	Juli	August	Sept.	Juli	August	Sept.	Juli	August	Sept.	Juli	August	Sept.
Stadtkreis Freiburg	46	46	46	9	9	10	213	216	209	127	133	121
Breisgau-Hochschwarzwald	94	94	94	19	19	19	314	317	358	145	150	168
Emmendingen	67	67	67	14	14	14	210	214	197	129	135	117
Ortenaukreis	224	225	224	49	50	50	1100	1101	1101	467	502	496
Südlicher Oberrhein	431	432	431	92	92	93	1837	1849	1865	868	919	903
Rottweil	105	105	105	22	22	23	449	421	451	202	193	221
Schwarzwald-Baar-Kreis	164	164	164	29	30	30	482	442	458	184	172	180
Tuttlingen	139	139	139	31	31	32	642	541	607	351	298	336
Schwarzwald-Baar-Heuberg	408	408	408	83	83	84	1573	1404	1515	737	664	737
Konstanz	76	76	76	17	18	18	449	422	459	219	212	232
Lörrach	85	85	85	18	18	18	403	381	361	253	231	215
Waldshut	59	59	59	13	13	13	298	250	270	116	94	108
Hochrhein-Bodensee	220	220	220	48	48	48	1151	1053	1089	588	538	555
Regierungsbezirk Freiburg	1059	1060	1059	222	223	225	4561	4305	4469	2194	2121	2195
Baden-Württemberg	4468	4471	4469	1192	1197	1196	29903	27822	29027	16938	16070	16732

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 12/2018)

Mobilfunkstandard 5G

DIHK kritisiert Pläne

Als unzureichend kritisierten der Deutsche Bauernverband, der Deutsche Industrie- und Handelskammertag, der Deutsche Landkreistag sowie der Zentralverband des Deutschen Handwerks Überlegungen der Bundesnetzagentur für Versorgungsauflagen im Zusammenhang mit der Versteigerung von 5G-Frequenzen. Es sei zwar ein Schritt in die richtige Richtung, wenn die Mobilfunkbetreiber über die bislang vorgesehenen Versorgungsauflagen hinaus künftig auch verpflichtet sein sollen, entlang der Landstraßen und besonders intensiv genutzter Schienenstrecken jenseits der ICE-Verbindungen eine Versorgung mit 5G sicherzustellen. Damit halte die Bundesnetzagentur aber an ihrem Ansatz fest, Versorgungsauflagen nur für Haushalte und einen Teil der Verkehrswege vorzusehen. Notwendig sei dagegen ein wirklich flächendeckender Ausbau des neuen 5G-Netzes. dihk

DIHK tritt Initiative Klischeefrei bei Gegen Stereotype

Der DIHK ist mit der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände und dem Zentralverband des Deutschen Handwerks der Initiative Klischeefrei beigetreten. Das Bündnis aus Bildung, Politik, Wirtschaft und Forschung setzt sich für eine Berufsorientierung ohne Geschlechterstereotype ein. „Nach wie vor orientieren sich Mädchen und Jungen sowie Frauen und Männer auf dem Arbeitsmarkt in Deutschland sehr unterschiedlich“, heißt es in einer Presseerklärung. Laut DIHK-Vizechef Achim Dercks ist es daher wichtig, konkret realistische Berufsbilder unabhängig vom Geschlecht zu vermitteln – etwa durch Praktika. Es gehe darum, dass die jungen Menschen einen Beruf finden, der zu ihren individuellen Stärken und Interessen passt. „Nur so können wir die von der Wirtschaft dringend benötigten Fachkräfte gewinnen und halten“, sagte er. sum

Skisprung-Weltcup in Titisee-Neustadt Premiere für Damen

Es ist ein besonderes Ereignis für den Hochschwarzwald: Am Samstag, 8., und Sonntag, 9. Dezember, findet in Titisee-Neustadt ein Skisprung-Weltcup statt. Das Teamspringen der Herren steht am ersten der beiden Tage nachmittags auf dem Programm. Am zweiten Tag folgt vormittags das Einzelspringen der Damen – diese sind zum ersten Mal dabei –, am Nachmittag der Einzelwettbewerb der Herren. sum

<https://weltcupskispringen.com/>



Bild: epm

TGV Freiburg–Paris

Neue Strecke, neues Ziel

Ab 9. Dezember fährt der Hochgeschwindigkeitszug TGV der französischen Staatsbahn SNCF täglich zwischen Freiburg und Paris in einer Tagesrandverbindung auf neuer Strecke über Offenburg und Straßburg. Zielbahnhof ist dann der Pariser Ostbahnhof Gare de l'Est. Die bisherige Linie über Müllheim, Mulhouse und Dijon nach Paris/Gare de Lyon gibt es nicht mehr. Die Fahrzeit der neuen Verbindung beträgt etwas über drei Stunden. Abfahrt ist Montag bis Freitag um 6.22 Uhr in Freiburg und um 7.12 Uhr in Offenburg, Ankunft in Paris um 9.35 Uhr. An Wochenenden fährt der TGV um 7.00 Uhr in Freiburg sowie um 7.45 Uhr in Offenburg ab und kommt um 10.15 Uhr in Paris an. In Paris startet der Zug täglich um 17.25 Uhr und ist um 19.38 Uhr in Offenburg sowie um 20.29 Uhr in Freiburg. Zusätzliche Halte sind Emmendingen und Lahr. Der Fahrpreis Freiburg-Paris schwankt für die einfache Fahrt in der zweiten Klasse je nach vorzeitiger Onlinebuchung und Reisetag zwischen 35 Euro („Beste Preis“) und über 120 Euro. epm

Oktober 2018

VERBRAUCHERPREISINDEX



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



Der Großhandel im Südwesten

Auf den Mehrwert

Ob Arbeitskleidung, Schrauben oder Zeitschriften: Großhändler gibt es für praktisch alles. Anders als viele ihrer Kunden, beispielsweise Handwerker und Einzelhändler, agieren die meisten Großhändler abseits der öffentlichen Aufmerksamkeit. Wir geben anhand von drei Beispielen einen Einblick in die Branche im Südwesten und berichten von ihren aktuellen Herausforderungen.



»Wir stellen jetzt den Service in den Vordergrund«

Marco Wittstock,
RAW Handel und Beratungs GmbH

Ein Großhandelsunternehmen stellt man sich anders vor: Hellgrüne Teppiche, weiße Tische und Stühle, hölzerne Wände und Raumteiler mit riesigen Bildern eines sonnendurchfluteten Waldes dominieren die Räume der RAW Handel und Beratungs GmbH in March-Neuershausen. Vor etwa eineinhalb Jahren haben der geschäftsführende Gesellschafter Marco Wittstock und seine zehn Mitarbeiter sie bezogen. Im Konferenzraum veranstalten sie diesen Monat das erste Seminar für ihre Kunden. Das Thema professionelles Leckage-Notfallmanagement passt zu den Produkten, die RAW vertreibt. Diese verhindern, dass Gefahrstoffe in die Umwelt austreten. Dazu zählen Absorptions- und andere Mittel zur Aufnahme austretender Flüssigkeiten, Auffangwannen und weitere Lagertechnik beispielsweise für Fässer mit Kühlschmierstoffen sowie Sicherheitsschränke zum Aufbewahren gefährlicher Chemikalien. Die Kunden von RAW sind wiederum Großhändler – für Werkzeuge, Industrie- und Werkstattbedarf, chemisch-technische oder technische Produkte – sowie Hersteller.

„Gefährliche Stoffe sind ein komplexes Feld“, erklärt Marco Wittstock. Wer mit ihnen umgeht, müsse öko-

soziale, rechtliche und ökonomische Anforderungen beachten. „Daher wollen wir den Anwendern vor allem mehr Sicherheit beim Umgang mit den Gefahrstoffen geben und die Umwelt, aber auch Objekte und Materialien vor Schäden schützen“, sagt er. „Unseren Kunden helfen wir daher, den Anwender in diesem Kontext besser zu beraten.“ Deshalb bietet RAW ihnen neben Logistikdiensten sowie Vertriebs- und Marketingunterstützung auch Seminare sowie Fachschulungen an und setzt vermehrt auf engen persönlichen Kontakt. „Unsere Herausforderung liegt darin, die Gunst des Händlers zu gewinnen, zu erreichen, dass er seine Kunden von unseren Produkten überzeugt“, sagt Marco Wittstock. Neu ausgerichtet hat er das Unternehmen gemeinsam mit seinem Vater vor der Übergabe im Jahr 2015. Den Altpapiergroßhandel, mit dem Joachim Wittstock 1994 gestartet war, stellten sie ein. Dieser war für den Mittelständler angesichts der zunehmenden Konzentrationen der Papierfabriken einer- und der Entsorgungskonzerne andererseits nicht mehr rentabel. Lagerhaltung und -logistik sowie den Versand der Umweltschutzprodukte, die schon kurz nach der Firmengründung als zweites



kommt es an

Standbein hinzugekommen sind, übernimmt weiterhin die Spedition Streck. Heute versteht Marco Wittstock das Unternehmen als Umweltdienstleister – auch wenn es nach wie vor den Großteil seines Umsatzes mit dem Handel macht. 2017 betrug dieser etwa zwei Millionen Euro, 2018 ist es voraussichtlich ebenso viel. „Wir stellen jetzt den Service um das Produkt herum in den Vordergrund“, sagt Marco Wittstock. Der Grund: „Der Kunde bestellt bei uns wegen des Mehrwerts, auch wenn das Produkt teurer als bei anderen ist.“

Diese Erfahrung machen andere Großhändler gleichermaßen – und stellen sich daher neu auf. Ein Grund für die veränderten Ansprüche vieler ihrer Kunden ist deren verändertes Einkaufsverhalten. Das fing im Privaten an und äußert sich nun immer mehr im Geschäftlichen: Man informiert sich mal online, mal vor Ort beziehungsweise wie gewohnt und bestellt immer mehr dort, wo es am günstigsten ist. Mit diesem Problem steht der Großhandel nicht alleine da. Vor allem der Einzelhandel hat mit der zunehmenden Onlinekonkurrenz seit Längerem und zum Teil vehement zu kämpfen. Allerdings verfügt er mit einem Ladengeschäft über eine andere Sichtbarkeit als der Großhandel, der häufig gar keinen klassischen Verkaufsraum hat. Zudem fehlt dem Großhandel öffentliche Aufmerksamkeit, da er im Gegensatz zum Einzelhandel im Alltag des Normalbürgers quasi nicht präsent ist.

Ein paar Zahlen: Im Regierungsbezirk Freiburg gibt es laut dem Unternehmensregister des Statistischen

Landesamtes etwa 4.700 Großhandelsunternehmen. Sie beschäftigen insgesamt rund 46.000 Mitarbeiter und setzen circa 25,6 Milliarden Euro im Jahr um (ohne Kfz, Stand Ende 2016, siehe Grafik Seite 10). „Der Großhandel ist im Südwesten umsatz- und personalstark“, sagt Boris Behringer, Hauptgeschäftsführer des Verbands für Dienstleistung, Groß- und Außenhandel Baden-Württemberg (grosshandel-bw). Das zeigt der Vergleich mit dem Einzelhandel. Im Regierungsbezirk Freiburg gibt es rund 10.100 Einzelhandelsbetriebe (ohne Kfz, Stand 2016), etwa doppelt so viele wie Großhändler. Sie beschäftigen rund 62.300 Mitarbeiter und setzen knapp 14,4 Milliarden Euro um und damit weniger als der traditionell umsatzstärkere Großhandel. Der Grund für die Größe der Branche ist laut Behringer die wirtschaftliche Stärke des Südwestens. Einfach ausgedrückt heißt das: Eine starke Wirtschaft braucht viel Nachschub. Und die bekommt sie vom Großhandel. „Der Großhandel hat in einem mehrstufigen Vertriebssystem eine Scharnierfunktion“, sagt Boris Behringer. Seine traditionelle Funktion besteht darin, Industrie, Handwerk oder Einzelhandel die Waren, die diese benötigen, in ausreichender Menge und möglichst schnell zur Verfügung zu stellen. Passend dazu besitzt ein traditioneller Großhändler einen großen Außendienst, ein großes Lager und häufig auch eine eigene Lkw-Flotte. Ein weiteres Charakteristikum des Großhandels im Südwesten: So wie die Region ist auch die Branche mittelständisch geprägt. Der Vorteil der regionalen Großhändler sind laut Boris Behringer die häufig über



»Der Großhandel im Südwesten ist umsatz- und personalstark«

Boris Behringer, Verband „grosshandel-bw“

Illustration: exdez - istock



› viele Jahre gewachsenen und daher starken Kundenbeziehungen. Trotzdem muss sich die Branche verändern – und tut es zum großen Teil auch. „Viele Unternehmen setzen darauf, neben dem Produkt vor allem den Servicegedanken in den Vordergrund zu stellen“, sagt Boris Behringer.

Auch die Beyerbach GmbH in Villingen-Schwenningen ist kein klassischer Großhändler mehr. Das war bis vor ungefähr drei Jahren anders: Bis dahin bestand das Hauptgeschäft des Familienunternehmens darin, Metzgereien und einige mittelständische Fleischereibetriebe in einem Umkreis von etwa 80 Kilometern mit Gewürzen, Handschuhen, Messern, Plastikbehältern für Salate und anderen Produkten sowie mit Maschinen und Geräten für ihren täglichen Bedarf zu beliefern. Die Außendienstmitarbeiter fuhren die Betriebe in einem regelmäßigen Turnus an und notierten die Bestellungen. Ein bis zwei Tage später wurden die im firmeneigenen Lager verpackten Waren geliefert. Mit diesem traditionellen Großhandelsgeschäft macht die Beyerbach GmbH heute nur noch einen Teil ihres Umsatzes. Etwa 35 Prozent entfallen 2018 – in ein paar Jahren werden es voraussichtlich 80 Prozent sein – auf den Lebensmitteleinzelhandel, den Beyerbach deutschlandweit beliefert und für den das Unternehmen auch die Logistik übernimmt. Das heißt, Beyerbach richtet den Märkten auf Wunsch jeweils ein Lager ein, das stets nach demselben System aufgebaut und dessen Fächer mit verschiedenen Barcodes etikettiert sind. Diese kann der Marktmitarbeiter mit seinem Smartphone scannen und so per App bequem die fehlende Ware nachbestellen.

Der Grund für diese neue Dienstleistung: „Eine Vielzahl der Produkte bekommt der Kunde überall, zum Teil auch günstiger“, sagt Geschäftsführer Daniel Werth. Und angesichts des Internets sei er darüber auch besser informiert als früher. „Der Service wird das Wichtigste werden“, sagt Werth, der sein Unternehmen heute als einen Anbieter von Systemlösungen versteht. Die Digitalisierung sieht er dabei nicht als Lösung, sondern als Unterstützer an, um dem Kunden die Arbeit zu erleichtern. Den persönlichen Kontakt hält er nach wie vor für wichtig, er hat sich aber verändert. So spiele die Beratung, zum Beispiel zu Themen wie der Kasse der Zukunft, eine immer wichtigere Rolle.

Zu den neuen Kunden der Beyerbach GmbH zählen neben Einzelhändlern Industrieunternehmen vor allem aus dem Bereich Automotive sowie Betriebe aus dem Bereich Hygiene wie Krankenhäuser oder Ärzte. Die Produkte, mit denen Beyerbach diese beliefert, unterscheiden sich nicht von den bisherigen. „Wir haben nur die Zielgruppe erweitert“, sagt Daniel Werth. Denn die Arbeitsschuhe, die Mitarbeiter in einer Metzgerei oder in einem Produktionsbetrieb tragen, sind oft dieselben oder stammen zumindest vom gleichen Hersteller. Das gilt zum Beispiel auch für Schutzhandschuhe eines Herstel-

lers, von denen in verschiedenen Branchen Modelle unterschiedlicher Dicke oder Farbe verwendet werden. Als einen Grund für die Veränderungen nennt der promovierte Wirtschaftspsychologe Daniel Werth, der das Unternehmen gemeinsam mit seinem Bruder Florian führt, das geänderte Einkaufsverhalten im Lebensmittelbereich. Dazu gehört auch, dass immer weniger Menschen in traditionellen Metzgereien in ihrem Wohnort einkaufen, sondern ihre Wurst- und Fleischwaren immer häufiger im Lebensmitteleinzelhandel erwerben. Vor vier Jahren stand die Familie – bis zum Jahresbeginn waren die Eltern Helga und Michael Werth noch in der Geschäftsführung aktiv – vor der Frage: klassisch fortführen, verkaufen oder grundlegend neu aufbauen? Obwohl die Geschäfte stabil und die Mitarbeiterzahl mit durchschnittlich 20 konstant war. Heute hat Beyerbach 28 Beschäftigte und neben der Zentrale in Schwenningen Vertriebsbüros in Karlsruhe und Willich (Nordrhein-Westfalen). Die meisten Beschäftigten sind geblieben, aber, so berichtet Daniel Werth: „Ihre Kompetenz hat sich geändert.“ Der Veränderungsprozess, der mit der Digitalisierung sämtlicher Strukturen einherging, sei für viele, vor allem langjährige Mitarbeiter schwierig gewesen. „Das Problem sind dabei nicht die neuen Technologien, es sind die alten Denkstrukturen, die gefestigten Muster in den Köpfen der Führungskräfte und Mitarbeiter“, hat er festgestellt.

Das Einkaufsverhalten der Betriebe, die der Großhandel traditionell beliefert, wird sich weiter ändern: Immer mehr Unternehmen kaufen Büro-, Elektronik- oder Gastronomiebedarf nicht mehr bei ihnen, sondern auf B2B-Onlinehandelsplattformen wie Amazon Business, Mercateo und Alibaba. „Viele übertragen auf die Geschäftswelt, was sie privat schon machen“, sagt Thomas Kaiser, der bei der IHK Südlicher Oberrhein unter anderem für die Beratung im Bereich Handel zuständig ist. Das sei häufig über einen Klick möglich, somit komfortabel, und das Diskutieren über den Preis falle weg. Eine eigene Onlineplattform ist für Kaiser daher ein Muss für einen Großhändler. Je nach Branche schlägt er als Alternative Apps zur Unterstützung der Außendienstmitarbeiter vor. „Der Großhändler wird immer mehr zum Dienstleister im Geschäftsumfeld“, sagt Kaiser. Das sieht Boris Behringer vom Großhandelsverband ähnlich, der ebenfalls den Zusatznutzen betont, den der Großhändler dem Kunden neben der Ware bieten müsse. „Dafür wird es nie eine pauschale Lösung geben“, gibt er zu bedenken. „Da muss sich jedes Unternehmen fragen: Was brauchen meine Vertragspartner, die in der Lieferkette vor und nach mir kommen.“

Heiner Lasi, Professor für Industrial Intelligence und Leiter des Ferdinand-Steinbeis-Instituts in Stuttgart, sieht die Zukunft des Großhandels in digitalen Unternehmensnetzwerken. Dazu erstellt er mit seinen Mitarbeitern zurzeit im Auftrag von „grosshandel-bw“ und gefördert vom Wirtschaftsministerium des Landes eine Studie. Dabei spielen sogenannte Micro Testbeds eine wichtige Rolle. In einem geschützten Raum proben

»Das Problem sind die alten Denkstrukturen in den Köpfen«

Daniel Werth,
Beyerbach GmbH



»Wir schauen, dass wir technisch immer auf dem neuesten Stand sind«

Peter Buchbinder,
Carl Pfeiffer GmbH & Co. KG





Diskutierten beim Großhandelsfachforum in Freiburg: Frederic Sell (Pitchview), Ralf Glink (Alexander Bürkle), Daniel Werth (Beyerbach), Max Bremer (Würth) und Steffen Auer (Schwarzwald-Eisen sowie Präsident der IHK Südlicher Oberrhein, von links).

Großhandelsfachforum zur Zukunft des Außendienstes bei Alexander Bürkle in Freiburg

Über Apps, Software und anderen Zusatznutzen

Kabeltrommel an Kabeltrommel im einen, Waschmaschine über Waschmaschine im anderen Lager – mit einem Rundgang durch das insgesamt 35.000 Quadratmeter große Lager der Alexander Bürkle GmbH & Co. KG startete das Fachforum „Digitale Vertriebswege und die Zukunft des Außendienstes“. Zu diesem waren Mitte November auf Einladung der baden-württembergischen IHKs und des Verbands „großhandel-bw“, unterstützt vom Wirtschaftsministerium, 95 Unternehmensvertreter zu dem Freiburger Elektrogroßhändler gekommen. Dieser beschäftigt rund 800 Mitarbeiter an 22 Standorten. Seine Kunden sind vor allem Elektro- und Sanitärinstallateure, Industrieunternehmen sowie Facheinzelhändler. „Großhandel war gestern“, sagte Alexander-Bürkle-Geschäftsführer Frank Schoberer. „Heute befähigen wir unsere Kunden, ihr Geschäft besser zu machen.“

Wie dies in verschiedenen Unternehmen funktioniert und welche Auswirkung es jeweils auf den Außendienst hat oder haben kann, darum ging es in verschiedenen Runden. Ulrich Gutting, Präsident des Großhandelsverbandes und Mineralölgroßhändler, hob den Zusatznutzen hervor, den jeder Großhändler bieten müsse – „daher ist der Außendienst unerlässlich“. Die Kunden würden aber nicht mehr wollen, dass die Außendienstmitarbeiter wie früher alle zwei Wochen vor Ort sind, gab Steffen Auer, Präsident der IHK Südlicher Oberrhein und Geschäftsführer des Großhändlers Schwarzwald-Eisen, zu bedenken. Zweimal pro Jahr würde dem Kunden genügen. „Dann erwartet er aber eine zweistündige Spezialdiskussion“, sagte Auer. Ein Außendienstler müsse daher heute andere Kompetenzen mitbringen.

Die Thesen von Kai Hudetz, Geschäftsführer des Instituts für Handelsforschung (IFH) in Köln: Die Innovationsgeschwindigkeit werde immer schneller, daher müsse die Organisation des Unternehmens agil sein. „Der Mut, das eigene Geschäft zu kannibalisieren, sichert die Zukunft“, sagte er und nannte Kodak und Quelle, die den Einstieg in die Digitalisierung verpassten und Insolvenz anmelden mussten, als Negativbeispiele. Wesentlich sind für ihn heutzutage Datenkompetenz, Denken aus Sicht des Endkunden und Service. Der Unternehmer müsse sich immer fragen: „Wo kann ich meinem Kunden einen Mehrwert bieten, den andere wie Amazon nicht bieten können?“

Beispiele ihres Mehrwertes für die Kunden gaben verschiedene Firmenvertreter: Ralf Glink stellte die Lösung „Terminal“ von Alexander Bürkle vor. Sie ist eine Planungssoftware fürs Smarhome, die der Elektrogroßhändler in Zusammenarbeit mit einem Softwarehaus entwickelt hat und mit der Elektroinstallateure die gesamte smarte Haustechnik eines Gebäudes einfach und schnell am Bildschirm planen können. Etwa eine halbe Million Euro investierte das Unternehmen in der vierjährigen Planungs- und Probezeit und betrat damit neues Terrain. Mitarbeiter mit für das Unternehmen neuen Qualifikationen seien eingestellt und bestehende weitergebildet worden. Inzwischen kann Alexander Bürkle über 2.700 Nutzer vorweisen, die mit Terminal knapp 16.000 Projekte realisiert haben.

Max Bremer von der Adolf Würth GmbH & Co. KG sagte: „Das Handwerk ist digitaler als wir denken.“ Es habe aber nicht die Zeit, sich mit digitalen Prozessen zu beschäftigen – „wir müssen den Schritt auf unsere Kunden zugehen“, so Bremer. Er berichtete davon, wie Würth Regalsysteme in den Montagefahrzeugen seiner Kunden einrichtet, sie mit optischen Sensoren bestückt. Die prüfen, was fehlt und senden automatisch Bestellungen an eine Würth-Niederlassung. Ein Dienstleister liefert die Waren an die Monteure. Doch wie kommen diese nach Feierabend ins Montageauto? Das Problem konnte man bei Würth nicht lösen – und begann schließlich, mit einem Autohersteller zusammenzuarbeiten. Zurzeit läuft die Pilotphase. Der Lerneffekt sei gewesen, sich Partner zu suchen, sagte Bremer.

Als potenzieller Partner für Firmen präsentierte sich Frederic Sell vom Start-up Pitchview. Er wies auf die Bedeutung des persönlichen Kontakts in Zeiten der Digitalisierung hin und nannte den Messeauftritt als effizientestes Mittel zur Kontaktpflege mit Kunden und präsentierte die App, die sein Unternehmen dafür entwickelt hat.

Wie wichtig nach wie vor der persönliche Kontakt der Außendienstmitarbeiter mit den Kunden ist, betonte auch Daniel Werth von der Beyerbach GmbH (siehe linke Seite). Die Digitalisierung sei ein Hilfsmittel, nicht die Lösung. „Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht.“ Ein Tenor der Veranstaltung: Wie sich ein Unternehmen ändern muss, hängt vom Kunden ab. Und wann? Kai Hudetz sagte: „Der richtige Zeitpunkt zum Handeln ist jetzt.“ **mae**



› jeweils fünf bis sieben kleine und mittelständische Unternehmen eine branchenübergreifende Zusammenarbeit. Darunter sind neben Handelsunternehmen solche aus den Bereichen Transport, Dienstleistung, Produktion, Energie, Handwerk, Gesundheit und Finanzen sowie externe Experten. Der Fokus liegt auf dem Zusatznutzen, den die Unternehmen durch die Zusammenarbeit haben. Das Motto: „Just do it!“

Auch die Carl Pfeiffer GmbH & Co. KG in Stockach verändert sich regelmäßig. „Für uns ist es wichtig, immer up to date zu sein“, sagt Peter Buchbinder, der gemeinsam mit seinem Schwager Carl Heinz Pfeiffer die Geschäfte des 1829 gegründeten Familienunternehmens führt. Eisen-Pfeiffer – unter diesem Namen kennt man den Großhändler in der Region – hat alles, was einen klassischen Großhändler ausmacht: einen Fachmarkt, ein Lager und eine eigene Flotte. Auf 12.000 Quadratmetern bietet Eisen-Pfeiffer etwa 40.000 Artikel rund um den Hausbau an – von Stahlträgern bis zur Kamineinfassung, aber auch Sägen, Rasenmäher und Sicherheitsschuhe. Die verschiedenen Abteilungen sind großzügig gestaltet, bei der Arbeitskleidung gibt es zum Beispiel Umkleidekabinen. Der Barumsatz im Fachmarkt beträgt lediglich rund vier Prozent des Gesamtumsatzes. „Aber man kann sich hier warentechnisch sehr gut präsentieren“, sagt Peter Buchbinder. Und die Handwerker, mit denen Eisen-Pfeiffer etwa 90 Prozent seines Umsatzes macht (etwa sechs Prozent entfallen auf Industrie- und etwa vier Prozent auf Privatkunden), können sich hier über die Produkte informieren. Die Lagerfläche ist ebenfalls etwa 12.000 Quadratmeter groß und umfasst unter anderem ein vollautomatisches Hochregallager. Für 1,5 Millionen Euro entsteht bis Anfang 2020 ein Lagershuttlesystem für rund 12.000 Kleinteile, die dann per Knopfdruck zum Kommissionierer gebracht werden – für Buchbinder eine „enorme Platz- und Zeit-

ersparnis“. Vom Lager aus wird auch die 14 Lkw und Sprinter umfassende Flotte koordiniert, die die Waren an die Handwerksbetriebe in einem Umkreis von rund 100 Kilometern um Stockach ausliefert. Die komplette Route des Tages und wo sie sich gerade befinden, sieht man auf einem der Bildschirme in der Fuhrendispo. Nicht nur in diesem Bereich ist Eisen-Pfeiffer modern aufgestellt. Seit etwa 15 Jahren betreibt der Großhändler einen Onlineshop, die acht Außendienstmitarbeiter sind seit etwa zehn Jahren mit ihren Laptops zu den Kunden unterwegs. Diese können die Ware seit vier Jahren auch über eine App bestellen. Und über ein sogenanntes E-Gate haben Kunden und Mitarbeiter seit November übers Internet Zugriff auf sämtliche Bestellungen und weitere Daten. „Wir schauen, dass wir technisch immer auf dem neuesten Stand sind“, sagt Peter Buchbinder, der zudem auf den persönlichen Kontakt zu den häufig langjährigen Kunden hinweist. Für diese veranstaltet Eisen-Pfeiffer zusammen mit Herstellern wie Kärcher oder Hewi auch Seminare zu Fachthemen – so wie neulich eines für Schreiner und Innenausbauer über neue Beschlägetechnik. „Wir bieten einen Rundumservice von der Beratung bis zur Auslieferung. Das ist für die Handwerker wichtig“, betont Buchbinder. Ein Servicecenter, in dem die verkauften Sägen oder Rasenmäher repariert werden können, gibt es ebenfalls. Eisen-Pfeiffer beschäftigt 200 Mitarbeiter, darunter 16 Auszubildende, und steigert seinen Umsatz 2018 voraussichtlich um etwa 2,5 Prozent auf rund 50 Millionen Euro. Etwa zwölf Millionen Euro hat das Unternehmen in den vergangenen zehn Jahren in den Fachmarkt, die neue Stahlhalle sowie das Logistikzentrum investiert. „Wir wollen der nächsten Generation ein gut bestelltes Haus hinterlassen“, sagt Peter Buchbinder. Er selbst ist 60, sein Schwager 58 Jahre alt – und ihre insgesamt fünf Kinder wollen ab 2020 nach und nach in das Unternehmen einsteigen und es einmal in der siebten Generation weiterführen.

Susanne Maerz

Illustration: exdez

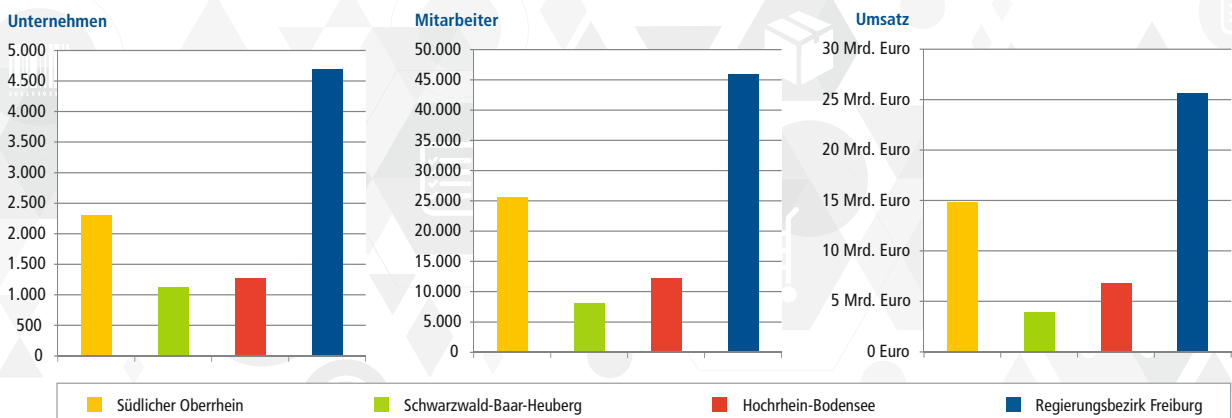
i

IHK Hochrhein-Bodensee: Bertram Paganini, Tel. 07531 2860-130, bertram.paganini@konstanz.ihk.de

IHK Südlicher Oberrhein: Thomas Kaiser, Tel. 07821 2703-640, thomas.kaiser@freiburg.ihk.de

IHK Villingen-Schwenningen: Lena Häslér, Tel. 07721 922-167, haesler@vs.ihk.de

DER GROSSHANDEL IM SÜDWESTEN



Die Zahlen beziehen sich auf Unternehmen mit steuerbarem Umsatz und sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sowie das Jahr 2016. Die Umsätze sind zum Teil geschätzt, Kfz ist nicht enthalten.

Quelle: Unternehmensregister des Statistischen Landesamts / Grafik: Falkenstein / Bild: exdez



Steffi Knebel und Matz Kastning entwickeln Audioguides und -buchtrailer

Kreative Hörformate

Autiotextour GbR

Gründer: Matz Kastning (46),
Steffi Knebel (44)

Ort: Schramberg

Gründung: Januar 2017

Branche: Kreative Dienstleistungen

Idee: Besondere Hörformate für
Städte, Museen oder Firmen
entwickeln

Audioguides kennt man vom Museumsbesuch. Was ist das Besondere an Ihren?

Kastning: Der klassische Audioguide erzählt etwas zu einem Bild, vor dem ich stehe. Wir würden aus verschiedenen Perspektiven über das Bild berichten, den Maler, den Bürgermeister erzählen lassen und daraus ein Hörspiel machen. Für das Kloster Heiligenbronn in Schramberg haben wir für einen Rundgang einen Audioguide entwickelt, bei dem die Nonnen, die auf dem Friedhof begraben sind, zu Wort kommen und der Bischof, der hier vor den Nazis gerettet wurde, aber auch ein Bewohner der Einrichtung für Sehbehinderte, der berichtet, wie er das Gelände wahrnimmt.

Wie kamen Sie auf die Idee für Ihre Audioguides?

Kastning: Die Grundidee kam durch den Thyssen-Testturm in Rottweil. Für den WDR habe ich als Journalist die Bauphase begleitet. Da auf die Baustelle wahnsinnig viele Besucher kamen, habe ich vorgeschlagen, für diese einen Audioguide zu machen, um ihnen die Baustelle zu erklären.

Knebel: Und wir sind dann gemeinsam auf die Idee gekommen, Audioguides für Bauprojekte zu entwickeln und dies Kommunen anzubieten. Dafür haben wir die Agentur gegründet.

Wer übernimmt welchen Part, und was haben Sie zuvor gemacht?

Knebel: Ich bin Architektin und Stadtplanerin und habe noch eine befristete Stelle am Karlsruher Institut für Technologie. Beim Kinderlehrpfad, den wir für die Stadt Schramberg entwickelt haben, war ich für die Wegeführung und die Verortung der Geschichten an den verschiedenen Stationen zuständig.

Kastning: Ich bin für die Hörspiele zuständig, für die wir mit etwa 20 freien Mitarbeitern zusammenarbeiten. Zurzeit entwickeln wir einen Audioguide für die Welt der Kristalle in Dietingen. Von Haus aus bin ich Radiojournalist und habe vor allem längere Formate wie Features und Hörspiele gemacht. Ich arbeite weiterhin als freier Journalist und unterrichte an vier Hochschulen.

Sie haben für Ihre Idee der Audioguides einen Preis beim landesweiten Gründerwettbewerb Ideenstark gewonnen, einen anderen beim Wettbewerb Ideentanke für die von Ihnen erst diesen Sommer kreierten Soundblurbs. Was hat es damit auf sich?

Knebel: Soundblurbs sind Buchtrailer in Hörspielform. Wir vertonen nicht den Klappentext, sondern entwickeln Geschichten passend zum Buch, die so aber nicht darin vorkommen. Auf der Frankfurter Buchmesse im Oktober haben wir sieben Probebeispiele vorgeführt und Verlagen präsentiert, zum Beispiel für den Thriller Acht Nacht von Sebastian Fitzek. Die kamen super an. Jetzt müssen wir eine Strategie entwickeln, wie Verlage die Soundblurbs in ihr Marketingkonzept einbinden können. Außerdem wollen wir mit den Soundblurbs an Unternehmen herantreten, die diese zur Imagewerbung verwenden können.

Interview: mae

■ FREIBURG



Der **Handelsverband Südbaden** in Freiburg hat einen neuen Hauptgeschäftsführer: **Peter Spindler** (59, Bild) übernimmt die Nachfolge von **Olaf Kather**, der den Handelsverband auf eigenen Wunsch Ende September verlassen hat. Spindler arbeitet seit 1991 als Justiziar des Handelsverbands. Der Rechtsanwalt wird laut einer Pressemeldung nun in Doppelfunktion als Hauptgeschäftsführer und Leiter der Rechtsabteilung tätig sein. **Utz Geiselhart**

(59) bleibt stellvertretender Hauptgeschäftsführer mit Dienstsitz in Konstanz. Zusammen bilden Spindler und Geiselhart die Geschäftsführung des Handelsverbands Südbaden. ine

■ BERNAU



Die **SLG Kunststoff GmbH** in Bernau hat seit Oktober eine Doppelspitze: **Dieter Halbfas** (47, rechts) wurde zum zweiten Geschäftsführer bestellt. Er steht dem bisherigen geschäftsführenden Mehrheitsgesellschafter **Dieter Stockkamp** (64,

links) zur Seite. „Mit der Bestellung von Herrn Dieter Halbfas zum weiteren Geschäftsführer wurde ein wichtiger Meilenstein bei der Nachfolgeplanung und für das weitere Unternehmenswachstum gesetzt“, heißt es in einer Pressemitteilung des Unternehmens. Der Wirtschaftsingenieur Halbfas verfügt danach über langjährige Erfahrung in der Automobil- und Logistikbranche. Er war zuvor mehrere Jahre Geschäftsführer eines internationalen Logistikdienstleisters und verantwortlich für den Ausbau und die Erschließung von Produktionsstätten in Europa und Asien. Bei der SLG Kunststoff GmbH soll er im Rahmen der neuen strategischen Ausrichtung des Kunststoffspritzguss-Unternehmens das Geschäftsfeld Transport und Verpackung weiterentwickeln und durch eigene, innovative Produkte ausbauen. Die SLG Kunststoff GmbH beschäftigt 280 Mitarbeiter und setzte zuletzt 56 Millionen Euro um. sum

■ KONSTANZ



Die **Exorbyte GmbH** hat zum 1. Oktober ihre Geschäftsführung erweitert. **Benno Nieswand** (55, Bild links), Gründer und Inhaber des Konstanzer Herstellers von Such- und Abgleichsoftware, hat **Rüdiger Düchting** (43, rechts) die

Verantwortung für Markenentwicklung, Kundenprojekte und Finanzen übertragen. Nieswand selbst will sich weiterhin um Technologie und Entwicklung kümmern. Düchting ist Informatiker und

hat fast 20 Jahre für den Bertelsmann-Konzern gearbeitet, zuletzt als „Director Finance Solutions“ von Arvato Systems. Exorbyte, 2000 in Konstanz gegründet, hat sich darauf spezialisiert, Stammdaten nutzbar zu machen. Exorbyte beschäftigt aktuell 28 Mitarbeiter und erwartet für 2018 einen Umsatz von rund drei Millionen Euro. ine

■ LAUFENBURG



Generationenwechsel bei der **Energiedienst Holding AG**: Nach 26 Dienstjahren, davon 19 Jahren in der Geschäftsleitung, gibt **Martin Steiger** (62, links) auf seinen Wunsch die Führung des binationalen Energieversorgers mit Sitz im schweizerischen Laufenburg ab. Sein Nachfolger wird **Jörg Reichert** (42,

rechts) bisher Leiter des Konzerncontrollings der EnBW Energie Baden-Württemberg AG. Er verfügt laut Pressemitteilung über eine breite operative und strategische Erfahrung in erfolgskritischen Bereichen eines Energieunternehmens. Reichert wird ab Januar als neues Mitglied der Geschäftsleitung der Energiedienst Holding AG sowie als neues Mitglied des Vorstands der Energiedienst AG zunächst die operative Verantwortung der Geschäftseinheit Deutschland übernehmen. Zum 1. April löst er dann Martin Steiger als Vorsitzender der Geschäftsleitung der Energiedienst Holding AG ab. sum

■ BASEL/MULHOUSE

Luc Gaillet (66) ist seit 17. Oktober neuer Präsident des Verwaltungsrats des **Euro-Airports Basel-Mulhouse**. Er folgt auf **Jean-Pierre Lavielle**, der am 2. August im Alter von 80 Jahren gestorben ist. Gaillet gehört der Industrie- und Handelskammer Alsace Eurométropole an, als deren Vertreter er im Verwaltungsrat des Flughafens sitzt. Gaillet hatte seit 1983 verschiedene Führungspositionen in unterschiedlichen Branchen vorwiegend in der elsässischen Industrie inne. Ab 1997 wurde er Präsident der Firma Papeterie Zuber. Von 2011 bis April 2018 war Gaillet Projektleiter für die neue Bahnanbindung des Euro-Airports. sum

■ STÜHLINGEN

Der Aufsichtsrat der **STO Management SE** hat die Vorstandsverträge des Sprechers des Vorstandes **Rainer Hüttenberger**, zuständig für Marketing und Markenvertrieb Sto International, bis Ende März 2023 und des Mitglieds des Vorstandes **Michael Keller**, zuständig für Markenvertrieb Sto Deutschland, Distribution und Zentrale Dienste bis Ende Juni 2023 beschlossen. Der Neuabschluss erfolgt in Verbindung mit der jeweils erneuten Bestellung zum Mitglied des Vorstandes der STO Management SE. Die Verlängerung des Vertrages des Vorstandsmitgliedes **Rolf Wöhrle** war bereits im Frühjahr 2018 erfolgt. upl

■ RUST



Der geschäftsführende Gesellschafter des Europa-Parks **Michael Mack** (39) erhielt von der Republik Frankreich am 8. Oktober das sogenannte Exequatur und wurde zum Honorarkonsul der Regierungsbezirke Freiburg und Tübingen ernannt. Michael Mack sagte bei einer Feierstunde im Europa-Park in Rust, die Ernennung sei für ihn eine große Ehre, und das Ehrenamt sei mit Verantwortung verbunden. Er habe sich für seine Amtszeit die Eck-

pfeiler Jugend, Digitalisierung, Zukunft und Tradition gesetzt. Zudem sei es ihm wichtig, die deutsch-französische Freundschaft weiter durch grenzübergreifende Projekte zu fördern. **sum**

■ OBERBERGEN/FREIBURG

Fritz Keller, der das Weingut Franz Keller in Oberbergen führt, und sein Sohn **Friedrich Keller** wurden vom Weinführer Gault & Millau zu Winzern des Jahres gekürt. Außerdem wurde Fritz Keller auf der Jahresversammlung des Sportclubs Freiburg für weitere drei Jahre zum Präsidenten des Vereins gewählt. Im Zuge einer Satzungsänderung und um die Strukturen zu professionalisieren, wie es vom Verein heißt, wurden seine Befugnisse eingeschränkt. **mae**

■ FREIBURG



Christian Dusch (39) ist neuer Direktor des Regionalverbands Südlicher Oberrhein. Er wurde für acht Jahre in das Hauptamt gewählt. Von 2013 bis 2016 war er Dezernent für Bau und Umwelt im Landratsamt Breisgau-Hochschwarzwald, dann wechselte er als Professor für öffentliches Recht an die Hochschule Kehl. An der Spitze des Regionalverbands folgt er auf **Dieter Karlin**, der Ende August in den Ruhestand getreten ist (wir berichteten). Christi-

an Dusch kennt den Regionalverband gut, war er doch von 2009 bis 2014 Mitglied in dessen Verbandsversammlung. Dusch ist vielfach engagiert, unter anderem als Vizepräsident des Badischen Sportbunds und des Südbadischen Fußballverbands. **sum**

■ FREIBURG

Jens Pasche, geschäftsführender Gesellschafter der Sacker Architekten GmbH, ist im Alter von 56 Jahren nach schwerer Krankheit gestorben. Pasche, in Wolfenbüttel geboren, studierte nach seiner Ausbildung zum Bauzeichner Bauingenieur sowie danach Architektur an der FH Aachen. 1991 kam er zum Architekturbüro Hecker nach Freiburg. 1998 wechselte zu Sacker Architekten, wurde ein Jahr später Mitglied der Geschäftsleitung dieses Büros und 2002 Geschäftsführer der Sacker Generalplaner GmbH. Seit 2012 war er Geschäftsführer der Sacker Architekten GmbH und seit 2017 geschäftsführender Gesellschafter. Das Büro, im vergangenen Jahr 25 Jahre alt geworden, zählt zu den größten in Südbaden. Es wird von Detlef Sacker und Christopher Höfler weitergeführt. **upl**

Digitaler Pionier



Andreas Owen | wirsindhandwerk.de

KONSTANZ. Arbeiten in einem Online-Start-up klingt hektisch, stressig. In den Räumen von „wirsindhandwerk.de“ geht es indes still und entspannt zu. Das liegt vielleicht an der beruhigenden Wirkung des Seerheins, der direkt vor den Fenstern des Büros in der Konstanzer Bleichestraße vorbeiplätschert. Und auch der Chef der Internetplattform, die etwas mehr als ein Jahr alt ist, knapp zehn Mitarbeiter zählt und jüngst mit dem Cyber One Award des Landes ausgezeichnet wurde, strahlt eine große Ruhe aus. Andreas Owen (48) kocht erstmal Ingwertee, ehe er von sich und seinem Werdegang erzählt. Eine „Herzensangelegenheit“ nennt der Unternehmer sein jüngstes Projekt. Damit will Owen, der seit der Sanierung seines Häuschens ein großer Fan von guten Handwerkern ist, dem Berufsstand „eine digitale Heimat geben“, dessen guten Ruf in die digitale Welt transportieren. Das Leitbild „fair.ehrlich.wertschätzend“ drückt seine eigene Überzeugung aus.

„wirsindhandwerk.de“ ist Owens sechstes Start-up, die erste eigene Firma hatte er noch während des Studiums gegründet.

Dabei war für den Sohn chinesischer Eltern eigentlich ein ganz anderer Karriereweg vorprogrammiert: Interkulturelles Management lautete das Ziel. Andreas Owen, der in Göttingen geboren wurde und im Alter von zwölf Jahren mit seiner Familie nach Konstanz zog, machte Abitur am Wirtschaftsgymnasium und studierte Internationale Beziehungen und Management an der Universität Konstanz sowie in Shanghai. Ein Praktikum bei Siemens hatte er bereits absolviert und war „drauf und dran bei VW einzusteigen“. Doch stattdessen gründete er gemeinsam mit einem Kommilitonen die Firma „Global Business Contact“. Das war Mitte der 1990er-Jahre, das Internet startete gerade seinen Siegeszug, und die beiden Studenten erkannten, wie viel da passiert. Ihre Geschäftsidee: Sie vermittelten Geschäftskontakte zwischen Firmen, die selbst noch keinen Anschluss an das neue weltweite Netz hatten. „Wir merkten, dass man über Suchmaschinen sehr viel Resonanz bekommt“, erzählt Andreas Owen. Mit dem Know-how, wie man sich da positioniert, gründete er sein zweites Unternehmen, die Suchtreffer AG, noch bevor Google bekannt war. Das Timing passte: Ende der 1990er boomte die New Economy, Investoren pumpeten viel Geld in Start-ups, die schnell groß und bekannt werden wollten. Davon profitierte die Suchtreffer AG, die selbst rasch wuchs, bald 80 Mitarbeiter beschäftigte und auch das Platzen der Internetblase überlebte, weil sie reale Umsätze machte. Andreas Owen gilt noch heute als Pionier in Sachen Suchmaschinenmarketing.

» *Das Projekt ist*

eine Herzensangelegenheit «

Obwohl andere ihn drängten, in Metropolen wie Berlin, München oder Frankfurt zu ziehen, blieb er Konstanz treu. „Ich bin ganz bewusst hiergeblieben, weil diese Region extrem viel Potenzial hat“, sagt Owen. Und vor allem, weil es am Bodensee ein bisschen beschaulicher zugeht als in den Großstädten, deren „War of Talents“ Owen scheute, also den Kampf um die besten Köpfe. Er bildete seine Mitarbeiter lieber selbst aus, die es ihm mit Treue dankten. 2007 kaufte die Schweizer Mediengruppe Goldbach die Suchtreffer AG auf, taufte sie um in Goldbach Interactive AG und entwickelte sie in Richtung Multichannelmarketing. Owen begleitete sein Baby noch ein Stück, ehe er sich vor sechs Jahren aus dem Vorstand zurückzog. „Ich wollte mich neu erfinden“, berichtet er. Andreas Owen war Anfang 40, hatte viel Zeit und ein kleines finanzielles Polster, um sich zu fragen, was das Leben sonst hergibt. Er reiste, widmete seiner Familie und seinen Freunden viel Zeit und achtete sehr auf sich selbst: Bewegung, Ernährung, Gesundheit und die richtige geistige Haltung. Owen betreibt seit er zwölf ist Taekwondo und weiß, dass die wahre Kampfkunst nicht nur physischen, sondern auch unsichtbaren Gegnern wie Stress oder Schmerz gilt.

Neben den privaten Wünschen erfüllte er sich auch berufliche. Das Netzwerk für Digitalunternehmen Cyberlago war so einer. 2011 initiierte Owen es als eine Art Unternehmerstammtisch, 2013 folgte die Vereinsgründung. Seine Idee: Er wollte der Digitalwirtschaft in der Region ein Gesicht geben, die Hidden Champions rund um den

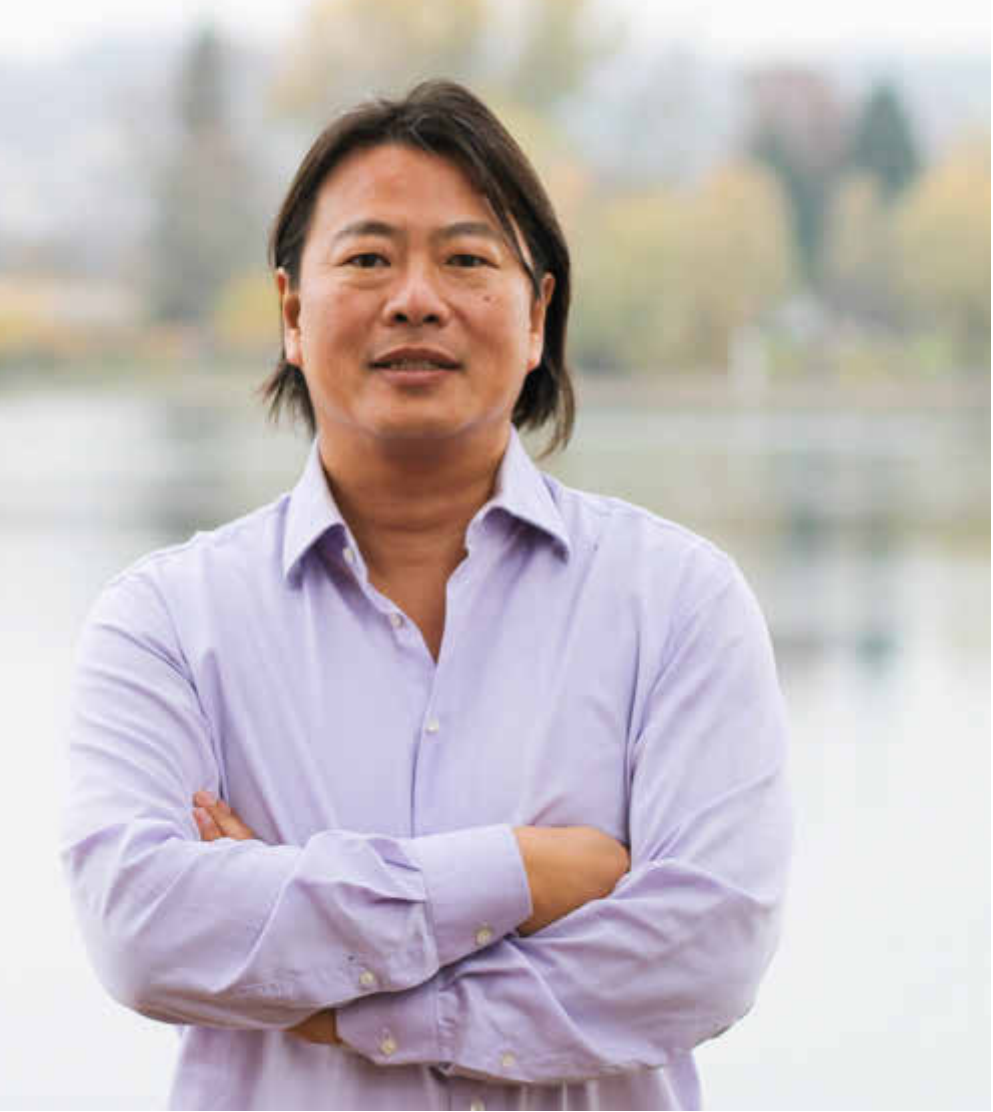


Bild: Ermer

Bodensee sichtbar machen. „Ich bin der Region und dem See so verbunden“, sagt Owen. „Man lebt hier wie im Paradies.“ Er schätzt die hohe Lebensqualität, die Nähe zum Wasser, zu den Hochschulen und zur Schweiz, zu Österreich und Liechtenstein. Deshalb setzt er sich dafür ein, dass sich die digitalen Akteure vernetzen, um – so wie er selbst – hierbleiben zu können. Mit Erfolg: Cyberlago zählt mittlerweile über 80 Mitgliedsfirmen und -hochschulen in allen vier Ländern rund um den See und hat gerade sein fünfjähriges Bestehen gefeiert. Owen agiert immer noch als Vorstandsvorsitzender, doch seit auch dieses Kind selbst laufen kann, widmet er sein Herzblut dem nächsten Projekt „wirsindhandwerk.de“. Die Idee einer Empfehlungsplattform fürs Handwerk treibt den Unternehmer schon länger um, weil er den Schreiner seiner Küche unbedingt positiv bewerten wollte. Aber wo? Während Hotels, Ärzte oder Anwälte längst auf entsprechenden Portalen im Internet beurteilt werden, gab es diese Möglichkeit für Handwerker hierzulande bisher nicht. Owen reizte es, die Welt des Handwerks kennenzulernen, die sich von der der Internetunternehmen deutlich unterscheidet. Der Digitalpionier trat an, die „Heldengeschichten des Handwerks“ zu erzählen und scheint damit mal wieder eine Lücke entdeckt zu haben.

Woher nimmt er bei all den Aktivitäten seine Ruhe? Wie schafft er es, achtsam mit sich selbst umzugehen? „Das hängt mit der Haltung zusammen“, sagt Owen. Es sei eine Lebensphilosophie, wie man grundsätzlich mit dem Digitalen umgehe. Wenn man es nicht als Teufelszeug betrachte, sondern als etwas Normales, Hilfreiches, dann erzeuge es auch keine negative Energie und lasse anderen Herzensdingen ausreichend Raum. **kat**

REGIO REPORT

IHK Hochrhein-Bodensee



Bilder: Elisabeth Leblanc, Marion Baumeister

Malerisch gelegen: das Bodensee-forum am Seerhein mit Blick auf das Konstanzer Münster.

Neujahrsempfang der IHK in Konstanz wieder im Bodenseeforum

Mit rund 1.000 Gästen

Es ist ein modernes, großzügiges Gebäude, prominent am Seerhein gelegen: das Bodenseeforum Konstanz. Hier finden verschiedene Arten von Veranstaltungen statt. Die IHK nutzt die Location im Januar.

Der traditionelle Neujahrsempfang der IHK Hochrhein-Bodensee und der Handwerkskammer Konstanz findet im kommenden Jahr wieder im Bodenseeforum Konstanz statt (siehe auch Seite 18 und 19). In dem modernen Veranstaltungshaus wird mit Ehrengast Peter Altmaier am 10. Januar ein neues Jahr eingeleitet. Rund 1.000 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft werden erwartet. Für den alljährlichen Neujahrsempfang laden die beiden Wirtschaftskammern IHK Hochrhein-Bodensee und Handwerkskam-

mer Konstanz im kommenden Jahr wieder nach Konstanz ein. Nachdem die Festveranstaltung 2018 in der Stadthalle in Singen stattfand, kehrt sie nun in das Bodenseeforum zurück. Am 10. Januar spricht der Bundesminister für Wirtschaft und Energie Peter Altmaier vor einem großen Publikum. Das am Rheinkilometer 1 gelegene Bodenseeforum liegt im selben Gebäude wie die IHK Hochrhein-Bodensee mit ihrem Sitz in Konstanz und ist nur wenige Gehminuten von der Handwerkskammer Konstanz entfernt. Das ehemalige Forschungs- und Entwicklungszentrum wurde als moderne Location für Kongresse und Tagungen, aber auch für kulturelle und gesellschaftliche Nutzung umgebaut und im Oktober 2016 eröffnet. Es ist das größte Veranstaltungshaus der Stadt Konstanz und bietet eine ideale Räumlichkeit für die traditionelle Festveranstaltung der Wirtschaftskammern. Die Säle des Bodenseeforums sind mit modernster Medien- und Veranstaltungstechnik ausgestattet. Durch das modulare



Raumkonzept kann die rund 2.000 Quadratmeter große Konferenz- und Ausstellungsfläche individuell in verschiedene Saalgrößen variiert werden. Der kleinste buchbare Raum hat dabei 63 Quadratmeter. Der größte Saal, in dem der Konstanzer Neujahrsempfang 2019 stattfinden wird, fasst bis zu 1.100 Gäste. Die großflächige Glasfront des Gebäudes bietet einen beeindruckenden Panoramablick auf den Seerhein und den brandneuen Bootsanleger. Die illuminiertbare Fassade, die im Erdgeschoss um das Haus verläuft und sowohl nach innen als auch nach außen strahlt, verspricht eine festliche Stimmung für den Neujahrsempfang.

» Wir sehen uns als Lösungsanbieter «

Wir haben den Neujahrsempfang von IHK und Handwerkskammer am 10. Januar im Bodenseeforum zum Anlass genommen, mit dem Geschäftsführer Jochen Andrew Lohmar über das Veranstaltungshaus zu sprechen.

INHALT

- **17** Rund 1.000 Gäste
Neujahrsempfang im Bodenseeforum
- 18** Interview mit Jochen Lohmar
- 19** IHK-Neujahrsempfänge
Prominente Redner in Konstanz und Schopfheim
- 20** Installation im IHK-Foyer
Teppich aus 224 Tontalern
- 20** Baur Wohnfaszination
Urkunde zum Erweiterungsbau
- 22** Industrieausschuss
Thema Mobilfunkstandard 5G
- 22** Mitarbeiterentsendung
Veranstaltung zu Regeln für Polen, Tschechien und Ungarn
- 23** Beste Auszubildende geehrt
388 Mal Lob und Preis
- 24** Waldshuter Gründerpreis
Visco Jet Rührsysteme geehrt
- 26** Europass Mobilität
„Jederzeit wieder“
- 27** Workshop
Flüchtlinge und Sprache
- 29** Öffentliche Bekanntmachungen
zur Vollversammlungswahl
- 32** Lehrgänge und Seminare der IHK



Jochen Andrew Lohmar

Herr Lohmar, welche Vision steckt hinter dem Bodenseeforum?

Viele Veranstaltungshäuser sehen ihren Service darin, ihre Räumlichkeiten mit einer bestimmten Bestuhlung, einem Catering et cetera zur Verfügung zu stellen. Doch wir vom Bodenseeforum gehen weiter. Wir differenzieren uns von anderen Veranstaltungshäusern, indem wir uns als Lösungsanbieter sehen und dabei all unser Know-how zur Verfügung stellen. Wir versetzen uns in die Situation des Kunden und fragen uns: Welche Herausforderungen hat er zu meistern? Was ist die Zielsetzung seiner Veranstaltung? Unser Anspruch ist es stets, eine entsprechende Atmosphäre zu vermitteln. Neben dem Inhalt geht es auch viel um Dramaturgie – wir verkaufen Erlebnisse. Außerdem liegt uns das Thema Nachhaltigkeit sehr am Herzen. Dies setzen wir nicht nur durch eine Solaranlage auf dem Dach um, sondern zum Beispiel auch durch den Bezug von regionalen Lebensmitteln, die Reduzierung von sogenanntem foodwaste und durch eine moderne Veranstaltungsindustrie, die es ermöglicht, anstatt auf Flipcharts oder Moderationskarten in Papierform auf hochmoderne Gerätschaften zurückzugreifen.

Ein weiteres Jahr neigt sich dem Ende zu. Was sind Ihre Vorsätze für 2019, und welche Ambitionen verfolgen Sie?

Wir sind ein innovatives Haus mit moderner Architektur, und unser Anspruch ist es, damit bekannter zu werden. Wenn man an Veranstaltungen am Bodensee denkt, sollte das Bodenseeforum als erstes genannt werden. Langfristig wird es der Stadt Konstanz gut tun, wenn diese als Tagungs- und Veranstaltungsdestination national wie auch international wahrgenommen wird. Der Standort bietet dabei enorme Chancen für ein Veranstaltungshaus. Zum einen wollen wir unsere Türen für andere IHK-Mitgliedsunternehmen aus der Region öffnen und ihnen mit dem Bodenseeforum ein Zuhause bieten, um dort Veranstaltungen aller Art durchzuführen. Zum anderen wollen wir überregional bekannt werden. Locations in großen Metropolen kennt man schon, doch die Kunden wollen immer etwas Neues entdecken. Darin liegt unser Vorteil und diesen wollen wir 2019 noch besser nutzen.

Den Auftakt für das kommende Jahr bildet der IHK-Neujahrsempfang. Was sind weitere geplante Highlights, worauf können die Besucher sich freuen?

Für das kommende Jahr sind neben Konferenzen und Tagungen eine Vielzahl an Kulturveranstaltungen geplant. Wir sind zwar kein reines Kulturhaus, doch es gibt viele interessante Events wie zum Beispiel Multivisionsshow oder außergewöhnliche Musikveranstaltungen, die für 2019 geplant sind. Aber noch möchten wir natürlich nicht zu viel verraten, es bleibt spannend.

Interview: doe

Hochkarätige Redner zu Gast

Bild: Bundesregierung/Kugler



Peter Altmaier



Elmar Brok

Einladung

Für den Jahresauftakt lädt die IHK Hochrhein-Bodensee traditionell zu zwei Neujahrsempfängen ein. Auch für das Jahr 2019 sind wieder hochkarätige Redner mit interessanten und aktuellen Themen zu erwarten. In Konstanz wird der Bundesminister für Wirtschaft und Energie Peter Altmaier zu Gast sein, in Schopfheim der EU-Parlamentarier Elmar Brok (beide CDU).

Neujahrsempfang in Konstanz am 10. Januar

Der gemeinsame Neujahrsempfang der IHK und der Handwerkskammer Konstanz (HWK) findet am 10. Januar 2019 ab 18.30 Uhr im Bodenseeforum Konstanz statt. Als Ehrengast und Festredner konnte Bundesminister Peter Altmaier gewonnen werden. Peter Altmaier, geboren in Ens Dorf, absolvierte nach dem Gymnasium ein Studium der Rechtswissenschaften an der Universität des Saarlandes in Saarbrücken. Fünf Jahre lang war er wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Staats- und Völkerrecht und später am Europa-Institut der Universität des Saarlandes. Den Grundstein für seinen politischen Werdegang legte er schon sehr früh. Bereits mit 14 Jahren trat er in die Junge Union ein, zwei Jahre danach wurde er Mitglied der CDU. Knapp 20 Jahre später wurde er Mitglied des deutschen Bundestages, nachdem er vier Jahre lang Beamter der Europäischen Kommission gewesen war. Peter Altmaier leitet heute das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Zuvor war er Bundesminister für besondere Aufgaben und Chef des Bundeskanzleramtes, Bundesumweltminister und Parlamentarischer Geschäftsführer der CDU/CSU-Bundestagsfraktion.

Neujahrsempfang in Schopfheim am 24. Januar

„Geboren, verheiratet, Europäisches Parlament“, so soll Helmut Kohl den Lebenslauf von Elmar Brok zusammengefasst haben. Am 24. Januar 2019 ab 17 Uhr spricht der passionierte EU-Parlamentarier in der Stadthalle Schopfheim beim Neujahrsempfang der IHK über die Zukunft Europas. Der gebürtige Ostwestfale studierte Rechts- und Politikwissenschaften an der Universität Edinburgh und arbeitete als Journalist für Rundfunk sowie Zeitungen. Später war er Europabeauftragter des Vorstandes der Bertelsmann AG und von 1991 bis 2011 dessen Senior Vice President Media Development. Bereits 1980 zog er für die CDU/CSU ins Europäische Parlament ein und gehört seither der Fraktion der Europäischen Volkspartei (EVP) an. Er ist somit der dienstälteste Abgeordnete des Europäischen Parlaments. Insgesamt 13 Jahre war er Vorsitzender dessen Ausschusses für Auswärtige Angelegenheiten. Elmar Brok ist heute unter anderem Präsident der Union der Europäischen Föderalisten und Vorsitzender des Europäischen Demokratiefonds. Die Festveranstaltung beginnt um 17 Uhr und endet mit einem Empfang.

Interessierte Mitgliedsunternehmen sind beim Neujahrsempfang herzlich willkommen. Eine vorherige Anmeldung ist erforderlich. Aufgrund der vorgegebenen Sitzplatzkapazitäten der Veranstaltungshallen und der großen Nachfrage werden die Plätze nach Eingang der Anmeldungen und nur im Rahmen der Verfügbarkeit vergeben. **doe**

Anmeldung für Konstanz:
Elke Stock, Tel. 07531 2860-191
Anmeldung für Schopfheim:
Isabell Brutschin, Tel. 07622 3907-240

Mittelalterliche Handwerkskunst trifft auf moderne Architektur

Installation der „Galerie mit Nebenwirkung“ im IHK-Foyer

224 farbenfrohe, zu einem Teppich aneinander geknüpfte Motivtaler aus Ton schmücken bis Ende dieses Jahres das Foyer der IHK in Konstanz. Die Installation, die sich an mittelalterliche Butzenscheiben-Fenster anlehnt, bildet einen starken Kontrast zu der modernen Umgebung aus Glas und Stahl, passt sich jedoch konzeptionell den Räumlichkeiten an, die komplett barrierefrei gestaltet wurden. Denn der sogenannte Tontalerteppich entstand im Rahmen eines Projekts der „Galerie mit Nebenwirkung“, einer künstlerisch arbeitenden Inklusionsgruppe des Diakonischen Werks, die für das Projekt vom Kunstfonds Konzil gefördert wurde.

Nach einer Ausschreibung hatten 39 Galerieteilnehmer und Bürger zu einer Projektgruppe zusammengefunden. Sie starteten mit einer historischen Recherche über die Lebens- und Bildwelt des 15. Jahrhunderts und machten sich dann unter der künstlerischen Leitung von Kirsten Kerstings in zehn Workshops an die kreative Arbeit. Dabei entstanden 224 Tontaler, deren Motive von dem jeweiligen Teilnehmer individuell erarbeitet wurden. Die fertigen Taler wurden mit Hanf-, Sisal-, Leinen- sowie Lederschnüren zusammengeknüpft und an einer Stahlkonstruktion aufgehängt. Die fertige Installation ist nun im Eingangsbereich der IHK in Konstanz ausgestellt und kann dort betrachtet werden. Dabei lohnt sich durch-



aus auch ein Blick hinter den Teppich: Die Vorder- und Rückseiten der Taler sind unterschiedlich gestaltet, und so gilt es, 448 verschiedene Motive zu entdecken. Die Installation kann käuflich erworben werden (Preis auf Anfrage). Der Erlös kommt der Projektgruppe „Galerie mit Nebenwirkung“ zugute. **doe**

Der sogenannte Tontalerteppich ist noch diesen Monat im Foyer des IHK-Gebäudes in Konstanz zu sehen.

i Randi von Stechow, Diakonisches Werk des Ev. Kirchenbezirks Konstanz, Tel. 07531 3632610, randi.stechow@diakonie.ekiba.de.

Baur Wohnfaszination erhält IHK-Urkunde zur Einweihung

Familienunternehmen setzt auf Wachstum

Von einem „wertvollen Beitrag zum Wohle und zur Stärke unserer Region“ sprach der Vizepräsident der IHK Dietmar Kühne Anfang November in seiner Rede zur Eröffnung des Erweiterungsbaus der Firma Baur Wohnfaszination in Höchenschwand. Bei der Vergrößerung handle es sich um einen „weiteren wichtigen Meilenstein in der traditionsreichen Unternehmensgeschichte“, lobte er und überreichte dem Ehepaar Baur in Anerkennung seiner herausragenden unternehmerischen Leistungen eine Urkunde der IHK.

An die 200 Gäste waren an diesem Tag gekommen, um gemeinsam die Eröffnung des Erweiterungsbaus zu feiern. Das Familienunternehmen für Inneneinrichtung hat rund drei Millionen Euro in den Neubau im Industriegebiet Tiefenhäusern investiert. Auf 1.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche finden sich nun verschiedene komplett eingerichtete Hotelzimmer wie auch Privaträume, die den Kunden als Beispiele für eine mögliche Ausstattung dienen sollen. Das Ziel bei der Gestaltung der neuen Ausstellung sei es gewesen, der Linie der Firma treu zu bleiben, aber auch moderne Akzente zu setzen, so die Innenarchitektin und Tochter Pamela Baur. Baur Wohnfaszination investierte in

den vergangenen fünf Jahren sechs Millionen Euro und konnte die Zahl der Mitarbeiter von 63 auf 86 erhöhen. Der Neubau ermögliche es nun, Arbeitsplätze für sieben weitere Fachkräfte zu schaffen. **doe**



IHK-Vizepräsident Dietmar Kühne (links) übergibt die Urkunde an das Ehepaar Baur.

Bild: Michael Spiegelhalter

Industrieausschuss

Künstliche Intelligenz und Mobilfunkstandard 5G



Die Herbstsitzung des Industrieausschusses stand im Zeichen Künstlicher Intelligenz (KI) und des neuen Mobilfunkstandards 5G. Die Mitglieder tagten auf Einladung der Wirtschaftsregion Südwest GmbH im Innocel-Innovations-Center in Lörrach. Mit Daniel Stock, Forscher am Kompetenzzentrum für digitale Werkzeuge in der Produktion am Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung

IPA aus Stuttgart, konnte ein Experte für den Ausschuss gewonnen werden. Er zeigte den Mitgliedern die Entwicklung von Geräten, Nutzern und Diensten sowie des Datenvolumens im Mobilfunk in den vergangenen Jahrzehnten auf. Die fünfte Generation (5G) von Kommunikationsinfrastruktur hat die besonderen Anforderungen der Industrie im Blick. Echtzeitübertragungen werden dadurch möglich. Allerdings werden die zur Übertragung benötigten Funkzellen kleiner, und somit benötigt man insgesamt mehr Funkzellen. 5G wird die Basis für eine umfassende Digitalisierung von Wirtschaft und Industrie bilden, zukünftig Anwendungen wie das autonome Fahren oder die mobile Robotik werden dadurch erst ermöglicht.

Im Herbst dieses Jahres hat die Präsidentenkammer der Bundesnetzagentur einen Entwurf über die Vergabe- und Auktionsregeln zur Vergabe von Frequenzen, die für 5G notwendig sind, gefertigt. Dieser beinhaltet insbesondere die Themen Versorgungsverpflichtung, Dien-

steanbieterregelung und nationales Roaming. Der Referent mahnte, dass es für die Versorgung gerade der ländlichen Regionen wichtig ist, eine Versorgungsverpflichtung nicht über den Abdeckungsgrad der Haushalte, sondern der Fläche zu vereinbaren. Ansonsten drohten die ländlichen Räume abgehängt zu werden. Stand heute kann damit gerechnet werden, dass ab 2021 ein rapider Anstieg von 5G-Verbindungen erfolgen wird.

Für Industrieunternehmen, die an 5G interessiert sind, plant das Wirtschaftsministerium die Förderung des Aufbaus von 5G-Testumgebungen. Das Projekt soll vom Fraunhofer IPA koordiniert werden. Die Umsetzung wird mit Beteiligung mittelständischer Unternehmen aus Produktion, Intralogistik und Logistik sowie der Firma Nokia als Technologieprovider erfolgen. Der Fokus liegt auf den Bereichen Produktion und Labor. In diesem Rahmen sollen die Anforderungen von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) an die 5G-Technologie ermittelt und in die Standardisierung eingebracht werden. Ebenso ist geplant, 5G-Testumgebungen für KMU bereitzustellen.

Weitere Themen im Industrieausschuss waren KI und Deep Learning in der Industrie. Daniel Gaida, Leiter der Forschungsgruppe Künstliche Intelligenz der Hahn-Schickard-Gesellschaft für angewandte Forschung, ging dabei auf die Vorteile von Deep Learning ein. Für die Industrie sieht er insbesondere in den Möglichkeiten zur Reduktion von Testzeiten und Kalibrierung, der Erhöhung der Produktqualität, der Reduktion der Gewährleistungskosten, der Erhöhung des Durchsatzes und der vorausschauenden Wartung. Die Voraussetzungen, um Deep Learning anzuwenden und KI einsetzen zu können, sind aber das Vorhandensein ausreichender Datensätze sowie die mögliche Übertragbarkeit von Modellen auf ähnliche Maschinen. **AG**

Veranstaltung zu Mitarbeiterentsendung nach Polen, Tschechien oder Ungarn

Herausforderung Meldepflicht

Die IHK veranstaltete in Schopfheim eine Informationsveranstaltung zum Thema Mitarbeiterentsendung nach Polen, Tschechien und Ungarn. Interessierte Unternehmen erhielten von Fachexperten der jeweiligen AHK Informationen aus erster Hand. Hintergrund: In den vergangenen Jahren konnte eine stetige Zunahme an Entsendungen deutscher Arbeitnehmer nach Polen, Tschechien und Ungarn verzeichnet werden. Nach den Erfahrungen der Referenten ist die Meldepflicht immer wieder eine Herausforderung für deutsche Unternehmen. In welchen Fällen es zu einer Meldepflicht kommt und wie solch eine Meldung auszusehen hat, unterscheidet sich dabei in den drei Ländern. Beispielsweise ist in Tschechien ein Verkaufsgespräch mit keiner Meldepflicht verbunden, in Polen jedoch schon. Auch das Maß an reglementierten Berufen unterscheidet sich in den drei Ländern. So gibt es in Tschechien rund 320 reglementierte Berufe, in Polen 172 und in Ungarn 39. Auch sprachliche Barrieren beeinträchtigen die Entsendung von deutschen Arbeitnehmern. Zum Beispiel müssen gewisse Entsendeunterlagen teilweise in die entsprechende Amtsspra-

che übersetzt werden. Die Anmeldungen werden in den drei Ländern ebenfalls oft nur postalisch angenommen, und die Dokumente müssen in der Regel in Papierform mitgeführt werden. Bei Nichteinhalten von Vorschriften drohen dabei in allen drei Ländern entsprechende Bußgelder.

i Die Vorträge zu den Meldevorschriften sind unter www.konstanz.ihk.de erhältlich, Dok.-Nr. 143114757.

Informierten über Mitarbeiterentsendung: Jacqueline Häberle (IHK), Roland Fedorczyk (AHK Polen), Peter Hrbik (AHK Tschechien), Kornélia John (AHK Ungarn) und Uwe Böhm (IHK, von links).





Bild: Anna Glad

Beste Auszubildende aus dem Kammergebiet geehrt 388 Mal Lob und Preis

In diesem Jahr konnten insgesamt 388 ehemalige Auszubildende aus dem Kammergebiet für ihre hervorragenden Leistungen in der Abschlussprüfung geehrt werden. Die Bandbreite der Berufe reicht vom Anlagenmechaniker über Industriekaufleute bis hin zum Zerspanungsmechaniker.

Sieben Absolventinnen und Absolventen haben in ihrem Beruf auch den besten Abschluss in Baden-Württemberg hingelegt und wurden am 23. November in Konstanz als Landesbeste ausgezeichnet (siehe Seite 46).

In der Stadthalle Schopfheim wurde am 23. Oktober 177 Mal ein Lob (87-91 Punkte) und 34 Mal ein Preis (92-100 Punkte) vergeben. Im Konzil in Konstanz konnten am 26. Oktober 116 ehemalige Azubis ein Lob entgegennehmen und 61 einen Preis.

„Die IHK beglückwünscht alle Geehrten zu ihren tollen Prüfungsergebnissen, wünscht ihnen für die berufliche Zukunft alles Gute und dankt den Ausbildungsbetrieben für ihr Engagement“, sagte Alexandra Thoss, Leiterin des Fachbereichs Ausbildung bei der IHK. **Wu**

Die besten Auszubildenden aus dem Kammergebiet wurden bei Feiern in Konstanz (oben) und Schopfheim geehrt.



Bild: Herbert Weniger

Gründerpreis Waldshut

Visco Jet Rührsysteme ausgezeichnet

Die Frage „gerührt oder geschüttelt“ dürfte für Timo Weber, den Geschäftsführer der Visco Jet Rührsysteme GmbH, leicht zu beantworten sein. Hat er sich doch mit seinem Unternehmen darauf spezialisiert, überall dort zu agieren, wo etwas „gerührt“ werden muss. Seinen Kunden, die aus unterschiedlichen Branchen stammen, bietet er maßgeschneiderte Rührwerklösungen. Dabei setzt er im Gegensatz zur Konkurrenz auf Rührsysteme, die den sogenannten „Venturi-Effekt“ ausnutzen. Dies hat eine höhere Effizienz in den Rührvorgängen zur Folge. Viele seiner Entwicklungen sind durch Patente geschützt.



Dietmar Kühne überreicht den Gründerpreis an Timo Weber (4. und 5. von links).

Übernommen hat Timo Weber das Unternehmen im Jahr 2013 und bis jetzt mit großem Erfolg geführt. Diese Leistung hat die Jury des Arbeitskreises der Existenzgründungsinitiative Waldshut mehr als überzeugt. Der Sprecher der Initiative, Dietmar Kühne, überreichte den mit 5.000 Euro dotierten Gründerpreis an Weber, der in einer kleinen Ansprache betonte, dass diese Entwicklung ohne sein gutes Team unmöglich gewesen wäre.

In seiner Festrede „Gründungskultur in Baden-Württemberg: zwischen Tradition und Disruption“ würdigte Peter Schäfer, Professor und Leiter des Referats Existenzgründung und Unternehmensnachfolge im Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg, die Visco Jet Rührsysteme GmbH für ihre Innovationskraft sowie den Mut und die Machermentalität des Gründers. Zwei Eigenschaften, die für die Unternehmerinnen und Unternehmer sowie für Start-ups im Ländle bezeichnend seien. Darüber hinaus gewährte er einen Einblick in die Unterstützungsangebote für Gründer seitens des Ministeriums.

Weitere Grußworte des Vorstandsvorsitzenden der Volksbank Hochrhein und Gastgebers des Abends, Joachim Mei, des Landrats Martin Kistler sowie des Oberbürgermeisters Philipp Frank rundeten den offiziellen Teil der Preisverleihung ab. Den anschließenden Stehempfang nutzten die zahlreichen Gäste in angenehmer Atmosphäre für intensive Gespräche. **Va**

Europass Mobilität „Jederzeit wieder“

Jederzeit wieder. Das ist mit Abstand die beste Möglichkeit eine fremde Sprache, aber auch etwas über sich selbst zu lernen“, sagt Henrik Blasel, als er den Europass Mobilität von Projektleiterin Verena König entgegennimmt. Henrik Blasel ist angehender Industriekaufmann und hat im Südwesten Englands sein vierwöchiges Auslandspraktikum absolviert. Auch Carolin Kanzleiter, angehende Finanzassistentin, blickt gerne auf die Zeit in Málaga zurück. „Ich kann es nur jedem empfehlen, während seiner Ausbildungszeit ins Ausland zu gehen. Diese Möglichkeit hat leider nicht jeder, und deshalb sollte man sie unbedingt nutzen. Es war eine tolle Erfahrung mit vielen schönen Erinnerungen, die ich nie vergessen werde.“

Dass der Schritt ins Ausland zu gehen nicht immer leicht ist, ist auch Verena König bewusst. Sie leitet das Projekt, das am Standort der IHK in Konstanz angesiedelt ist, seit 2010: „Die eigene Komfortzone zu verlassen, bedeutet mutig zu sein und über den Tellerand blicken zu wollen.“ Dass sich dies lohnt, zeigen die strahlenden Gesichter der jungen Auszubildenden, die nach dem Auslandspraktikum ihren Europass in den Händen halten. Der Europass Mobilität ist ein anerkanntes Dokument und bei Arbeitgebern beliebt. Auch



Die „Go.for.europe“-Teilnehmer mit ihren Mobilitätspässen.

Luisa Maier war während ihrer Ausbildung im Ausland und betont rückblickend: „Der Europass hat mir den Einstieg in das Berufsleben erleichtert, und ich konnte mich somit von anderen Bewerbern abheben. Da wir mit internationalen Geschäftspartnern in Kontakt stehen, legt mein Chef bei seinen Mitarbeitern großen Wert auf interkulturelle Kompetenzen.“

Go.for.europe ist ein Gemeinschaftsprojekt der baden-württembergischen Wirtschaft. Es wird unterstützt vom Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds. Die nächsten Auslandspraktika finden im Frühjahr statt. **VK**

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

Workshop in der IHK zum Thema Flüchtlinge und Sprache

Herausforderung, einfach zu sprechen

Geflüchtete, die eine Ausbildung absolvieren, haben häufig das Problem, dass sie ihren Ausbilder nicht verstehen. Gründe hierfür können ein mangelndes Sprachniveau, ein Dialekt oder eine zu komplexe Sprache sein. Dabei bilden die Kommunikation und das dadurch vermittelte Wissen den Grundstein einer erfolgreichen Ausbildung. Daher sollten Ausbilder komplexe Information in leichter Sprache wiedergeben, um dem jungen Auszubildenden das Verstehen zu erleichtern. Darum, wie das funktionieren kann, ging es in einem Workshop, der im Oktober in der IHK in Schopfheim stattfand.

Dazu hatten die Kümmerer der IHK, Sven Ness und Jan Vollmar, in Zusammenarbeit mit dem Netzwerk Unternehmen integrieren Flüchtlinge des DIHK Vertreter der Wirtschaft eingeladen. Die knapp 30 Teilnehmer aus verschiedenen Wirtschaftszweigen zeigten großes Interesse für das Thema. Angeleitet von der Dozentin Adelheid Kumpf von Vivat Lingua konnten sie in einem dreistündigen Seminar die Stolperfallen von schwieriger Sprache selbst erfahren. So durften sich die Teilnehmer zu Beginn der Veranstaltung gegenseitig den Wasserkreislauf auf Englisch erklären. Für manch einen, dessen Schulenglisch schon eine Weile zurücklag, wurde dies zu einer Aufgabe, die nur mit Hilfsmitteln, Händen und Füßen bewältigt werden konnte. Die Teilnehmer kamen zu der Erkenntnis, dass es neben Geduld auf beiden Seiten auch viel Raum für erneutes Fragen geben muss. Gerade Flüchtlinge, die sich noch unsicher in der deutschen Sprache fühlen, haben das Gefühl, als dumm wahrgenommen zu werden, wenn sie den Anleitungen des Ausbilders nicht folgen können. Vermeidungstaktiken wie das Abnicken einer Anweisung ist ein daraus resultierendes Problem, mit dem sich viele Ausbilder auseinandersetzen müssen. Mittels der „einfachen Sprache“ sollen solche Hürden abgebaut werden, ohne dabei den Inhalt der Aussage zu mindern. Ausbilder sollten bei der Kommunikation mit dem Auszubildenden aber stets darauf achten, dass mit der „einfachen Sprache“ nicht in eine „Babysprache“ gewechselt wird. Gerade in

den Anfangszeiten versuchen Geflüchtete ihr frisch erlerntes Deutsch zu festigen, indem sie sich den Gesprächsstandards ihres Umfelds anpassen. Die Alltagssprache im Betrieb wird als richtig und allgemein akzeptiert angesehen und dementsprechend gelernt. Verwendet ein Ausbilder Sätze wie „Du gehst Werkzeug holen“, kann dies für den Auszubildenden als ein grammatikalisch richtiger Satz wahrgenommen werden und hemmt diesen dadurch in seiner Sprachentwicklung.

Auch die Berücksichtigung der verschiedenen Sprachniveaus war Thema der Veranstaltung. So macht es doch einen erheblichen Unterschied, ob ein Geflüchteter seine Ausbildung mit einem A1-, B1- oder C1-Zertifikat bestreitet. Allgemein ist die Empfehlung, eine Ausbildung erst mit einem guten B1-Sprachniveau zu starten, um den Herausforderungen des schulischen Teils der Ausbildung gewachsen zu sein. Das Fazit der Veranstaltung: Das Erlernen einer Sprache und deren richtige Anwendung ist ein Entwicklungsprozess. Nur die regelmäßige Anwendung hilft, das Neue zu festigen und zu stabilisieren. Als Unternehmen kann man den Geflüchteten bei seinen Bemühungen unterstützen, indem man mittels „einfacher Sprache“ einen leichten Zugang zur betrieblichen Kommunikation bietet. Auch deutschen Auszubildenden kann eine Erklärung in „einfacher Sprache“ den Einstieg in komplexe Arbeitsbereiche erleichtern. **JV**



Ein Blick in den Workshop.

i Informationen zu den Sprachniveaustufen gibt es unter www.goethe.de/z/50/commeuro/303.htm

ÖFFENTLICHE BEKANNTMACHUNGEN

Erneute öffentliche Bestellungen und Vereidigungen

Dipl.-Ing. (FH) Markus B. Köpfer, Fritz-Reichle-Ring 6b, 78315 Radolfzell, Tel.: 07732 94097-24, Fax: 07732 94097-25, E-Mail: info@pv-check.com, Homepage: www.pv-check.com, wurde von der IHK Hochrhein-Bodensee erneut als Sachverständiger für „Photovoltaische Anlagentechnik“ öffentlich bestellt und vereidigt. Die öffentliche Bestellung ist bis 5. Dezember 2023 befristet.

Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) Hans J. Friedrichkeit, Wiechser Str. 14, 79689 Maulburg, Tel.: 07622 672 001, Fax: 07622 687 781, E-Mail: friedrichkeit@pcb-network.com, Homepage: www.pcb-network.com, wurde von der IHK Hochrhein-Bodensee erneut als Sachverständiger für „Elektronische Aufbau- und Verbindungstechnik“ öffentlich bestellt und vereidigt. Die öffentliche Bestellung ist bis 31. Dezember 2023 befristet.

Dipl.-Ing. (FH) Holger Döbert, In langen Bergen 4, 78315 Radolfzell, Tel.: 07732 93 84 00, Mobil: 0151 116 264 72, E-Mail: h.doebert@korros.de, Homepage: www.korros.de, wurde von der IHK Hochrhein-Bodensee als Sachverständiger für „Korrosion und Korrosionsschutz“ öffentlich bestellt und vereidigt. Die öffentliche Bestellung ist bis 5. Dezember 2023 befristet.

Arne Kirsch, c/o SINCONA Deutschland GmbH, Hauptstr. 175 a, 79576 Weil am Rhein, Tel.: 07621 43984, Mobiltelefon DE: +49-176-56962676, Mobiltelefon CH: +41-79-3886090, E-Mail: info@muenzen-sachverstaendiger.de, Homepage: www.muenzen-sachverstaendiger.de, wurde von der IHK Hochrhein-Bodensee erneut als Sachverständiger für „Münzen und Medaillen des Mittelalters und der Neuzeit“ öffentlich bestellt und vereidigt. Die öffentliche Bestellung ist bis 17. Dezember 2023 befristet.

ÖFFENTLICHE BEKANNTMACHUNGEN

Bekanntmachung

der öffentlichen Ausschreibung der Soft- und Hardware für die Durchführung einer Online-Wahl der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee

Inhalt

- I. Allgemeine Informationen
- II. Rahmenbedingungen und voraussichtliche Termine
- III. Kurzbeschreibung der ausgeschriebenen Leistung

I. Allgemeine Informationen

a) Auftraggeber

Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee,
Reichenastr. 21, 78467 Konstanz
Telefon: 07531 2860-136
Telefax: 07531 2860-41137
Ansprechpartnerin: Frau RAin Barbara Schlaberg

b) Anlass der öffentlichen Ausschreibung

Die IHK Hochrhein-Bodensee führt im Juli 2019 die Wahlen zur Vollversammlung durch. Die Mitglieder der Vollversammlung werden alle fünf Jahre von den Mitgliedsunternehmen der IHK Hochrhein-Bodensee gewählt.

Die IHK Hochrhein-Bodensee führt die Vollversammlung als Briefwahl durch. Darüber hinaus kann durch Beschluss der Vollversammlung den Unternehmen die Möglichkeit gegeben werden, online zu wählen. Gegenstand dieser öffentlichen Ausschreibung sind die für die Vorbereitung und Durchführung der Online-Wahl benötigte Soft- und Hardware und Dienstleistungen. Die zu erbringenden Leistungen sind unter III. beschrieben.

Es wird eine öffentliche Ausschreibung nach Maßgabe des 1. Abschnitts der VOL/A (Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen, Ausgabe 2009) durchgeführt.

c) Aufhebung der Ausschreibung

Die Entscheidung der Vollversammlung, ob eine Online-Wahl durchgeführt wird, fällt in der Sitzung der Vollversammlung am 3. Dezember 2018. Entscheidet die Vollversammlung, dass keine Online-Wahl durchgeführt wird, wird die öffentliche Ausschreibung aufgehoben. Den Bietern stehen in diesem Fall keinerlei Ansprüche gegen die IHK Hochrhein-Bodensee zu. Die Erteilung des Zuschlages steht daher unter dem Vorbehalt der Entscheidung der Vollversammlung, eine Online-Wahl durchzuführen.

d) Anforderung der Vergabeunterlagen

Die Vergabeunterlagen, die für die Abgabe eines Angebotes erforderlich sind, können angefordert werden bei:

IHK Hochrhein-Bodensee, Reichenastr. 21, 78467 Konstanz,
E-Mail: barbara.schlaberg@konstanz.ihk.de, Ansprechpartnerin: Frau RAin Barbara Schlaberg

e) Angebotsabgabe

Die Angebote müssen in einem verschlossenen Umschlag, auf dem deutlich sichtbar vermerkt ist: „Angebot für die Online-Wahl 2019, bitte nicht öffnen“

bis spätestens **15. Januar 2019, 16:00 Uhr (Ausschlussfrist!)** bei der IHK Hochrhein-Bodensee, Reichenastr. 21, 78467 Konstanz, zu Händen Frau RAin Barbara Schlaberg, eingegangen sein.

f) Eignungsprüfung

Zur Prüfung der Eignung der Bieter müssen folgende Eigenerklärungen mit dem Angebot abgegeben werden:

- (1) Referenzen über die Durchführung von Online-Wahlen für Industrie- und Handelskammern oder vergleichbare Online-Wahlen für andere Körperschaften des öffentlichen Rechts in den letzten fünf Jahren.
- (2) Eigenerklärung,
 - ob über das Vermögen des Bieters ein Insolvenzverfahren oder vergleichbares gesetzliches Verfahren eröffnet ist oder die Eröffnung beantragt wurde oder dieser Antrag mangels Masse abgelehnt worden ist,
 - dass sich der Bieter nicht in Liquidation befindet,
 - dass der Bieter keine schwere Verfehlung begangen hat, die seine Zuverlässigkeit als Bieter in Frage stellt,
 - dass der Bieter seine Verpflichtung zur Zahlung von Steuern und Abgaben sowie der Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung ordnungsgemäß erfüllt hat und
 - dass kein Ausschlussgrund nach § 21 des Arbeitnehmerentendegesetzes (Gesetz über zwingende Arbeitsbedingungen für grenzüberschreitend entsandte und für regelmäßig im Inland beschäftigte Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen) vorliegt.
- (3) Eigenerklärung, dass keine Person, deren Verhalten dem Bieter zuzurechnen ist, rechtskräftig verurteilt ist wegen:
 - § 129 des Strafgesetzbuches (Bildung krimineller Vereinigungen), § 129 a des Strafgesetzbuch (Bildung terroristischer Vereinigungen), § 129 b des Strafgesetzbuches (kriminelle und terroristische Vereinigungen im Ausland),
 - § 261 des Strafgesetzbuches (Geldwäsche, Verschleierung unrechtmäßig erlangter Vermögenswerte),

- § 263 des Strafgesetzbuches (Betrug), soweit sich die Straftat gegen den Haushalt der Europäischen Gemeinschaften oder gegen Haushalte richtet, die von den Europäischen Gemeinschaften oder in deren Auftrag verwaltet werden,
- § 264 des Strafgesetzbuches (Subventionsbetrug), soweit sich die Straftat gegen den Haushalt der Europäischen Gemeinschaften oder gegen Haushalte richtet, die von den Europäischen Gemeinschaften oder in deren Auftrag verwaltet werden,
- § 334 des Strafgesetzbuches (Bestechung), auch in Verbindung mit Artikel 2 des EU-Bestechungsgesetzes, Artikel 2 § 1 des Gesetzes zur Bekämpfung internationaler Bestechung, Artikel 7 Absatz 2 Nummer 10 des Vierten Strafrechtsänderungsgesetzes und § 2 des Gesetzes über das Ruhen der Verfolgungsverjährung und die Gleichstellung der Richter und Bediensteten des Internationalen Strafgerichtshofes,
- Artikel 2 § 2 des Gesetzes zur Bekämpfung internationaler Bestechung (Bestechung ausländischer Abgeordneter im Zusammenhang mit internationalem Geschäftsverkehr) oder
- § 370 der Abgabenordnung, auch in Verbindung mit § 12 des Gesetzes zur Durchführung der gemeinsamen Marktorganisationen und der Direktzahlungen (MOG), soweit sich die Straftat gegen den Haushalt der Europäischen Gemeinschaften oder gegen Haushalte richtet, die von den Europäischen Gemeinschaften oder in deren Auftrag verwaltet werden.

Einem Verstoß gegen diese Vorschriften gleichgesetzt sind Verstöße gegen entsprechende Strafnormen anderer Staaten. Ein Verhalten einer rechtskräftig verurteilten Person ist einem Unternehmen zuzurechnen, wenn sie für dieses Unternehmen bei der Führung der Geschäfte selbst verantwortlich gehandelt hat oder ein Aufsichts- oder Organisationsverschulden gemäß § 130 des Gesetzes über Ordnungswidrigkeiten (OWiG) einer Person im Hinblick auf das Verhalten einer anderen für das Unternehmen handelnden, rechtskräftig verurteilten Person vorliegt.

(4) Eigenerklärung, dass die datenschutzrechtlichen Vorgaben eingehalten werden. Im Falle einer Zuschlagserteilung muss die den Vergabeunterlagen beigefügte Auftragsdatenverarbeitungsvereinbarung des Auftraggebers abgeschlossen werden.

(5) Bei Bietergemeinschaften zusätzlich: Bietergemeinschaftserklärung mit gesamtschuldnerischer Haftung im Falle der Zuschlagserteilung.

Die Bieter sind verpflichtet, nach Angebotsabgabe geeignete Nachweise zu den Eigenerklärungen vorzulegen, wenn sie der Auftraggeber hierzu auffordert.

II. Rahmenbedingungen und voraussichtliche Termine

Datum	Ereignis
3. Dezember 2018	Entscheidung der Vollversammlung
bis 15. Januar 2019, 16:00 Uhr, (Ausschlussfrist)	Eingang des Angebots
bis 15. Februar 2019	Zuschlagserteilung/Bindefrist bzw. Aufhebung des Ausschreibungsverfahrens und Information an die Bieter
bis 10. Mai 2019	Vorbereitung der Online-Wahl
voraussichtlich 1. bis 19. Juli 2019 (genauer Termin wird noch festgelegt)	Durchführung der Online-Wahl

III. Kurzbeschreibung der ausgeschriebenen Leistung

1. Vorbereitung der Online-Wahl

- Aufbau sämtlicher Datenbanktabellen zur Durchführung der Online-Wahl (Kandidaten, Wahlgruppen/Bezirke, Zugang).
- Bereitstellung der Software zur Generierung der Zugangskennungen für ca. 41.000 Wähler.
- Internetauftritt, inkl. Anpassungen nach Wünschen der IHK (Logos, Schriftart, Bezeichnungstexte, Bilder, etc.).
- Bereitstellung eines Versign SSL-Zertifikates (Type Secure Site) für den Wahlzeitraum für eine eigene Web-Adresse.
- Individuelle Anpassungswünsche (Verlinkung zu den Kandidateninfos der IHK-eigenen Homepage, etc.).
- Definition des technischen Ablaufes der Wahl inkl. des prinzipiellen Ablaufschemas.

2. Durchführung der Online-Wahl

- Bereitstellung der Infrastruktur (Server, Software, Admin-Dienste, etc.) für den Wahlzeitraum.
- Bereitschaftsdienst für den Wahlzeitraum (7 Tage, 24 Stunden).
- Auszählung der Online-Stimmen, sowie Aufbereitung und Export zur Übernahme in eine Auswertesoftware der IHK.
- Datensicherung nach Abschluss der Wahl.

Bekanntmachung

der öffentlichen Ausschreibung zur Erstellung, digitalen Aufbereitung und zum Druck der Wahlunterlagen der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee

Inhalt

- I. Allgemeine Informationen
- II. Rahmenbedingungen und voraussichtliche Termine
- III. Kurzbeschreibung der ausgeschriebenen Leistung

I. Allgemeine Informationen

a) Auftraggeber

Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee,
Reichenastr. 21, 78467 Konstanz
Telefon: 07531 2860-136
Telefax: 07531 2860-41137
Ansprechpartnerin: Frau RAin Barbara Schlaberg

b) Anlass der öffentlichen Ausschreibung

Die IHK Hochrhein-Bodensee führt im Juli 2019 die Wahlen zur Vollversammlung durch. Die Mitglieder der Vollversammlung werden alle fünf Jahre von den Mitgliedsunternehmen der IHK Hochrhein-Bodensee gewählt.

Die IHK Hochrhein-Bodensee führt die Vollversammlung als Briefwahl durch. Darüber hinaus kann durch Beschluss der Vollversammlung den Unternehmen die Möglichkeit gegeben werden, online zu wählen. Gegenstand dieser öffentlichen Ausschreibung ist die Erstellung, digitale Aufbereitung und der Druck der Wahlunterlagen der IHK Hochrhein-Bodensee. Die zu erbringenden Leistungen sind unter III. beschrieben.

Es wird eine öffentliche Ausschreibung nach Maßgabe des 1. Abschnitts der VOL/A (Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen, Ausgabe 2009) durchgeführt.

c) Teilaufhebung der Ausschreibung

Die Entscheidung der Vollversammlung, ob eine Online-Wahl durchgeführt wird, fällt in der Sitzung der Vollversammlung am 3. Dezember 2018. Entscheidet die Vollversammlung, dass keine Online-Wahl durchgeführt wird, wird die öffentliche Ausschreibung teilweise aufgehoben, indem der Leistungsumfang (siehe III.) um die speziellen zusätzlichen Unterlagen entsprechend gekürzt wird. Den Bietern stehen in diesem Fall keinerlei Ansprüche gegen die IHK Hochrhein-Bodensee zu. Die Erstellung, die digitale Aufbereitung und der Druck der speziellen zusätzlichen Unterlagen für die Online-Wahl stehen daher unter dem ausdrücklichen Vorbehalt der Entscheidung der Vollversammlung, eine Online-Wahl durchführen.

d) Anforderung der Vergabeunterlagen

Die Vergabeunterlagen, die für die Abgabe eines Angebotes erforderlich sind, können angefordert werden bei:

IHK Hochrhein-Bodensee, Reichenastr. 21, 78467 Konstanz,
E-Mail: barbara.schlaberg@konstanz.ihk.de, Ansprechpartnerin: Frau RAin Barbara Schlaberg

e) Angebotsabgabe

Die Angebote müssen in einem verschlossenen Umschlag, auf dem deutlich sichtbar vermerkt ist:

„Angebot für die Wahlunterlagen 2019, bitte nicht öffnen“

bis spätestens **15. Januar 2019, 16:00 Uhr (Ausschlussfrist!)** bei der IHK Hochrhein-Bodensee, Reichenastr. 21, 78467 Konstanz, zu Händen Frau RAin Barbara Schlaberg, eingegangen sein.

f) Eignungsprüfung

Zur Prüfung der Eignung der Bieter müssen folgende Eigenerklärungen mit dem Angebot abgegeben werden:

- (1) Referenzen über die Erstellung, digitale Aufbereitung und Druck von Wahlunterlagen für eine Industrie- und Handelskammer oder eine andere vergleichbare öffentliche Körperschaft in den letzten fünf Jahren.
- (2) Eigenerklärung,
 - ob über das Vermögen des Bieters ein Insolvenzverfahren oder vergleichbares gesetzliches Verfahren eröffnet ist oder die Eröffnung beantragt wurde oder dieser Antrag mangels Masse abgelehnt worden ist,
 - dass sich der Bieter nicht in Liquidation befindet,
 - dass der Bieter keine schwere Verfehlung begangen hat, die seine Zuverlässigkeit als Bieter in Frage stellt,
 - dass der Bieter seine Verpflichtung zur Zahlung von Steuern und Abgaben sowie der Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung ordnungsgemäß erfüllt hat und
 - dass kein Ausschlussgrund nach § 21 des Arbeitnehmerentendengesetzes (Gesetz über zwingende Arbeitsbedingungen für grenzüberschreitend entsandte und für regelmäßig im Inland beschäftigte Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen) vorliegt.
- (3) Eigenerklärung, dass keine Person, deren Verhalten dem Bieter zuzurechnen ist, rechtskräftig verurteilt ist wegen:
 - § 129 des Strafgesetzbuches (Bildung krimineller Vereinigungen), § 129 a des Strafgesetzbuches (Bildung terroristischer Vereinigungen), § 129 b des Strafgesetzbuches (kriminelle und terroristische Vereinigungen im Ausland),
 - § 261 des Strafgesetzbuches (Geldwäsche, Verschleierung unrechtmäßig erlangter Vermögenswerte),

- § 263 des Strafgesetzbuches (Betrug), soweit sich die Straftat gegen den Haushalt der Europäischen Gemeinschaften oder gegen Haushalte richtet, die von den Europäischen Gemeinschaften oder in deren Auftrag verwaltet werden,
- § 264 des Strafgesetzbuches (Subventionsbetrug), soweit sich die Straftat gegen den Haushalt der Europäischen Gemeinschaften oder gegen Haushalte richtet, die von den Europäischen Gemeinschaften oder in deren Auftrag verwaltet werden,
- § 334 des Strafgesetzbuches (Bestechung), auch in Verbindung mit Artikel 2 des EU-Bestechungsgesetzes, Artikel 2 § 1 des Gesetzes zur Bekämpfung internationaler Bestechung, Artikel 7 Absatz 2 Nummer 10 des Vierten Strafrechtsänderungsgesetzes und § 2 des Gesetzes über das Ruhen der Verfolgungsverjährung und die Gleichstellung der Richter und Bediensteten des Internationalen Strafgerichtshofes,
- Artikel 2 § 2 des Gesetzes zur Bekämpfung internationaler Bestechung (Bestechung ausländischer Abgeordneter im Zusammenhang mit internationalem Geschäftsverkehr) oder
- § 370 der Abgabenordnung, auch in Verbindung mit § 12 des Gesetzes zur Durchführung der gemeinsamen Marktorganisationen und der Direktzahlungen (MOG), soweit sich die Straftat gegen den Haushalt der Europäischen Gemeinschaften oder gegen Haushalte richtet, die von den Europäischen Gemeinschaften oder in deren Auftrag verwaltet werden.

Einem Verstoß gegen diese Vorschriften gleichgesetzt sind Verstöße gegen entsprechende Strafnormen anderer Staaten. Ein Verhalten einer rechtskräftig verurteilten Person ist einem Unternehmen zuzurechnen, wenn sie für dieses Unternehmen bei der Führung der Geschäfte selbst verantwortlich gehandelt hat oder ein Aufsichts- oder Organisationsverschulden gemäß § 130 des Gesetzes über Ordnungswidrigkeiten (OWiG) einer Person im Hinblick auf das Verhalten einer anderen für das Unternehmen handelnden, rechtskräftig verurteilten Person vorliegt.

- (4) Eigenerklärung, dass die datenschutzrechtlichen Vorgaben eingehalten werden. Im Falle einer Zuschlagserteilung muss die den Vergabeunterlagen beigefügte Auftragsdatenvereinbarung des Auftraggebers abgeschlossen werden.
- (5) Bei Bietergemeinschaften zusätzlich: Bietergemeinschaftserklärung mit gesamtschuldnerischer Haftung im Falle der Zuschlagserteilung.

Die Bieter sind verpflichtet, nach Angebotsabgabe geeignete Nachweise zu den Eigenerklärungen vorzulegen, wenn sie der Auftraggeber hierzu auffordert.

II. Rahmenbedingungen und voraussichtliche Termine

Datum	Ereignis
3. Dezember 2018	Entscheidung der Vollversammlung
bis 15. Januar 2019, 16:00 Uhr, (Ausschlussfrist)	Eingang des Angebotes
bis 15. Februar 2019	Zuschlagserteilung/Bindefrist bzw. Aufhebung des Ausschreibungsverfahrens und Information an die Bieter
24. bis 25. Juni 2019 (genauer Termin wird noch festgelegt)	Erstellung, digitale Aufbereitung, Druck und Übergabe der Wahlunterlagen zum Versand

III. Kurzbeschreibung der ausgeschriebenen Leistung

Erstellung und Druck der Wahlunterlagen

Format: Versandtasche DIN C4-Umschlag mit Fenster

Umfang:

- ein Wahlschein DIN A4, à 80 g/m²
- ein Anschreiben DIN A4, à 80 g/m²
- ein Stimmzettel DIN A4 148 x 297 mm, 80 g/m², eventuell Überlänge
- eine Versandtasche C4 mit Fenster
- ein Rücksendeumschlag 114 x 229 mm, 75 g/m²
- ein Stimmzettelumschlag 105 x 155 mm, 75 g/m²
- ein Selfmailer DIN A4, 80 g/m², zweifachgefaltet mit Perforationen an den Seiten zum Abtrennen für Passwort und Login

Leistungen: Übernahme der Adressdaten, Druckjobprogrammierung, Grafik und Layout nach Vorgabe der IHK, grafische Aufbereitung aller Bilder für sämtliche Verwendungszwecke, Layout und Satz aller Formulare inklusive aller notwendigen Korrekturstufen bis zur Druckfreigabe durch die IHK, Druck- und Materialkosten aller Dokumente, Wahlschein, Anschreiben inkl. Information zum Wahlablauf drucken und personalisieren, Selfmailer inkl. Passwort und Login drucken und personalisieren*, Druck der Stimmzettel, personalisieren des Wahlscheines, Lieferung aller Materialien einschließlich der Umschläge, Selfmailer kuvertieren*, alles in Umschlag kuvertieren, Portiooptimierung, Freimachung, Übergabe an Postdienstleister, Aufbewahrung und Dokumentation über das Restmaterial (Überdrucke), Nachversand auf Wunsch der IHK.

Auflage: ca. 41.000 wahlberechtigte Unternehmen (Stichtag Wählerliste). Die mit * gekennzeichneten Leistungen stehen unter dem Vorbehalt der Durchführung einer Online-Wahl.

Bekanntmachung

der öffentlichen Ausschreibung zum Postversand der Wahlunterlagen der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee

Inhalt

- I. Allgemeine Informationen
- II. Rahmenbedingungen und voraussichtliche Termine
- III. Kurzbeschreibung der ausgeschriebenen Leistung

I. Allgemeine Informationen

a) Auftraggeber

Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee,
Reichenaustr. 21, 78467 Konstanz
Telefon: 07531 2860-136
Telefax: 07531 2860-41137
Ansprechpartner: Frau RAin Barbara Schlaberg

b) Anlass der öffentlichen Ausschreibung

Die IHK Hochrhein-Bodensee führt im Juli 2019 die Wahlen zur Vollversammlung durch. Die Mitglieder der Vollversammlung werden alle fünf Jahre von den Mitgliedsunternehmen der IHK Hochrhein-Bodensee gewählt.

Die IHK Hochrhein-Bodensee lässt die Wahlunterlagen von einem externen Dienstleister erstellen. Der Versand der Wahlunterlagen erfolgt hingegen durch einen anderen Dienstleister. Gegenstand dieser Ausschreibung ist die Versendung von ca. 41.000 Briefen in den Landkreisen Konstanz, Lörrach und Waldshut. Die zu erbringenden Leistungen sind unter III. beschrieben.

Es wird eine öffentliche Ausschreibung nach Maßgabe des 1. Abschnitts der VOL/A (Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen, Ausgabe 2009) durchgeführt.

c) Anforderung der Vergabeunterlagen

Die Vergabeunterlagen, die für die Abgabe eines Angebotes erforderlich sind, können angefordert werden bei

IHK Hochrhein-Bodensee, Reichenaustr. 21, 78467 Konstanz,
E-Mail: barbara.schlaberg@konstanz.ihk.de, Ansprechpartnerin: Frau RAin Barbara Schlaberg

d) Angebotsabgabe

Die Angebote müssen in einem verschlossenen Umschlag, auf dem deutlich sichtbar vermerkt ist:

„Angebot für den Postversand der Wahlunterlagen 2019, bitte nicht öffnen“

bis spätestens **15. Januar 2019, 16:00 Uhr (Ausschlussfrist!)** bei der IHK Hochrhein-Bodensee, Reichenaustr. 21, 78467 Konstanz, zu Händen Frau RAin Barbara Schlaberg, eingegangen sein.

e) Eignungsprüfung

Zur Prüfung der Eignung der Bieter müssen folgende Eigenerklärungen mit dem Angebot abgegeben werden:

- (1) Referenzen über die Durchführung eines bezüglich des Umfangs vergleichbaren Postversandes in den letzten fünf Jahren.
- (2) Eigenerklärung, ob
 - über das Vermögen des Bieters ein Insolvenzverfahren oder vergleichbares gesetzliches Verfahren eröffnet ist oder die Eröffnung beantragt wurde oder dieser Antrag mangels Masse abgelehnt worden ist,
 - sich der Bieter in Liquidation befindet,
 - der Bieter schwere Verfehlungen begangen hat, die seine Zuverlässigkeit als Bieter infrage stellen,
 - der Bieter seine Verpflichtung zur Zahlung von Steuern und Abgaben sowie der Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung ordnungsgemäß erfüllt hat und
 - ein Ausschlussgrund nach § 21 des Arbeitnehmerentsendegesetzes (Gesetz über zwingende Arbeitsbedingungen für grenzüberschreitend entsandte und für regelmäßig im Inland beschäftigte Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen) vorliegt.
- (3) Eigenerklärung, dass keine Person, deren Verhalten dem Bieter zuzurechnen ist, rechtskräftig verurteilt ist wegen:
 - § 129 des Strafgesetzbuches (Bildung krimineller Vereinigungen), § 129 a des Strafgesetzbuch (Bildung terroristischer Vereinigungen), § 129 b des Strafgesetzbuches (kriminelle und terroristische Vereinigungen im Ausland),

- § 261 des Strafgesetzbuches (Geldwäsche, Verschleierung unrechtmäßig erlangter Vermögenswerte),
- § 263 des Strafgesetzbuches (Betrug), soweit sich die Straftat gegen den Haushalt der Europäischen Gemeinschaften oder gegen Haushalte richtet, die von den Europäischen Gemeinschaften oder in deren Auftrag verwaltet werden,
- § 264 des Strafgesetzbuches (Subventionsbetrug), soweit sich die Straftat gegen den Haushalt der Europäischen Gemeinschaften oder gegen Haushalte richtet, die von den Europäischen Gemeinschaften oder in deren Auftrag verwaltet werden,
- § 334 des Strafgesetzbuches (Bestechung), auch in Verbindung mit Artikel 2 des EU-Bestechungsgesetzes, Artikel 2 § 1 des Gesetzes zur Bekämpfung internationaler Bestechung, Artikel 7 Absatz 2 Nummer 10 des Vierten Strafrechtsänderungsgesetzes und § 2 des Gesetzes über das Ruhen der Verfolgungsverjährung und die Gleichstellung der Richter und Bediensteten des Internationalen Strafgerichtshofes,
- Artikel 2 § 2 des Gesetzes zur Bekämpfung internationaler Bestechung (Bestechung ausländischer Abgeordneter im Zusammenhang mit internationalem Geschäftsverkehr) oder
- § 370 der Abgabenordnung, auch in Verbindung mit § 12 des Gesetzes zur Durchführung der gemeinsamen Marktorganisationen und der Direktzahlungen (MOG), soweit sich die Straftat gegen den Haushalt der Europäischen Gemeinschaften oder gegen Haushalte richtet, die von den Europäischen Gemeinschaften oder in deren Auftrag verwaltet werden.

Einem Verstoß gegen diese Vorschriften gleichgesetzt sind Verstöße gegen entsprechende Strafnormen anderer Staaten. Ein Verhalten einer rechtskräftig verurteilten Person ist einem Unternehmen zuzurechnen, wenn sie für dieses Unternehmen bei der Führung der Geschäfte selbst verantwortlich gehandelt hat oder ein Aufsichts- oder Organisationsverschulden gemäß § 130 des Gesetzes über Ordnungswidrigkeiten (OWiG) einer Person im Hinblick auf das Verhalten einer anderen für das Unternehmen handelnden, rechtskräftig verurteilten Person vorliegt.

(4) Bei Bietergemeinschaften zusätzlich: Bietergemeinschaftserklärung mit gesamtschuldnerischer Haftung im Falle der Zuschlagserteilung.

Die Bieter sind verpflichtet, nach Angebotsabgabe geeignete Nachweise zu den Eigenerklärungen vorzulegen, wenn sie der Auftraggeber hierzu auffordert.

II. Rahmenbedingungen und voraussichtliche Termine

Datum	Ereignis
bis 15. Januar 2019, 16:00 Uhr, (Ausschlussfrist)	Eingang des Angebots
bis 15. Februar 2019	Zuschlagserteilung/Bindefrist bzw. Aufhebung des Ausschreibungsverfahrens und Information an die Bieter
27. bis 28. Juni 2019 (genauer Termin wird noch festgelegt)	Versand durch den Postdienstleister

III. Kurzbeschreibung der ausgeschriebenen Leistung

- Versand von ca. 41.000 Briefen in einem DIN C4-Umschlag mit Fenster
Inhalt:
 - zwei Schreiben DIN A4, à 80 g/m²
 - ein Stimmzettel DIN A4 148 x 297 mm, 80 g/m²
 - ein Selfmailer DIN A4, 80 g/m², zweifachgefaltet mit Perforationen an den Seiten zum Abtrennen
 - ein Rücksendeumschlag 114 x 229 mm, 75 g/m²
 - ein Stimmzettelumschlag 105 x 155 mm, 75 g/m²
- Zustellungsgebiet: Landkreise Konstanz, Lörrach und Waldshut
- Übergabe der Briefe an den Bieter: KW 26/2019
- Sortieren der Briefe nach Postleitzahlen
- Versand der Briefe: 27. und 28. Juni 2019 (genauer Termin wird noch festgelegt), sortiert nach Vorgaben der IHK

Lehrgänge und Seminare der IHK

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

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

Ausbildungsakademie

13.12.18	Der Kunde am Telefon – Seminar für Auszubildende	Schopfheim	99,00
----------	--	------------	-------

Außenwirtschaft

15.01/17.01.19	Änderungen Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2018/2019	Schopfheim/Konstanz	290,00
----------------	--	---------------------	--------

Büromanagement

ab 12.12.18/ ab 08.01.19	Management-Assistent/-in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim/Konstanz	2.150,00
ab 11.01.19	Professionelles Office-Management (IHK) – Zertifikatslehrgang	Singen	520,00

Gesundheit

16.01.19	Best Invest – Eine gesunde Work-Life-Balance als sichere Altersvorsorge	Schopfheim	290,00
----------	---	------------	--------

Einkauf/Logistik / Marketing und Vertrieb

29.+30.01.2019	Professionelle Einkaufsverhandlungen	Schopfheim/Konstanz	290,00
----------------	--------------------------------------	---------------------	--------

Führung

11.12.18	Sicher führen – ein Zwischenstopp	Konstanz	290,00
----------	-----------------------------------	----------	--------

Immobilienmanagement

12.11.18	Maklervertrag	Konstanz	290,00
15.+16.11.18	Grundlagen der Immobilienbewertung	Konstanz	520,00
28.11.18	Erwerb und Veräußerung von Immobilien	Konstanz	290,00

Persönlichkeitsentwicklung

30.01.19	Erfolgsfaktor ICH	Konstanz	290,00
05.02.19	Zeitmanagement und Arbeitstechnik	Schopfheim	290,00

Personalwesen/Rechnungswesen

21.01.19	Aktuelles zum Steuerrecht sowie Reisekosten- und Bewirtungsrecht	Konstanz	290,00
----------	--	----------	--------

Prüfungslehrgänge

ab 10.12.18	Geprüfte/r Wirtschaftsfachwirt/in	Konstanz	3.250,00
ab 11.01.19	Geprüfte/r Technische/r Fachwirt/in	Schopfheim	4.100,00

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

Der um- und ausgebauter Öschberghof ist fast fertig

Rundum erneuert

Während der vergangenen drei Jahre hat sich der Öschberghof einem kompletten Relaunch unterzogen. Das Donaueschinger Hotel, das zur Unternehmensgruppe des Discounters Aldi Süd zählt, hat seine Golfanlage, sein Spa und seine Tagungsräume deutlich vergrößert, außerdem die Zahl der Zimmer fast verdoppelt. Über 60 Millionen Euro hat diese Großinvestition gekostet. Im Dezember wird der Um- und Neubau weitgehend abgeschlossen sein, die offizielle Eröffnung ist fürs Frühjahr geplant.

DONAUESCHINGEN. Die Veränderungen sind so zahl- und umfangreich, dass man kaum weiß, wo man mit der Aufzählung beginnt. Vielleicht bei der Parkgarage, denn die sieht der Ankommende zuerst. Sie ist komplett neu und wie die anderen Gebäude nun auch mit Fichtenholz verkleidet, misst etwa 3.800 Quadratmeter und bietet 140 Autos Platz. Von da geht es zum Eingang, der ganz anders aussieht als früher – weniger imposant, dafür edler. Ebenso die Hotelhalle, in der vor allem die vielen Glaskugellampen ins Auge fallen, die wie Tropfen von der hohen Decke hängen. Große, bodentiefe Fenster sorgen hier wie andernorts für Helligkeit. Sie geben den Blick auf die sanften Donaueschinger Hügel rings ums Hotel frei, denen die Bagger in den zurückliegenden drei Jahren noch den einen oder anderen hinzugefügt haben. Hunderttausende Kubikmeter Erde wurden bewegt für die Golfanlage des Öschberghofs. Sie besteht nun aus drei Plätzen mit zusammen 45 Löchern, die alle fußläufig vom Hotel aus erreichbar sind. „Das ist einzigartig in Deutschland“, sagt Geschäftsführer Alexander Aisenbrey.

Der Öschberghof wurde 1976 als Golfclub samt Superiorhotel im Auftrag von Karl Albrecht (1920-2014) gebaut. Bis zuletzt besuchte der Aldi-Gründer, der ein begeisterter Golfspieler war, die Anlage und wohnte dann in seinem Bungalow dort. Dass dieser bei der Neugestaltung abgerissen wurde, war in Albrechts Sinne – er hatte den Umbau noch mit geplant. Nach wie vor kommen mehr als die Hälfte der Gäste des Öschberghofs zum Golfen. Das könnte sich ändern, denn im Zuge des Millionenprojektes wurden auch der Wellness- sowie der Tagungsbereich ausgebaut, und es entstand ein weiteres Restaurant. Das „ÖSCH NOIR“ soll Feinschmecker anlocken und zielt mit seiner Ausrichtung auf einen Michelinsterne. Küchenchef Manuel Ulrich hat im Öschberghof gelernt und danach in mehreren Gourmetrestaurants gearbeitet, zuletzt in der Traube Tonbach in Baiersbrunn.

Als „Herzstück des Hotels“ bezeichnet Aisenbrey das neue „ÖSCH SPA“, das nun doppelt so groß ist wie vor dem Umbau. Es erstreckt sich über 5.000 Quadratmeter, bietet einen 25 Meter langen Innen- und einen 20 Meter langen, beheizten Infinity-Außenpool mit Sole, einen Fitnessraum, vier unterschiedliche Erholungsbereiche mit Saunen, Dampfbädern und Ruheräumen sowie Massage, Kosmetik und Friseur. Das Tagungszentrum ist gleichfalls gewachsen. Es umfasst nun sechs Räume sowie einen 400 Quadratmeter großen Festsaal und hat einen separaten Eingang. Schon jetzt haben zahlreiche Hochzeitspaare die Räume fürs kommende Jahr reserviert. Jünger und internationaler soll das Publikum insgesamt werden, berichtet Aisenbrey. Zu den Stammgästen des 1976 gegründeten Hotels zählen bislang vor allem Deutsche und Schweizer. Künftig hofft man auf mehr Besucher aus den Beneluxländern sowie dem Vereinten Königreich und längerfristig aus Übersee. Platz ist ja genug da: Auch ein neues Bettenhaus wurde gebaut, die Zahl der Zimmer und Suiten stieg von 73 auf 127.

Der vergrößerte Öschberghof beschäftigt etwa 100 mehr Mitarbeiter als zuvor. 330 sind es aktuell (darunter 49 Auszubildende), während der Golfsaison von Frühjahr bis Herbst kommen noch Greenkeeper hinzu. Weil es speziell in der Hotellerie und Gastronomie immer schwieriger wird, Fachkräfte zu finden, hat der Öschberghof 2016 zusammen mit 15 weiteren Hotels den Verein „Fair Job Hotels“ gegründet, der sich für bessere Arbeitsbedingungen engagiert und so das Image der Branche verbessern möchte. Minutengenaue Arbeits-

»Das Publikum soll jünger und internationaler werden«

zeiterfassung und faire Bezahlung zählen ebenso zu den zehn Geboten des Vereins wie gute Arbeitsbedingungen oder Schulungen. Der Öschberghof bietet seinen Angestellten zudem Unterkünfte. Speziell für die Erweiterung entstanden 27 neue Mitarbeiterwohnungen im Donaueschinger Stadtteil Aasen. Diese wie auch den gesamten Um- und Ausbau finanziert das Handelsunternehmen Aldi Süd. Rund 55 Millionen Euro waren zu Baubeginn für die Großinvestition veranschlagt. Tatsächlich liegen die Kosten aber wohl über 60 Millionen Euro. Die Donaueschinger Regionalgesellschaft von Aldi Süd, eine von insgesamt 30, wickelt auch Buchhaltung und Personal für das Hotel ab. Davon abgesehen agiert der Öschberghof, der als GmbH firmiert, eigenständig. Der vierköpfigen Geschäftsführung gehören außer Geschäftsführer Alexander Aisenbrey noch drei Prokuristen an: Hotelmanager Mirko Bartl, F&B-Managerin Mirjam Felisoni und der Leiter der Golfanlage, Paul Gremmelspacher, der seine Position im Januar an Dominik Maucher übergibt. **kat**



Blick in die neue Lobby des Öschberghofs (Bild unten), die ebenso wie die auf 45 Loch erweiterte Golfanlage (oben) bereits fertig ist. Im Dezember soll der große Aus- und Umbau des Hotels abgeschlossen sein.



KURZ NOTIERT

Die **Rosconi GmbH** aus Kippenheim wächst: Der Hersteller hochwertiger Einrichtungsprodukte für Lounge und Lobby hat zum 1. November den Premiumhersteller für Wohnmöbel und Accessoires D-TEC in Düsseldorf übernommen. Die Geschäftsleitung von D-TEC hat nun Alexander Gut, Geschäftsführer der Rosconi sowie der Hiller Objektmöbel GmbH, inne. Beide sind Tochterunternehmen der Schneeweiss AG Interior. „D-TEC und Rosconi passen durch das sich ergänzende Produktportfolio hervorragend zueinander“, sagte Gut. Im Vertrieb würden so Synergien entstehen. Weder der Kaufpreis noch Geschäftszahlen wurden genannt. In der gesamten Firmengruppe sind 250 Mitarbeiter beschäftigt, davon rund 60 in Österreich.



Die **Elektro Prinzbach GmbH** baut ein neues Firmengebäude im Industriegebiet Mühlegrün in Haslach (siehe Visualisierung). Es soll Platz für 60 Büroarbeitsplätze, Sozialräume, Werkstätten und eine Lagerhalle bieten. Der Einzug ist für Herbst 2019 geplant. Die Investitionen wurden nicht genannt. Grund für den Neubau ist laut Pressemitteilung das stetige Wachstum von jährlich circa zehn Prozent des Umsatzes genauso wie der Mitarbeiterzahl. Zudem werde Platz für die weitere Expansion geschaffen. Der bisherige Standort in der Schleifmattstraße in Haslach bleibt als Elektrofachhandel und IT-Systemhaus erhalten. Elektro Prinzbach beschäftigt heute rund 90 Mitarbeiter – das sind dreimal so viele wie vor rund zehn Jahren – und hat Standorte in Haslach, Offenburg und Freiburg.

Sein Geschäft ist dasselbe, der Name ein anderer: Jochen Heiland vermittelt nach wie vor Personal aus mehreren osteuropäischen Ländern für Pflege und Betreuung zu Hause und berät auch dazu. Seine Kunden leben vor allem im Landkreis Breisgau-Hochschwarzwald und in Freiburg, aber auch am Kaiserstuhl und im Landkreis Lörrach. Seit Oktober ist er Lizenznehmer bei „Victum24“ und sein Unternehmen heißt auch so. Davor hatte er seine Pflegeagentur unter dem Namen „Promedica Plus Markgräflerland“ als Franchisenehmer betrieben. Der Sitz ist weiterhin in Ballrechten-Dottingen, neben Heiland selbst arbeitet seine Frau stundenweise im Unternehmen mit.

Die Original Food GmbH vertreibt Wildkaffee aus Äthiopien seit Mitte 2016 auch in Kapseln.



Original Food
Erfolgreich mit Wildkaffee

FREIBURG. Die Original Food GmbH will dieses Jahr drei Millionen Euro umsetzen. Das wäre eine halbe Million Euro mehr als 2017. Sein Geschäft macht das Freiburger Unternehmen seit 2004 mit dem Vertrieb von Wildkaffee aus dem Bergregenwald Äthiopiens. Gegründet wurde es zum Schutz des Regenwalds und zur Entwicklung der Provinz Kaffa im Südwesten Äthiopiens. Dort wachsen die Kaffeebohnen wild in den Wäldern. Vertrieben wird der Kaffee über den Biohandel, Reformhäuser, Weltläden und Feinkostmärkte. Zehn Mitarbeiter sind beschäftigt. Sie konnten sich dieses und vergangenes Jahr über mehrere Auszeichnungen freuen: Original Food wurde mit dem „B.A.U.M.-Umweltpreis 2018“ für das Umwelt- und Nachhaltigkeitsmanagement ausgezeichnet sowie 2017 mit dem Nachhaltigkeitspreis der Brauerei Neumarkter Lammsbräu in der Kategorie Unternehmen und mit dem Ehrenpreis der Hamburger Initiative für Menschenrechte für das Wildkaffee-Projekt. **mae**

DSM Nutritional Products
Kraftwerk modernisiert

GRENZACH. Die DSM Nutritional Products GmbH in Grenzach hat ihr Gas- und Dampfturbinenkraftwerk grundlegend modernisiert und wieder in Betrieb genommen. Eine Investitionssumme wurde nicht genannt. „Mit der Modernisierung haben wir gemeinsam mit unserem Partner E.ON nachhaltig die Energieversorgung für unseren Standort für die nächsten Dekaden sichergestellt. Gleichzeitig haben wir ein wichtiges Vorhaben unseres langfristigen Strategieplans, die Emission des Treibhausgases CO₂ zu reduzieren, umgesetzt“, sagte Martin Häfele, Geschäftsführer von DSM in Grenzach. Hier sind 700 Mitarbeiter beschäftigt, im gesamten Unternehmensverbund etwa 23.000. Der jährliche Umsatz beträgt rund zehn Milliarden Euro. Grenzach ist im Unternehmensverbund unter anderem für die Herstellung der Vitamine B1, B2 und D3 zuständig. Abnehmer sind die Futtermittel-, Lebensmittel- und kosmetische Industrie. **mae**



Das neue Dampfturbinenkraftwerk von DSM in Grenzach.

Trumpf-Gruppe legt kräftig zu Erfolgreiche Töchter im Südwesten

DITZINGEN/FREIBURG/TENINGEN/SCHRAMBERG. Die Ditzinger Trumpf-Gruppe hat im abgelaufenen Geschäftsjahr (30. Juni 2018) ihren Umsatz gegenüber dem vorherigen Geschäftsjahr um 14,6 Prozent auf 3,57 Milliarden Euro erhöhen können. Das war der höchste Wert seit Gründung des Unternehmens im Jahr 1923. Das operative Ergebnis vor Steuern stieg um über 50 Prozent auf 514 Millionen Euro, die Umsatzrendite lag bei 14,4 Prozent (Vorjahr: 10,8 Prozent). Der größte Geschäftsbereich Werkzeugmaschinen legte um 11,3 Prozent beim Umsatz zu, der Geschäftsbereich Lasertechnik um 21,5 Prozent, wobei sich besonders positiv die EUV-Lithografie zur Belichtung von Mikrochips mit einer Steigerung von 57,3 Prozent entwickelte. Der wichtigste Einzelmarkt für Trumpf ist Deutschland, gefolgt von China und den USA. Italien war mit einem Umsatzplus von fast 32 Prozent erstmals der viertstärkste Einzelmarkt. Im laufenden Geschäftsjahr erwartet Trumpf trotz einer insgesamt rückgängigen Weltkonjunktur gute Geschäfte auf einem ähnlichen Profitabilitätsniveau. Die Zahl der Mitarbeiter wuchs gruppenweit um fast 13 Prozent auf 13.420, davon etwa die Hälfte in Deutschland. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung beliefen sich auf 337 Millionen Euro, das waren 9,5 Prozent vom Umsatz. Die Zahl der in diesem Bereich tätigen Mitarbeiter stieg auf über 2.000. Die Investitionen lagen bei 216 Millionen Euro, davon 43 Prozent für Grundstücke und bauliche Erweiterungen. Die Hälfte der Bauten entstanden in Deutschland, davon zwei Drittel am Stammsitz in Ditzingen. Auch an den Standorten Teningen und Schramberg wurden Werkserweiterungen vorgenommen. Die Standorte im Südwesten entwickelten sich ebenfalls sehr gut. Trumpf Hüttinger in Freiburg steigerte seinen Umsatz um 26,4 Prozent auf 198 Millionen Euro. In Freiburg und am polnischen Standort sind 875 Mitarbeiter beschäftigt (plus 27 Prozent), davon 391 in Freiburg. Die Trumpf Werkzeugmaschinen Teningen GmbH steigerte ihren Umsatz um 31 Prozent auf knapp 32 Millionen Euro. In Teningen sind 149 Mitarbeiter beschäftigt. Trumpf Laser in Schramberg (der Umsatz wird nicht extra ausgewiesen) beschäftigte zum Stichtag 30. Juni rund 1.300 Mitarbeiter (200 mehr als im Vorjahr), darunter waren 53 Auszubildende. **upl**

Der Sitz
von Trumpf
Hüttinger in
Freiburg.



SIE HABEN IM
AUSLAND STUDIERT
ODER EINEN
BERUF GELERNT?

INFORMIEREN
SIE SICH ÜBER
DIE ANERKENNUNG
IHRER ZEUGNISSE.

Jetzt starten!
Mit dem Anerkennungs-Finder auf
www.anererkennung-in-deutschland.de

Den Anerkennungs-
Finder direkt nutzen?
Jetzt QR-Code scannen.



KURZ NOTIERT

Vier Firmen aus dem Regierungsbezirk Freiburg sind mit dem Label „Spitze auf dem Land“ des baden-württembergischen Ministeriums für Ländlichen Raum ausgezeichnet worden. Der Wettbewerb richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen, die innovativ sowie zukunftsweisend sind und denen das Ministerium eine Zuschusszusage für betriebliche Investitionen gibt. Gefördert werden die Firma **Carparts** in Rottweil, die Firma **Medi-Tech** in Sexau, das Unternehmen **PLC2-Design** in Edingen am Kaiserstuhl sowie die Firma **Lanner** in Kippenheim. Insgesamt wurden in diesem Jahr acht Unternehmen im Land ausgezeichnet.

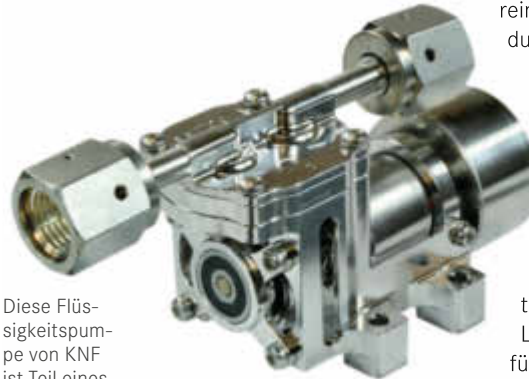
Die EnBW-Tochter **Netze BW GmbH** und die **ED Netze GmbH** (Energiedienst) haben das Umspannwerk in Wutöschingen für rund sieben Millionen Euro erneuert. Die 110-/20-kV-Anlage versorgt neben dem Aluwerk AWW Wutöschingen die Gemeinde Wutöschingen und umliegende Orte wie Eggingen, Ortsteile von Stühlingen und Teile von Lauchringen, Waldshut sowie Ühlingen-Birkendorf, die zusammen rund 24.000 Einwohner haben. Die Netze BW GmbH ist der größte Betreiber von Verteilnetzen (Strom, Gas, Wasser) in Baden-Württemberg. Zu ihr gehören fast alle 110.000-Volt-Hochspannungsleitungen im Land sowie rund 340 Umspannwerke, die zum Teil mit Partnern wie ED Netze betrieben werden. Die ED Netze GmbH ist im Südwesten Deutschlands tätig und versorgt 295.000 Kunden mithilfe von 40.000 Masten, 8.300 Kilometern Erdkabel und 3.900 Kilometern Freileitungen. Die ED Netze plant auch ein neues Umspannwerk für die Region Löffingen, wofür sie sechs Millionen Euro investiert. Dieses soll Ende 2021 in Betrieb gehen.

Die Firma **Würthner Wohnen** ist vom Magazin „A&W - Architektur und Wohnen“ des Hamburger Jahreszeitenverlages unter die 100 besten Küchenstudios Deutschlands gewählt worden. Würthner, Komplett Einrichtungshaus und Küchenstudio, ist seit 1924 in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg tätig. Die Firma entwickelt individuelle Einrichtungskonzepte, wozu neben Beratung und Planung die Lieferung, Montage sowie die komplette Renovierung und Einrichtung inklusive aller am Bau beteiligten Gewerke gehören. Kunden sind Privatleute, aber auch Unternehmen, Praxen, Gastronomiebetriebe oder Hotels.

KNF Neuberger

Pumpen für die Raumstation

FREIBURG-MUNZINGEN. Auf der internationalen Raumstation ISS sind seit einigen Wochen Flüssigkeitspumpen des Freiburger Spezialisten KNF Neuberger im Einsatz. Laut einer Pressemitteilung des Unternehmens sind die ersten weltraumtauglichen Flüssigkeitspumpen Bestandteil eines neuen Lebenserhaltungssystems der ISS, das die Luft reinigt und Sauerstoff produziert. Der deutsche Astronaut Alexander Gerst, derzeit Kommandant der ISS, sollte das sogenannte Advanced Closed Loop System (ACLS) Anfang November in der Raumstation installieren. Airbus hat das Lebenserhaltungssystem für die ISS entwickelt. Ingenieure von KNF arbeiteten vier Jahre lang zusammen mit Airbus an der Spezifikation und Konstruktion der Pumpen. Sie gehören zu einem Elektrolyseur, der Sauerstoff und Wasserstoff aus Wasser erzeugt. KNF ist auf Membranpumpen und Systeme für neutrale und aggressive Gase und Flüssigkeiten spezialisiert. Die Kunden kommen beispielsweise aus der Medizin-, Labor-, Umwelt- und Analysetechnik oder dem industriellen Digital- und 3D-Druck. Das 1946 gegründete Unternehmen beschäftigt aktuell rund 220 Mitarbeiter in Freiburg-Munzingen. Weil Nachfrage und Mitarbeiterzahl steigen, entsteht dort derzeit für über fünf Millionen Euro ein Erweiterungsbau.



Diese Flüssigkeitspumpe von KNF ist Teil eines Lebenserhaltungssystems der internationalen Raumstation.

an der Spezifikation und Konstruktion der Pumpen. Sie gehören zu einem Elektrolyseur, der Sauerstoff und Wasserstoff aus Wasser erzeugt. KNF ist auf Membranpumpen und Systeme für neutrale und aggressive Gase und Flüssigkeiten spezialisiert. Die Kunden kommen beispielsweise aus der Medizin-, Labor-, Umwelt- und Analysetechnik oder dem industriellen Digital- und 3D-Druck. Das 1946 gegründete Unternehmen beschäftigt aktuell rund 220 Mitarbeiter in Freiburg-Munzingen. Weil Nachfrage und Mitarbeiterzahl steigen, entsteht dort derzeit für über fünf Millionen Euro ein Erweiterungsbau. **kat**

Goldbeck-Niederlassung Bodensee

Erfolgreiches Geschäftsjahr

ENGEN. Rund 48 Millionen Euro haben die 35 Mitarbeiter der Goldbeck-Niederlassung Bodensee im Geschäftsjahr 2017/18 zur Gesamtleistung von 2,7 Milliarden Euro der Bielefelder Goldbeck GmbH beigetragen. Haupttätigkeitsfeld ist das Konzipieren, Bauen und Betreiben von Gewerbeobjekten. Die Niederlassung in Engen wird von Jörg Parschat geleitet. Ein großes Projekt des vergangenen Geschäftsjahres war die neue Produktionsstätte für IMS Gear in Villingen-Schwenningen, ein weiteres das Auslieferungszentrum für das Einrichtungshaus Stumpp in Stockach. Das Bielefelder Mutterhaus konnte seinen Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr um 11,6 Prozent erhöhen. Der Auftragseingang überschritt erstmals die Grenze von drei Milliarden Euro. Über 6.250 Mitarbeiter sind beschäftigt. Außer den Gewerbeobjekten umfasst das Goldbeck-Geschäft auch Schulen, Sporthallen, Seniorenimmobilien oder Kindertagesstätten. **orn**

Cortec entwickelt und produziert implantierbare Hirn-Computer-Schnittstellen

Ein Start-up kurz vorm Abheben

FREIBURG. Parkinson, Epilepsie, Schmerzen, Lähmungen: Es gibt viele medizinische Anwendungen für die Technik der Cortec GmbH. Das Freiburger Unternehmen, laut Magazin Brandeins „Innovator 2018“, entwickelt implantierbare Hirn-Computer-Schnittstellen. Diese können dem Gehirn Informationen zur Verfügung stellen und gleichzeitig Informationen aus dem Gehirn auslesen. Das Prinzip ist nicht neu, erklärte Niels Birbaumer, einer der renommiertesten angewandten Hirnforscher Deutschlands, in seiner Festrede zur Einweihung der neuen Cortec-Räume an der Messe Freiburg: „Wenn das Gehirn immer wieder merkt, dass das, was es denkt, tatsächlich passiert, dann kann auch ein vollständig gelähmter Schlaganfallpatient seinen Arm wieder bewegen.“ Früher war das laut Birbaumer nur mit großen Apparaten in Kliniken oder Labors möglich gewesen. Die Technik von Cortec funktioniert dagegen immer und überall. Deshalb sei sie so innovativ.

Cortec startete 2011 als Ausgründung des Bernstein Centers für Neurotechnologie der Universität Freiburg mit sechs Mitarbeitern und 2,4 Millionen Euro öffentlichen Fördermitteln. Sieben Jahre und zwei Finanzierungsrunden später hat sich das Start-up auf rund 50 Mitarbeiter vergrößert und musste deshalb die unieigenen Räume im Institut für Mikrosystemtechnik verlassen. Nun mietet man 1.400 Quadratmeter im neuen FWTM-Gebäude direkt an der Freiburger Messe und hat dort ausreichend Platz für die Mitarbeiter sowie die Produktion im Reinraum. Cortec entwickelt und produziert sowohl einzelne Komponenten wie Elektroden und Kapselungen, als auch aktive implantierbare Systeme, die neuronale Informationen des menschlichen Körpers in Kontrollsignale für therapeutische Anwendungen übersetzen. So können beispielsweise aufkommende epileptische Anfälle erkannt und mit Stimulationsimpulsen gemildert oder gar verhindert werden.



Mehrere Cortec-Produkte stehen kurz vor der Marktreife. Aktuell laufen Zulassungsverfahren bei der amerikanischen Lebensmittelüberwachungs- und Arzneimittelbehörde FDA für den US-Markt. Martin Schüttler, der Cortec gemeinsam mit Jörn Rickert führt, erwartet Anfang 2019 die ersten Freigaben in den Staaten. Die europäische Zulassung sei durch die neue Medizinprodukteverordnung gebremst worden. Jetzt hoffen Schüttler und Rickert, über den amerikanischen Markt auch die Anforderungen für Europa erfüllen zu können. Großes Potenzial bescheinigten Cortec bei der Eröffnungsfeier der stellvertretende Unirektor Gunther Niehaus („ein Beispiel der medizintechnischen Spitzenforschung“) und der Chef der Freiburger Uniklinik, Rüdiger Siewert („ein außergewöhnliches Vorzeigeunternehmen“). Vor allem Klaus Mangold setzt auf den langfristigen Erfolg von Cortec. Der ehemalige Daimler-Vorstand und seine Familie sind die Hauptgesellschafter von Cortec. **kat**

Blick in den neuen Reinraum, wo Cortec implantierbare Systeme für neuronale Erkrankungen entwickelt und produziert.

25 Jahre Polar-Form Werkzeugbau

Spritzgießwerkzeuge und Drehteller

LAHR. Das Unternehmen konstruiert und entwickelt hochpräzise Spritzgießwerkzeuge und Drehteller für kleine bis mittelgroße Kunststoffteile. Zu den Kunden gehören Unternehmen aus dem Automobilbau, der Medizintechnik sowie der Haushaltsgeräteindustrie. 1993 von Jo Pollaert in Mieträumen gegründet, ist das Unternehmen schon acht Jahre später in ein neues und eigenes Gebäude umgezogen. 2009 beteiligte sich Polar-Form an der Firma New Albea Kunststofftechnik in Seelbach. Acht Jahre später folgte die Übergabe an die Pollaert Verwaltungs GmbH. 2016 wurde die Planung für die Aufstockung des bestehenden Bürogebäudes begonnen und der erste Bauabschnitt

2018 bezogen. Der zweite Bauabschnitt soll im Februar nächsten Jahres abgeschlossen sein.

Polar-Form beliefert neben Kunden in Deutschland auch Abnehmer in zehn anderen europäischen Ländern sowie in China, Malaysia, Thailand, Südafrika, USA und Mexiko. Während der vergangenen zehn Jahre ist das Unternehmen um durchschnittlich zehn Prozent pro Jahr gewachsen und steuert 2018 einen Umsatz von 7,5 Millionen Euro an. 65 Mitarbeiter sind beschäftigt. Die Geschäftsführung teilt sich Jo Pollaert mit Dieter Göppert, der seit 2009 auch Mitgesellschafter ist. 1993 hatte Göppert bei Polar-Form als Fertigungsleiter begonnen. **orn**

KURZ NOTIERT

Die Firma **Vergin Immobilien** in Lahr ist 25 Jahre alt geworden. Inhaber des Unternehmens sind Petra und Michael Vergin. Michael Vergin stammt aus Lahr und ist sowohl Diplom-Verwaltungswirt (FH) als auch Immobilienwirt (Diplom der VWH in Freiburg). Darüberhinaus ist er Diplomsachverständiger (DIA in Freiburg) und zertifizierter Immobilienmakler, ebenfalls der DIA. Petra Vergin, die aus Offenburg stammt, ist Bürokauffrau sowie Immobilienwirtin (VWA). Die Leistungen ihres Unternehmens bestehen aus Beratung, Bewertung, Vermittlung und Verwaltung von Immobilien.

Die **Freiburger Druck GmbH & Co KG** darf sich wieder als „Zeitungsdrucker des Jahres“ bezeichnen. Die Verleihung des Druck- und Medien-Awards, einer renommierten Auszeichnung der Druckbranche, fand in Berlin statt. Freiburger Druck hat sich im Jahr 2006 erstmals beworben und damals schon gewonnen. Seither ist man alle zwei Jahre mit der Auszeichnung belohnt worden. Das Unternehmen, das auch die Badische Zeitung druckt, hat dieses Mal keine Innovation oder Sonderwerbeform eingereicht, sondern den normalen Produktionsalltag präsentiert. Auch der Weltverband der 72 nationalen Zeitungsverbände behielt die Mitgliedschaft der Freiburger Firma im International Color Quality Club bis 2020 bei. Geschäftsführer von Freiburger Druck ist Patrick Zürcher.

Das Magazin #Karrieregeil aus dem **Südkurier Medienhaus** ist beim internationalen Print Innovation Award mit Gold ausgezeichnet worden. Das Magazin vereint „Work, Life and Balance“, richtet sich an die Zielgruppe der 20- bis 40-Jährigen und wurde von Maria Friedrich, Tina Kortüm, Isabell Endres, Heike Thissen, Mandy Becherer und Stefanie Kerstan erarbeitet. Gewonnen hat es in der Kategorie „New Products“. #Karrieregeil gehörte zu 54 Einreichungen aus 19 Ländern. Außerdem wurden die beiden Druckereien im Südkurier Medienhaus mit dem zweiten Platz in der Kategorie „Zeitungsdrucker des Jahres“ (siehe auch Text oben) und dem dritten Preis in der Kategorie „Bücherdrucker des Jahres“ ausgezeichnet.

Die **Dr. Walser Dental GmbH** aus Radolfzell, Hersteller von zahnärztlichen Instrumenten, die weltweit vertrieben werden, ist beim Demographie Exzellenz Award unter die Top 3 Unternehmen in der Kategorie „fremd & heimisch“ gewählt worden. Anlässlich einer Gala auf dem Petersberg in Bonn nahm Gerhard R. Daiger, Geschäftsführer der Firma, eine Urkunde entgegen.

**B + N Tortechnik verlagert Standort
Neuer Firmensitz
in Schutterwald**

APPENWEIER. Im Gewerbegebiet Hoch3 baut die Firma B+N Tortechnik ihren neuen Firmensitz, weil am derzeitigen Standort in Appenweier kein Wachstum mehr möglich ist und die Produktions- sowie die Verwaltungsfläche nicht mehr ausreichen. Der Umzug nach Schutterwald soll im nächsten Jahr stattfinden. Das 18.000 Quadratmeter große Grundstück bietet genügend Reserven für weiteres Wachstum, so Cornelia Scheuermann, zusammen mit Peter Scheuermann geschäftsführende Gesellschafterin von B+N. Derzeit arbeiten 130 Mitarbeiter für die B+N Gruppe, 100 davon am derzeitigen Stammsitz in Appenweier. Der Umsatz des Unternehmens beläuft sich im Jahr 2018 auf 20 Millionen Euro. Die neue Firmenzentrale erfordert Investitionen von 8,5 Millionen Euro. Eine Produktionshalle mit 3.000 Quadratmetern, ein zweigeschossiges Verwaltungsgebäude mit 1.000 Quadratmetern Fläche sowie eine knapp 2.000 Quadratmeter große Logistikhalle entstehen. Das Projekt realisiert das Bauunternehmen Goldbeck mit seiner Karlsruher Geschäftsstelle.

upl

**Froben Touristik ist 25 Jahre alt
Von der Sprachschule
zum Reisebüro**

STAUFEN. Das Reisebüro Froben Touristik GmbH hat sein 25. Jubiläum gefeiert. Gründer und Inhaber ist Christian Froben, der aus Bergisch Gladbach stammend zunächst Industriekaufmann gelernt hatte und dann Spanisch studierte. 1988 hat er eine Sprachschule für Deutsche in Quito in Ecuador gegründet. Da er mit seinen Schülern viel gereist ist, entstand Anfang der 1990er Jahre die Idee, ein Reisebüro zu gründen. Froben ist spezialisiert auf Erlebnisreisen im hochpreisigen Segment, auf sogenannte taylormade Reisen. Die Reisen werden begleitet von besten Guides, und vor allem für Einzelpersonen, Paare und Kleingruppen organisiert. Froben ist auf Südamerika, Mittelamerika und Westindien spezialisiert. Er bietet zwei Jubiläumsreisen im nächsten und im übernächsten Jahr an, die er selbst begleitet und die neben einem Segeltörn in der Karibik ein Rahmenprogramm in Panama und Kolumbien umfassen. Warum Froben in Staufen seinen Sitz hat? Seine Frau stammt aus Bad Krozingen.

orn



Auf Südamerika und die Karibik spezialisiert: Froben Touristik feiert sein 25. Jubiläum.

Scherzinger wächst und investiert Neubau für die Serienfertigung

FURTWANGEN. Die Scherzinger GmbH & Co. KG entwickelt sich sehr positiv. Der Furtwanger Zahnradpumpenhersteller hat seit 2010 jedes Jahr durchschnittlich acht Prozent mehr umgesetzt. Dieses Jahr soll der Umsatz laut Geschäftsführer Matthias Derse in Furtwangen bei 26,5 Millionen Euro liegen, in der Gruppe inklusive der Scherzinger-Standorte in China und Kanada bei rund 30 Millionen Euro. Die Zahl der Mitarbeiter in Furtwangen ist in den vergangenen acht Jahren von knapp 110 auf 170 gestiegen. Deshalb baut Scherzinger jetzt. Aktuell entsteht ein Produktionsgebäude im interkommunalen Gewerbegebiet Neueck, etwa drei Kilometer vom Firmensitz in Furtwangen entfernt. In den vom Gutachter Architektenbüro Carré realisierten Neubau soll im Herbst 2019 die Serienfertigung von Pumpen für Lkw, Busse und Pkw einziehen, die derzeit in einem angemieteten Gebäude untergebracht ist. Die sogenannte Manufaktur, also die Fertigung kleiner Serien, bleibt ebenso im Stammhaus wie die Entwicklung, der Vertrieb und die Verwaltung. Der Neubau besteht in großen Teilen aus Holz, auch weil dieser Werkstoff eine extreme Tragfähigkeit hat, was angesichts der Schneelast in über tausend Meter Höhe wichtig ist, wie Architekt Klaus Wehrle betont. Das Gebäu-



de kostet rund fünf Millionen Euro, misst rund 2.900 Quadratmeter und verdoppelt damit die Firmenfläche. Inklusive Grundstück und neuen Maschinen investiert Scherzinger insgesamt über sechs Millionen Euro.

Scherzinger produziert vor allem Standheizungspumpen für Lkw, Schmierpumpen für verschiedene Anwendungen des Maschinen- und Anlagenbaus, Ölpumpen für Hochleistungsportwagen sowie Edelstahlpumpen für die Chemie- und Verfahrenstechnik. Das Unternehmen wurde 1937 gegründet, 2002 das Werk im kanadischen Ontario und 2013 die Produktion im chinesischen Kunshan. Fünf Niederlassungen und zwanzig Vertriebspartner zählen heute zur Firmengruppe, die insgesamt 210 Mitarbeiter beschäftigt. 2011 trat Matthias Derse in die Geschäftsführung ein, seit 2014 ist er alleiniger Geschäftsführer. **kat**

So soll das 2.900 Quadratmeter große, neue Produktionsgebäude von Scherzinger im Gewerbegebiet Neueck aussehen.

Die Firma Franz H. Bruder besteht seit 90 Jahren

Komplexe Präzisionsteile und Baugruppen

OPPENAU. Das Unternehmen, in dritter Generation vom Maschinenbauingenieur Kornel Bruder geführt, wurde von dessen Großvater Franz Anton Bruder als mechanische Werkstatt gegründet. Die Firma befasste sich mit Reparaturarbeiten an Sägewerken, Mühlen, landwirtschaftlichen Maschinen und Wasserkraftanlagen. In der Folge kamen Entwicklung und Bau von tragbaren Motorseilwinden sowie von Schlepperseilwinden hinzu. Nach dem Krieg wurde die bestehende Werkstatt erweitert, und 1959 übernahm Franz Heinrich Bruder – nach dem die heutige GmbH benannt ist – die Firmenleitung. Fünf Mitarbeiter waren damals beschäftigt. 1961 wurde eine weitere Fertigungshalle errichtet, und man begann, Präzisionsteile für verschiedene Branchen herzustellen. 1988 trat Kornel Bruder in die Geschäftsführung ein, 2001 wurde eine Fertigungshalle erworben und erweitert sowie ein Verwaltungsgebäude gebaut, dies am heutigen Standort in Oppenau-Ramsbach. Der Gesamtbetrieb zog um, die zehnte CNC-Maschine wurde in Betrieb genommen. 2012 ist eine weitere Produktionshalle errichtet worden, 2017 wurde der erste Bestückungsroboter installiert. Heute beschäftigt das Unternehmen 90 Mitarbeiter, davon 9 Auszubildende. 35 CNC-Werkzeugmaschinen sind im Einsatz. Das Unternehmen fertigt komplexe Präzisionsteile und Baugruppen aus nahezu allen zerspanbaren Materialien. Gerade dann, so eine Firmenmeldung, wenn die Herstellung von Bauteilen eine mehrstufige Bearbeitung erfordert, ist Bruder ein Spezialist. Man kombiniert hohe Fertigungstiefe mit Hightech-Produktionsanlagen auf inzwischen über 3.300 Quadratmetern Fläche. Bruder stellt Prototypen, Klein- und Mittelserien her, über 6.000 Einzelaufträge werden jährlich erledigt.

Die Produkte durchlaufen nicht selten mehr als 15 Fertigungsstufen. Die Kunden stammen aus der Automatisierungsindustrie, dem Fahrzeug-, Maschinen- und Werkzeugbau, der Elektrotechnik, der Luftfahrt, der Verpackungsindustrie und dem Vorrichtungsbau. Mit dem 90-jährigen Bestehen der Firma hat das Unternehmen auch den 90. Geburtstag von Franz H. Bruder, dem Seniorchef des Unternehmens, gefeiert. **upl**



Firmenchef Kornel Bruder (links) und Fertigungsmeister Stefan Benz begutachten eine Spanneinheit, Beispiel für eine komplette Baugruppe, wie sie Bruder herstellt.

KURZ NOTIERT

Aus der Lahrer **Kappis-Kopf-Gruppe** sind Anfang November die Kappis-Gruppe und die Kopf-Gruppe geworden. Wie es in einer Pressemeldung heißt, haben Matthias Kappis und Karl Rainer Kopf beschlossen, sich auf das jeweilige Kerngeschäft zu konzentrieren, sich zu trennen und entsprechend ihre Gruppen neu zu gründen. Die beiden werden aber auch zukünftig auf mehreren Ebenen zusammenarbeiten. Die Kappis-Gruppe umfasst jetzt die Kappis Ingenieure GmbH, die Kappis Projekt GmbH sowie die Firma Heimat-Haus GmbH und ist in den Bereichen Bauplanung Vermessung, Projektentwicklung, Baulandschließung und Wohnbau tätig. Die Kopf-Gruppe setzt sich aus den Firmen Projekt-Invest GmbH, EGS Energieplanung sowie dem Kaminfegerbetrieb Kopf zusammen und wird neben den Tätigkeiten in der Energieplanung vor allem Projektentwicklung betreiben. In den vergangenen zehn Jahren haben Kopf und Kappis zahlreiche Einkaufsmärkte und Sozialimmobilien realisiert, dies soll laut Kopf eindeutig der Schwerpunkt der Kopf-Gruppe sein. Matthias Kappis ist Bauingenieur und hat kürzlich auch eine Niederlassung in Leipzig gegründet, Karl-Rainer Kopf ist Schornsteinfegermeister und Energieberater. Die neuen Gruppen haben je 20 Mitarbeiter.

Die **Nissen & Velten GmbH** aus Stockach hat eine Produktpartnerschaft mit der Stuttgarter **Brickfox GmbH** vereinbart. Hintergrund ist laut einer Pressemitteilung die zunehmende Bedeutung von elektronischen Marktplätzen im Produktionsverbindungshandel. Nissen & Velten ist auf Unternehmenssoftware spezialisiert, Brickfox zählt sich zu den führenden Herstellern von E-Commerce-Lösungen. Zusammen will man die Software mit Schnittstellen zu elektronischen Marktplätzen versehen, damit Anwender auf mehreren B2B- und B2C-Plattformen wie beispielsweise Mercateo oder Amazon handeln können.

Die **EY Law GmbH**, der Rechtsarm der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young (EY), hat seit September einen Standort in Freiburg. Der promovierte Jurist und Gesellschaftsrechtler Mark Friedrichs, der zuvor Senior Associate bei Osborne Clarke in München war, leitet den Standort. Er nutzt die Räume der Freiburger Niederlassung von Ernst & Young, die 120 Mitarbeiter zählt und von Eckart Wetzels (Steuerberater und Wirtschaftsprüfer) geleitet wird. Deutschlandweit zählt die Rechtstochter EY Law gut 150 Anwälte.

Elgo-Gruppe vergrößert sich und baut Magnetische Mess- und Positioniertechnik

RIELASINGEN. Die Firma Elgo Elektronik, vor 40 Jahren von ihrem Inhaber und Firmenchef Helmut Grimm gegründet, hat sich zu einem Global Player für magnetische Mess- und Positioniertechnik entwickelt. Konzentrierte sich Grimm zu Anfang auf die Entwicklung und Herstellung elektronischer Zähler mit LED-Anzeige – damals eine Weltneuheit – sowie Positionierautomaten vorwiegend für Holz- und Blechbearbeitungsmaschinen, stieg man in den 1990er-Jahren in die magnetbandbasierte Messtechnik ein. Die Einsatzgebiete sind breit und reichen von der Erfassung des Drehwinkels von Solarpanels in großen Solarfeldern über Systeme zur Lagebestimmung in medizintechnischen Geräten (etwa bei Computertomografen) bis hin zur Anwendung im Bereich der mobilen Automation. Ein bedeutendes Einsatzgebiet ist die Liftindustrie. Über 150.000 Liftanlagen nutzen die Technik von Elgo. Dabei arbeitet das Unternehmen mit großen Aufzugerstellern wie Schindler und Thyssen Krupp Elevator zusammen. Elgo besteht mittlerweile aus drei Unternehmen. Neben der Rielasinger Elgo Electronic gehört dazu die seit 20 Jahren bestehende Elgo Batscale AG in Balzers im Fürstentum Liechtenstein sowie seit Jahresanfang 2018 die Schweizer Firma EPH in Diessenhofen. In Balzers werden bis zu 3,5 Millionen Meter Magnetband im Jahr gefertigt, in Diessenhofen sind Dienstleistungen im Bereich elektronischer Baugruppen, wie die Bestückung von Leiterplatten und die Konfektionierung mechanischer Bauteile, angesiedelt. Weitere, nicht produzierende Tochtergesellschaften gibt es in Tschechien, den USA, China und Japan. Insgesamt werden 250 Mitarbeiter beschäftigt. Der Gruppenumsatz beläuft sich auf 48 Millionen Euro, derjenige der Elgo Electronic daran auf 16 Millionen Euro. Neben dem Gründer und Geschäftsführer Helmut Grimm sind auch seine Söhne Felix (37) als Technischer Leiter und Moritz (28) als Ingenieur im technischen Bereich in der Firma tätig. Dem weiteren Unternehmenswachstum ist die Geschäftsführung mit dem Bau einer neuen und kürzlich eingeweihten Halle entgegengekommen. Auf zwei vollautomatisierten Bestückungslinien werden Sensoren in Großserie gefertigt. Gleichzeitig stehen große Flächen für den Manufakturbetrieb zur Herstellung kundenspezifischer Systeme in Kleinserien zur Verfügung. Die Halle hat inklusive der maschinellen Ausrüstung Investitionen von drei Millionen Euro erfordert. **upl**



Blick in die neue Produktionshalle von Elgo in Rielasingen.



Erfolgreiche Kombination:
Hild verkauft Nähmaschi-
nen und Fahrräder.

Hild feiert 140-jähriges Bestehen

Nähmaschinen und Fahrräder

FREIBURG. Die ungewöhnliche Kombination von Nähmaschinen und Fahrrädern im Einzelhandel scheint ein Erfolgsgarant zu sein: Die Freiburger Näh- und Radwelt Hild feiert ihr 140-jähriges Bestehen. Als der Mechaniker Ernst Hild 1878 seine Reparaturwerkstatt für Nähmaschinen in Freiburg eröffnete, war die elektrische Nähmaschine erst wenige Jahre alt. In den 1850er Jahren hatte die Firma Singer in den USA industriell produzierte Haushaltsnähmaschinen entwickelt, zu den ersten deutschen Produzenten zählte Pfaff in Kaiserslautern. Der Freiburger Reparaturbetrieb zog ein Jahr nach dem Start vom Sedanquartier in die Salzstraße, wo August Mappes eine Nähmaschinenhandlung betrieb. Diese übernahm Ernst Hild 1881 und führte sie unter seinem Namen weiter. Später kamen landwirtschaftliche Maschinen und Zweiräder ins Sortiment, und Hild kaufte für seinen Betrieb zwei mittelalterliche Häuser in der Salzstraße. Nach dem Tod des Firmengründers übernahmen dessen

Söhne Ernst Hild Junior und Richard Hild – beide Mechaniker wie der Vater. In der Nachkriegszeit rappelte sich die Firma unter wechselnder Leitung von Familienangehörigen wieder auf und baute das Fahrradgeschäft aus. Seit 1986 leitet das Ehepaar Thomas und Andrea Merkel die Geschicke der zwei Geschäftsbereiche. Beide haben ihre Ausbildung bei Hild absolviert.

Im Jahr 2000 zog die Radwelt in einen Neubau nahe der Freiburger Messe. Das Nähmaschinengeschäft mit Reparaturwerkstatt und Kursangebot verblieb zunächst am Stammsitz in der Freiburger Innenstadt. Seit Februar 2014 sind Hild Nähwelt und Hild Radwelt wieder vereint – ein Anbau in der Engesserstraße machte es möglich. Insgesamt stehen dem Fachhandel rund 3.000 Quadratmeter Verkaufsfläche zur Verfügung, etwa zwei Drittel davon der Radwelt, ein Drittel der Nähwelt. Hild beschäftigt insgesamt rund 70 Mitarbeiter inklusive Nähkursleiterinnen. **ine**

Spedition Wildt erweitert

Mehr Flächen für Ladung und Lagerung

ETTENHEIM. Die Spedition Wildt erweitert ihre Lagerflächen. Laut einer Pressemeldung entstehen bis Mitte 2019 eine weitere Halle sowie ein großes Freilager. Die Halle wird knapp 2.000 Quadratmeter groß sein und steht, wie schon die bisherigen Hallen mit einer Größe von 2.100 Quadratmetern, Kunden und Interessenten aus Industrie und Handel für die Einlagerung von Rohstoffen bis hin zu Verkaufsartikeln zur Verfügung. Die Lagerhallen umfassen dann 3.000 Stellplätze für Europaletten, sind frostfrei und nahezu frei gestaltbar. Auch die Kommissionierung und der Transport gehören zum Angebot. Das neue Freilager mit Güterumschlag wird 10.000 Quadratmeter groß sein. Beide Maßnahmen werden am Firmensitz von Wildt im Industriegebiet Wolfsmatten (ehemals BASF) realisiert. Dieses Areal nahe der A 5 hat Wildt ab 2017 nach und nach bezogen. Er umfasst eine Fläche von 30.000 Quadratmetern, auf denen auch das Verwaltungsgebäude, eine Lkw-Waschanlage, eine firmeneigene Werkstatt sowie der

Parkplatz für die Wildt-Flotte untergebracht sind. Wildt verfügt über 60 Zugfahrzeuge sowie 90 Auflieger. Die Friedrich Wildt GmbH ist seit 52 Jahren ein inhabergeführtes Familienunternehmen und wird von Rolf Wildt in dritter Generation geleitet. Die Wildt Flotte arbeitet für Kunden vorwiegend aus dem produzierenden Gewerbe und liefert vorwiegend innerhalb von Deutschland, aber auch nach Frankreich und in die Schweiz. Mehr als 100 Mitarbeiter sind für Wildt tätig. **upl**

Rund 30.000 Quadratmeter misst das 2017 von Wildt bezogene Firmengelände in Ettenheim nahe der A5.



Bundes- und Landesbeste aus der Region

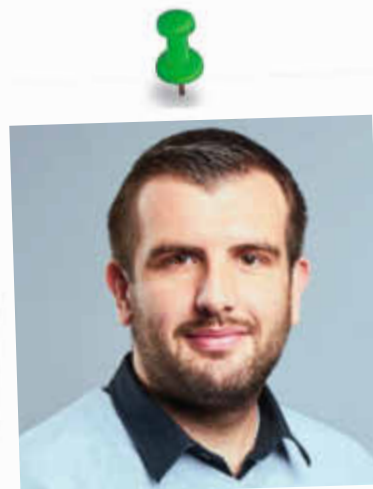
Einserkandidaten

Von A wie Anlagenmechaniker bis Z wie Zerspanungsmechaniker reicht die Liste der dualen Berufe. Mehr als 300.000 Auszubildende legen jedes Jahr bundesweit ihre Abschlussprüfung vor einer Industrie- und Handelskammer ab. Aus allen Einserkandidaten der Absolventen ermitteln die IHKs die Bundesbesten – 213 junge Frauen und Männer waren es dieses Mal. Sie durften sich Anfang Dezember bei der von Barbara Schöneberger moderierten Bundesbestenehrung feiern lassen. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) hatte die ausgezeichneten Absolventen am 3. Dezember zu einem Festakt nach Berlin eingeladen, um ihre besonderen Leistungen zu würdigen und die berufliche Bildung zu bewerben*. Festredner der Veranstaltung war Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier. 24 Bundesbeste kommen dieses Jahr aus Baden-Württemberg, vier aus dem Regierungsbezirk Freiburg. Diese drei jungen Männer und eine junge Frau stellen wir auf dieser Doppelseite vor.

*Anmerkung der Redaktion: Redaktionsschluss war vor der Veranstaltung am 3.12.18

Am 23. November hatte bereits der Baden-Württembergische Industrie- und Handelskammertag (BWIHK) die besten Auszubildenden des Landes mit einer Feier im Bodenseeforum in Konstanz geehrt. Gastgeber war die Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee. Die rund 400 Gäste – Preisträger mit Familien und Vertreter der Ausbildungsbetriebe – wurden nicht nur von BWIHK-Präsident Wolfgang Grenke beglückwünscht, sondern auch von der Mountainbike Olympiasiegerin Sabine Spitz aus Bad Säckingen (ein Foto aller und eine Liste der 22 Landesbesten aus dem Regierungsbezirk Freiburg auf Seite 46).

kat



Florian Isele (29)
Technischer Systemplaner
Fachrichtung Versorgungstechnik

Schulabschluss: Realschulabschluss (2005, Stühlingen) und Hochschulreife (2008, Technisches Gymnasium Waldshut)

Ausbildungsbetrieb: Ingenieurbüro Liebert Versorgungstechnik, Hüfingen

Berufsschule: Richard-Fehrenbach-Gewerbeschule, Freiburg

Warum dieser Beruf?

Allgemein hat mich das Thema Technik schon immer interessiert, und da meine Mutter Bauzeichnerin ist, habe ich mich dann für eine Ausbildung in Richtung des Technischen Systemplaners beworben. Zwischen meiner Schulzeit und meiner Lehre habe ich den Grundwehrratsdienst geleistet und ein Studium angefangen.

Und jetzt?

Im Oktober 2018 habe ich das duale Studium „Maschinenbau Fachrichtung Versorgungs- und Energiemanagement“ an der DHBW Horb und in meinem Ausbildungsbetrieb begonnen.



Roland Seifert (30)
Stanz- und Umformmechaniker

Schulabschluss: Hauptschulabschluss (2005, Wyhl), Mittlere Reife (2007, Berufsfachschule für Elektrotechnik, Emmendingen)

Ausbildungsbetrieb: Adval Tech, Emdingen
Berufsschule: Berufliche Schulen Kehl

Warum dieser Beruf?

Meine Familie ist 2001 von Südafrika nach Deutschland ausgewandert. Hier habe ich 2005 meinen Hauptschulabschluss und 2007 die Mittlere Reife gemacht. Danach war ich noch ein Jahr auf dem Informationstechnischen Gymnasium, habe dies jedoch abgebrochen und bin als Zeitsoldat zur Bundeswehr: zwei Jahre in Donaueschingen im dritten Jägerbataillon 292 und zwei Jahre im Jägerbataillon 291 in Illkirch Frankreich ebenfalls in der dritten Kompanie. Danach hatte ich leider keinen Ausbildungsplatz gefunden und kam als Leiharbeiter zur damaligen Fischer IMF, jetzt Advaltech. Nach drei Monaten hat mich die Firma direkt eingestellt. Ich hatte mich für eine Ausbildungsstelle zum Maschinen- und Anlagenführer beworben. Die Ausbildung habe ich 2016 als Klassenbester beendet und konnte entweder als Feinwerkmechaniker ins dritte Lehrjahr einsteigen oder ins zweite Lehrjahr des damals neuen Berufs Stanz- und Umformmechaniker. Ich habe mich für Stanz- und Umformmechaniker entschieden, weil mich Funktion und Aufbau von Stanzwerkzeugen interessierten.

Und jetzt?

Zurzeit arbeite ich in der Werkzeuginstandhaltung und bin dort sehr zufrieden, da die Arbeit spannend und sehr abwechslungsreich ist. Pläne, den Techniker oder Meister zu machen, habe ich vorerst nicht. Es gilt für mich, erstmal Berufserfahrung sammeln.



Maxi Marie Michna (21)
Industriekeramikerin
Modelltechnik

Schulabschluss: Abitur (2015, Zinsendorfschule Königfeld)

Ausbildungsbetrieb: Duravit, Hornberg

Berufsschule: Fachschule für Keramik, Höhr-Grenzhausen

Warum dieser Beruf?

Für mich war immer klar, dass ich etwas Handwerkliches lernen möchte. Die Suche nach einem geeigneten Ausbildungsberuf bin ich zunächst ganz offen angegangen. Auf der Homepage von Duravit hat mich der Ausbildungsberuf der Industriekeramikerin sofort interessiert und angesprochen. Auf meine Bewerbung hat mir Duravit dann zunächst ein Praktikum angeboten, um herauszufinden, ob der Beruf wirklich das Richtige für mich ist. Danach war ich mir hundertprozentig sicher und habe die Zusage für den Ausbildungsplatz bekommen.

Und jetzt?

Ich bin seit August unbefristet bei Duravit beschäftigt, und der Job macht mir sehr viel Spaß. Ich möchte erst einmal zwei Jahre Berufserfahrung sammeln, das ist Voraussetzung, um anschließend die Meisterausbildung beginnen zu können. Wie bei vielen Kollegen ist das mein nächstes Ziel.



Manuel Vollherbst (32)
Fotomedienfachmann

Schulabschluss: Fachhochschulreife (2007, Richard-Fehrenbach-Gewerbeschule Freiburg)

Ausbildungsbetrieb: Foto Löffler Ringfoto, Freiburg

Berufsschule: Landesberufsschule Photo & Medien in Kiel (außer Nürnberg die einzige Schule, in der dieser Beruf gelehrt wird)

Warum dieser Beruf?

Nach Schulabschluss und Grundwehrdienst habe ich 2008 ein Studium der Informatik an der TU Kaiserslautern begonnen, jedoch nach kurzer Zeit und einem Fachrichtungswechsel gemerkt, dass das Studieren allgemein doch zu sehr theoretischer Natur ist und kaum Praxisbezug hat. Deswegen habe ich das Studium nach dem dritten Semester beendet. Nach mehreren Jobs, einer Findungsphase und nachdem ich Ringfoto Löffler kennenlernte, entwickelte sich aus dem Hobby Fotografie großes Interesse am Beruf Fotomedienfachmann, weil er sehr viele Facetten hat – Kaufmann, Fotografie, Labor – und ich meine Stärken sehr gut einbringen konnte.

Und jetzt?

Jetzt möchte ich erst einmal Berufserfahrung als leitender Angestellter im Labor sammeln, was mir jeden Tag aufs Neue sehr viel Spaß bereitet und sehr abwechslungsreich ist. Eventuell folgt mittelfristig auch eine Weiterbildung zum Handelsfachwirt, da mich die kaufmännischen Themen während der Ausbildung am meisten interessieren haben. ➤



Bild: Attila Jozsef

Unter dem Motto „Baden-Württembergs next Top-Fachkräfte“ hat der Baden-Württembergische Industrie- und Handelskammertag Ende November im Bodenseeforum in Konstanz die 113 besten Absolventen der dualen Ausbildung in den IHK-Berufen des Jahrgangs 2018 im Land geehrt, darunter die 22 Landesbesten aus dem Regierungsbezirk Freiburg, die wir im Kasten unten auflisten.

DIE LANDESBESTEN

Yoann Bisch, Verfahrensmechaniker in der Hütten- und Halbzeugindustrie (BSW, Kehl)

Jana-Maria Brokmann, Automobilkauffrau (Autohaus Brüttsch, Singen)

Andreas Eberhardt, Fachlagerist (Kleyling Spedition, Breisach)

Daniel Fellhauer, Anlagenmechaniker (Stadtwerke Konstanz)

Rudy Heinz, Industrieelektriker (Marquardt, Rietheim-Weilheim)

Sabrina Claudia Heitzler, Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung (Acito Logistics, Weil am Rhein)

Matthias Huber, Industriemechaniker (Mulag Fahrzeugwerk Heinz Wössner, Oppenau)

Florian Isele, Technischer Systemplaner (Ingenieurbüro Liebert Versorgungstechnik, Hüfingen)

Jana Junker, Sport- und Fitnesskauffrau (Hotel Vier Jahreszeiten Durbach)

Lara Kern, Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung (Rhenus Freight Logistics, Weil am Rhein)

Dmitrij Kuzmin, Produktionsfachkraft Chemie (H.C. Starck Surface Technology and Ceramic Powders, Laufenburg)

Natalie Löffler, Textil- und Modeschneiderin (Fischerkleidung, Schuttertal)

Maxi Marie Michna, Industriekeramikerin Modelltechnik (Duravit, Hornberg)

Beate Müller, Medienkauffrau Digital und Print (Maas & Peither, Schopfheim)

Angelina Muley, Medientechnologin Siebdruck (FELA, Villingen-Schwenningen)

Julia Niechziol, Veranstaltungskauffrau (Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe)

Matthias Oberle, Mechatroniker (STOPA Anlagenbau, Achern)

Jonas Reisner, Fachpraktiker Küche/Beikoch (Gasthof Schweizerhof, Villingen-Schwenningen)

Roland Seifert, Stanz- und Umformmechaniker (Adval Tech, Endingen)

Manuel Vollherbst, Fotomedienfachmann (Foto Löffler Ringfoto, Freiburg)

Vanessa Walentin, Maschinen- und Anlagenführerin (Nestlé Deutschland, Singen)

Marcel Welker, Kaufmann für Büromanagement (Möbel Hugelmann, Lahr)

JAAAAA!

Unser Kind macht 'ne Ausbildung.

Eine Ausbildung hat viele Vorteile.
Informieren Sie sich jetzt!

www.ja-zur-ausbildung.de

Mit Unterstützung der

 **Bundesagentur für Arbeit**
Regionaldirektion
Baden-Württemberg

 **IHK** Baden-Württembergischer
Industrie- und Handelskammertag



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND WOHNUNGSBAU

„Wir freuen uns jedes Jahr über die Preisverleihung des Jobmotors in unserer Meckelhalle. Die vielen Unternehmen, die in den letzten Jahren ausgezeichnet wurden, sind die wirtschaftliche Kraft, die den Südwesten so erfolgreich macht.“

Marcel Thimm,
Vorstandsvorsitzender Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau
Gastgeber der Jobmotor Preisverleihung



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**



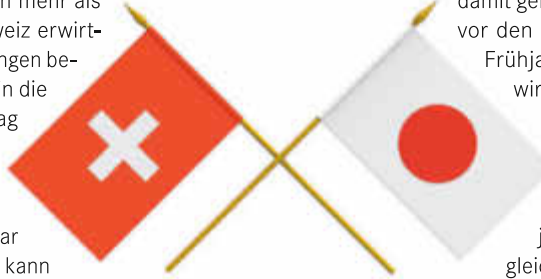
Schweiz

Änderungen beim Versandhandel

Mit Beginn des neuen Jahres wird die Schweiz eine Lücke in der Steuergesetzgebung schließen. Ausländische Versandhändler werden dann in der Schweiz mehrwertsteuerpflichtig, wenn sie mit sogenannten Kleinsendungen einen Umsatz von mehr als 100.000 Schweizer Franken (CHF) in der Schweiz erwirtschaften. Als Kleinsendungen werden die Lieferungen bezeichnet, die ohne Erhebung von Einfuhrsteuer in die Schweiz eingeführt werden, weil der Steuerbetrag unterhalb von fünf CHF liegt. Bei Waren zum regulären Steuersatz von 7,7 Prozent liegt diese Wertgrenze bei 65 CHF, für Artikel, die dem reduzierten Satz von 2,5 Prozent unterliegen sogar bei 200 CHF. Der Käufer der Ware in der Schweiz kann solche Lieferungen aus dem Ausland ohne Mehrwertsteuerbelastung beziehen, wogegen die gleiche Sendung beim Bezug bei einem inländischen, im Mehrwertsteuerregister eingetragenen Versand- oder Detailhändler, der inländischen Mehrwertsteuer unterliegt. Liegt der Gesamtumsatz dieser Kleinsendungen in der Schweiz über 100.000 CHF, muss der ausländische Händler sich künftig im Schweizer Mehrwertsteuerregister eintragen und alle Lieferungen in die Schweiz, unabhängig vom Wert, mit Schweizer Mehrwertsteuer an den Endkunden fakturieren.

Bild: lauffer - Fotolia

tö



Jefta

Freie Fahrt für den Handel mit Japan

Die EU und Japan haben im Juli ein Freihandelsabkommen (Jefta) unterzeichnet, das nun noch bis Ende des Jahres ratifiziert werden soll. Es wird damit gerechnet, dass das Abkommen noch vor den Wahlen zum Europaparlament im Frühjahr 2019 in Kraft treten kann. Es wird das größte Abkommen sein, das die EU geschlossen hat und gilt als ein umfassendes und modernes Abkommen, das europäischen Unternehmen den Zugang zum japanischen Markt erleichtert, gleichzeitig aber hohe Schutzstandards für Verbraucher, Umwelt und Arbeitnehmer gewährleistet. Mit Inkrafttreten wird direkt ein großer Teil der Zölle entfallen, nach Übergangsfristen – etwa im Automobilbereich – wird die Zollfreiheit dann auf nahezu 100 Prozent aller Im- und Exporte steigen. Die EU-Kommission informiert auf ihren Internetseiten umfassend zu den Handelsbeziehungen mit Japan sowie zu den Inhalten des Freihandelsabkommens.

tö

Stanz- und Umformmechaniker

Der Ausbildungsberuf hat sich etabliert

Moderne Stanz- und Umformanlagen in der Metallbearbeitung kosten siebenstellige Beträge. Die Automaten und Pressen, wie sie im Automobilbau, in der Metallbearbeitung, im Maschinen- und Anlagenbau oder in anderen Industriezweigen eingesetzt werden, sind heute meist CNC-gesteuerte Anlagen. Das heißt, sie müssen programmiert und eingerichtet werden, die Produktion muss getestet und überwacht werden, gegebenenfalls wird nachjustiert oder Störungen müssen identifiziert und behoben werden. Die Aufgaben sind so komplex geworden, dass viele Firmen sie nicht mehr wie früher üblich von um- oder angelernten Mitarbeitern ausführen lassen. Um die nötigen Fachkräfte zu generieren, wurde – auch auf Initiative der IHKs – vor einigen Jahren eine neue dreijährige Ausbildung geschaffen. Seit dem Ausbildungsjahr 2014/15 werden „Stanz- und Umformmechaniker“ ausgebildet. An den Beruflichen Schulen Kehl (BSK) gibt es seither eine Bezirksfachklasse mit aktuell 17 angehenden Stanz- und Umformmechanikern. Der Unterricht findet in Blockform statt, sodass auch Azubis aus größeren Entfernungen das Wohnheim nutzen und daran teilnehmen können. Vergangenes Jahr haben die ersten Stanz- und Umformmechaniker ihre Lehre beendet. 62 waren es bundesweit, 30 in Baden-Württemberg. Die bundesbesten Absolventen kamen 2017 und 2018 aus dieser Region: Vergangenes Jahr erzielte Bastian Heinzelmann, der seine Ausbildung bei Feinwerktechnik Hago in Küssaberg absolviert hatte, die beste Abschlussnote deutschlandweit. In diesem Jahr war Roland Seifert von Adval Tech in Endingen der bundesbeste Stanz- und Umformmechaniker (siehe auch Seite 45). kat



Archivbild: Ernst Umformtechnik



Ausbildungsberater der IHKs

Südlicher Oberrhein: Patrick Pohnke, Tel. 07821 2703-658, patrick.pohnke@freiburg.ihk.de

Schwarzwald-Baar-Heuberg: Niki Rappenegger, Tel. 07721 922-208, rappenegger@vs.ihk.de

Hochrhein-Bodensee: Martin Thomas, Tel. 07622 3907-229, martin.thomas@konstanz.ihk.de (Schopfheim) und Benjamin Weißenhorn, Tel. 07531 2860-119, benjamin.weissenhorn@konstanz.ihk.de (Konstanz)

Verpackungsgesetz

Weitere Schritte zur Vorbereitung

Erstinverkehrbringer verpackter Waren mit der Zielgruppe der privaten Endverbraucher oder vergleichbarer Zielgruppen wie Gaststätten, Verwaltungen, Freizeiteinrichtungen, Büros von Freiberuflern, Krankenhäuser und viele mehr fallen unter das neue Verpackungsgesetz. Dieses tritt am 1. Januar 2019 in Kraft, bedarf aber diverser Vorbereitungen.

■ Wer noch keinen Systembeteiligungsvertrag mit einem dualen Entsorgungssystem abgeschlossen hat, sollte hierfür einige Angebote einholen. Die dafür anerkannten neun dualen Systeme werden auf der IHK-Homepage aufgelistet.

■ Die einmalige Registrierung bei der dafür neu geschaffenen „Zentralen Stelle Verpackungsregister“ ist seit September im Internet unter der Adresse verpackungsregister.org möglich. Wer dabei ankreuzt, dass sein Systembeteiligungsvertrag noch in Vorbereitung ist, muss nach Abschluss dieses Vertrags diese Angabe aktualisieren; andernfalls wandelt sich die vorläufige Registrierung nicht automatisch in die endgültige Registrierung um.

■ Datenmeldungen an die Zentrale Stelle von den bereits registrierten Unternehmen können seit Ende Oktober eingetragen werden. Gemeint sind die Mengenprognosen für das Jahr 2019, so wie sie parallel dem ausgewählten dualen Entsorgungssystem mitgeteilt werden.

■ Ebenfalls freigeschaltet wurde das Prüferregister, in das sich Sachverständige, Wirtschaftsprüfer, vereidigte Buchprüfer und Steuerberater eintragen lassen müssen, sofern sie ab 2019 Vollständigkeitserklärungen prüfen wollen.

■ Verschieben hatte sich dagegen die Veröffentlichung des vorgesehenen Katalogs zur Abgrenzung betroffener Verkaufsverpackungen für private Endverbraucher von nicht betroffenen Verkaufsverpackungen für „großgewerbliche“ Endverbraucher. Die Endfassung des Katalogs sollte bei allen Zweifelsfragen zu Rate gezogen werden. Ansonsten können auch offizielle Anfragen an die Zentrale Stelle gerichtet werden, deren Beantwortung zwar kostenlos erfolgen wird, aber sich um etliche Wochen verzögern kann. **Ba**



Bild: Heike Brauer

Arbeitsschutz

Viele technische Regeln überarbeitet

Die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin hat im Oktober eine Reihe von Technischen Regeln Betriebssicherheit (TRBS) und Technischen Regeln Gefahrstoffe (TRGS) in überarbeiteter Fassung veröffentlicht. Im Einzelnen handelt es sich um:

- TRBS 1123 „Prüfpflichtige Änderungen von Anlagen in explosionsgefährdeten Bereichen – Ermittlung der Prüfnötigkeit gemäß Paragraph 15 Absatz 1 Betriebssicherheitsverordnung“;
- TRBS 1201 Teil 2 „Prüfungen und Kontrollen bei Gefährdungen durch Dampf und Druck“;
- TRBS 2121 „Gefährdung von Beschäftigten durch Absturz – Allgemeine Anforderungen“;
- TRGS 460 „Vorgehensweise zur Ermittlung des Standes der Technik“;
- TRGS 552 „Krebserzeugende N-Nitrosamine der Kategorien 1A und 1B“.

Die Texte sind bei der IHK erhältlich.

Sch

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

IHK Südlicher Oberrhein:

Wilfried Baumann,
Tel. 0761 3858-265,
wilfried.baumann@freiburg.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:

Marcel Trogisch,
Tel. 07721/922-170,
trogisch@vs.ihk.de

IHK Hochrhein-Bodensee:

Michael Zierer,
Tel. 07622/3907-214,
michael.zierer@konstanz.ihk.de

Acetylenflaschen und Flüssiggasflaschen

Neue Hinweise für den Brandschutz

Die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) hat zwei neue Informationen zum Brandschutz in Betrieben veröffentlicht. Erstens: DGUV I 205-029 „Umgang mit Acetylenflaschen im Brandeinsatz“. Acetylenflaschen werden in vielen Firmen für Schweißarbeiten eingesetzt und deshalb auch gelagert. Sie stellen eine besondere Gefahrenquelle bei Bränden dar. In dem neuen Infoblatt geht es um folgendes: Einsatzgrundsätze zu Acetylenflaschen im Brandeinsatz, Erkennen einer Acetylenflasche, Aufbau einer Acetylenflasche, Gefahren durch/Hinweise zu Acetylenflaschen im Brandeinsatz, Taktisches Schema zum Vorgehen bei einer wärme-/brandbeaufschlagten Acetylenflasche. Zweitens: DGUV I 205-030 „Umgang mit ortsbeweglichen Flüssiggasflaschen im Brandeinsatz“. Auch Flüssiggasflaschen lagern für verschiedene Zwecke in Unternehmen. In dem Infoblatt werden die wesentlichen Einsatzgrundsätze für den Brandfall beschrieben, wenn Flüssiggasflaschen betroffen sein können. Die einzelnen Punkte: Definition, Erkennen und Aufbau einer Flüssiggasflasche, Gefahren durch/Hinweise zu Flüssiggasflaschen im Brandeinsatz, Taktisches Schema **Sch**

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

Neue Musterfeststellungsklage zur Stärkung von Verbraucherrechten

Ansprüche hängen vom Einzelfall ab

Im gesetzgeberischen Parforceritt wurde jüngst das Gesetz zur Einführung der Musterfeststellungsklage beschlossen, das zum 1. November dieses Jahres in Kraft getreten ist. Der Gesetzgeber wollte dieses Instrument schaffen, bevor die Ansprüche der vom VW-Abgasskandal betroffenen Käufer – drei Jahre nach Bekanntwerden – Ende 2018 verjähren.

Mit der neuen Musterfeststellungsklage können bestimmte Verbraucherverbände, etwa die Verbraucherzentralen, in einem Musterprozess Rechtsverhältnisse für eine Vielzahl von betroffenen Verbrauchern verbindlich feststellen lassen. Zuständig für die Musterfeststellungsklage ist in erster Instanz das Oberlandesgericht, in zweiter Instanz der Bundesgerichtshof (BGH). Für das Einreichen einer Klage wird zunächst eine Gruppe von mindestens zehn geschädigten Verbrauchern benötigt. Das Gericht

Jeder Verbraucher muss Ansprüche selbst durchsetzen

kann die Klage dann zulassen oder abweisen. Nach dem Zulassen der Klage können sich betroffene Verbraucher in ein Klageregister eintragen, das das Bundesamt für Justiz einrichtet. Ein solcher Eintrag wirkt sich für den individuellen Verbraucher verzögerungshemmend aus (Paragraf 204 Absatz 1 Nummer 1a Bürgerliches Gesetzbuch). Kosten sind damit noch nicht verbunden. Anschließend müssen sich zum Durchführen der Musterfeststellungsklage innerhalb von zwei Monaten mindestens 50 Verbraucher in das Klageregister eintragen. Wenn das Gericht zugunsten der klageführenden Verbände entscheidet, muss jeder einzelne beteiligte Verbraucher seine Schadenersatzansprüche in einem Folgeverfahren individuell gerichtlich durchsetzen. Im Rahmen der Musterfeststellungsklage wird also lediglich – für alle verbindlich – geklärt, ob ein Sachverhalt vorliegt, der grundsätzlich zum Schadenersatz berechtigt. Ob und in welchem Umfang der einzelne Kläger dann konkrete Ansprüche hat, hängt vom Einzelfall ab.

Amerikanische Verhältnisse sind derweil nicht zu befürchten. Zum einen führt die Musterklage – anders als die Sammelklage („class action“), wie sie aus den USA bekannt ist –, nicht zu unmittelbaren Zahlungstiteln, zum anderen dürfen nur bestimmte, anerkannte Verbraucherverbände diese Klage erheben. **Barbara Mayer Friedrich Graf von Westphalen & Partner**



Bild: refotostock - Fotolia

Insolvenz in der Eigenverwaltung

Haftung des Geschäftsführers verschärft

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat mit einer Grundsatzentscheidung (Urteil vom 26. April 2018 – IX ZR 238/17) die Haftung des Geschäftsführers in Eigenverwaltungsverfahren verschärft.

Grundsätzlich haftet ein Geschäftsführer bei eigenen Pflichtverletzungen nur gegenüber der Gesellschaft. Geschädigte Dritte müssen sich an die Gesellschaft selbst wenden. Denn der Geschäftsführer handelt im Namen der Gesellschaft, nicht in eigenem Namen. Ein Insolvenzverwalter dagegen haftet nach den Paragraphen 60 und 61 der Insolvenzordnung (InsO) gegenüber allen Beteiligten des

Insolvenzverfahrens, und zwar direkt und mit seinem persönlichen Vermögen. Diese verschärfte Haftung folgt aus der Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis des Insolvenzverwalters über das Vermögen der Gesellschaft im Insolvenzverfahren.

Geschäftsführer hat Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis

Nach der Entscheidung des BGH sind in der Eigenverwaltung einer juristischen Person die Paragraphen 60, 61 der InsO entsprechend auf die vertretungsberechtigten Geschäftsführer anzuwenden. Denn anders als im regulären Insolvenzverfahren ist der Schuldner in der Eigenverwaltung nach den Paragraphen 270 ff. InsO selbst berechtigt, die Insolvenzmasse zu verwalten und über sie zu verfügen. Die Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis geht also nicht auf einen Insolvenzverwalter über, sondern wird vom Geschäftsführer ausgeübt. Ihm obliegen im Rahmen der Eigenverwaltung daher nicht nur die allgemeinen organschaftlichen Pflichten gegenüber der Gesellschaft, sondern er hat faktisch auch die Stellung eines Insolvenzverwalters. Der Geschäftsführer trifft damit in Eigenverwaltungsverfahren auch die insolvenzrechtliche Haftung gegenüber den Verfahrensbeteiligten wie ein Verwalter.

Stefan Lammel, Friedrich Graf von Westphalen & Partner



Ob Winter- oder Sommerurlaub: Wer seinen Urlaub nicht rechtzeitig beantragt, verliert nicht automatisch den Anspruch darauf.

Urteil des Europäischen Gerichtshofs Urlaub verfällt nicht mehr automatisch

Arbeitnehmer können ihren Urlaub nicht automatisch deswegen verlieren, weil sie ihn nicht rechtzeitig beantragt haben. Das hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) Anfang November in Fallkonstellationen aus Deutschland entschieden (Urteil vom 6. November 2018, Aktenzeichen C-684/167). Weist der Arbeitgeber jedoch nach, dass der Arbeitnehmer auf den Urlaub verzichtet hat, nachdem er ihn dazu aufgefordert hatte, den Urlaub zu nehmen, stünde das Unionsrecht einer nationalen Verfallsregelung gleichwohl nicht entgegen.

In einem der beiden Fälle wurde ein Mitarbeiter des Max-Planck-Instituts (MPI) etwa zwei Monate vor dem Ende seines Arbeitsverhältnisses darum gebeten, seinen Resturlaub zu nehmen, was im Übrigen einer nationalen gesetzlichen Urlaubsregelung entspricht. Der Mitarbeiter nahm jedoch nur zwei Urlaubstage und verlangte von seinem Arbeitgeber nach Beendigung seines Arbeitsverhältnisses Abgeltung des noch nicht genommenen Restes. Nachdem sich das MPI weigerte zu zahlen, klagte der Mitarbeiter bis zum Bundesarbeitsgericht, das den Rechtsstreit dem EuGH zur Klärung vorlegte.

Für die deutsche Rechtslage von Interesse ist nun, dass ein Verfall von restlichen Urlaubsansprüchen nicht mehr automatisch eintritt, wenn sich der Arbeitnehmer vor Ablauf des Urlaubsjahres nicht um die Gewährung seines restlichen Urlaubs kümmert. Etwaige Ansprüche, können laut EuGH nur dann untergehen, wenn der Arbeitnehmer vom Arbeitgeber – zum Beispiel durch angemessene Aufklärung – tatsächlich in die Lage versetzt wurde, die fraglichen Urlaubstage rechtzeitig zu nehmen. Das muss der Arbeitgeber im Prozess nachweisen. Dabei sei es unerheblich, ob es sich um einen Arbeitgeber aus dem öffentlichen Dienst oder der Privatwirtschaft handelt.

Interessant wird sein, wie das Bundesarbeitsgericht mit den sich daraus ergebenden Fragen umgeht: Ab wann und in welcher Form wird ein Arbeitgeber den Arbeitnehmer künftig vor Ablauf des Urlaubsjahres zu informieren haben? Wie verhält es sich mit dem Verfall von Urlaubsansprüchen vor dem Hintergrund der gesetzlichen Übertragungsregel (bis Ende März des Folgejahres)? Wird das Bundesarbeitsgericht einen Verfall analog der Regelungen bei dauerhaft arbeitsunfähigen Arbeitnehmern (15 Monate nach Ablauf des Urlaubsjahres) annehmen?

Olaf Müller, Rechtsanwälte Endriss und Kollegen

Entscheidung
des Bundes-
arbeitsgerichts
steht aus

Konzerninternes Cash-Pooling

Zinsabreden müssen dem Fremdvergleich standhalten

Die Vorteile eines Cash-Poolings liegen auf der Hand: Die Liquidität innerhalb einer Unternehmensgruppe wird von einer Gesellschaft zentral gesteuert und in der Regel über ein Bankkonto verwaltet; überschüssige Liquidität wird den Konzerngesellschaften entzogen, eine Liquiditätsunterdeckung ausgeglichen. In beiden Fällen handelt es sich um Darlehen – von der Cash-Pool-„Führerin“ an die Konzerngesellschaften oder umgekehrt.

Wie bei allen Vereinbarungen innerhalb einer Unternehmensgruppe müssen auch Verträge über ein gemeinsames Cash-Pooling besonderen Anforderungen genügen, um steuerlich anerkannt zu werden. Bei Vereinbarungen zwischen Gesellschaft und Gesellschaftern bedarf es einer klaren, im Voraus getroffenen, zivilrechtlich wirksamen und tatsächlich durchgeführten Vereinbarung, die einem Fremdvergleich standhält. Der Bundesfinanzhof (BFH) entschied in einem Urteil vom 17. Januar dieses Jahres, dass in dem zu-

grunde liegenden Fall die zwischen Konzernober- und Einzelgesellschaft getroffene Cash-Pooling-Vereinbar-

ung dem Fremdvergleich nicht standhielt. Die Ermittlung der zu zahlenden Zinsen erfolgte auf Basis einer bestimmten Bandbreite anhand der Refinanzierungskosten der Konzernobergesellschaft, ohne jedoch im Cash-Pool-Vertrag den für die Berechnung der Refinanzierungskosten maßgeblichen Refinanzierungszinssatz näher zu bestimmen. Laut BFH muss sich die Höhe der Vergütung jedoch durch Rechengänge ohne Ermessensausübung der Geschäftsführung oder Gesellschafter ermitteln lassen. Daher wurden die von der Einzelgesellschaft gezahlten Zinsen als sogenannte verdeckte Gewinnausschüttung qualifiziert. Das hatte zur Folge, dass die Einzelgesellschaft die Zinszahlungen steuerlich nicht als Betriebsausgaben geltend machen konnte.

Claudio Philipp Schmitt, Bansbach GmbH

Vergütung muss sich durch Rechengänge ermitteln lassen



Steuerfreiheit von Sanierungsgewinnen

Steuerprivileg keine europarechtswidrige Beihilfe

In diesem Jahr wurden zwei richtungsweisende Entscheidungen für den deutschen Restrukturierungsmarkt getroffen: Zunächst erklärte der Europäische Gerichtshof (EuGH) die sogenannte Sanierungsklausel des Paragraphen 8c Absatz 1a des Körperschaftsteuergesetzes (KStG) für zulässig (Urteil vom 28. Juni 2018, Az. C-203/16 – siehe hierzu WiS 9/2018). Wenige Zeit später teilte die EU-Kommission der Bundesregierung in einem „Comfort Letter“ mit, sogar die generelle Steuerfreiheit von Sanierungsgewinnen nicht als rechtswidrige Beihilfe einzustufen.

Grundsätzlich müssen Sanierungsgewinne, das heißt Gewinne, die aufgrund eines Schuldenerlasses entstehen, versteuert werden. Betroffene Unternehmen sind jedoch oftmals gar nicht in der Lage, die Steuerlast zu tragen. Nach der Abschaffung der gesetzlichen Steuerfreistellung (Paragraf 3 Nummer 66 des Einkommensteuergesetz, EStG, alter Fassung) erlaubten die Finanzbehörden ab 1998 daher auf Grundlage sogenannter Sanierungserlasse die Steuerfreiheit von

Sanierungsgewinnen. Dieser Verwaltungspraxis schob der Bundesfinanzhof aber aufgrund der fehlenden gesetzlichen Grundlage einen Riegel vor. Daraufhin schuf der Gesetzgeber den Paragraphen 3a des EStG und den Paragraphen 7b des Gewerbesteuergesetzes (GewStG). Demnach werden die Sanierungsgewinne auch nach Verbrauch der steuerlichen Verlustvorträge unter bestimmten Voraussetzungen (Sanierungsbedürftigkeit, -fähigkeit, -geeignetheit und -absicht) rückwirkend zum 8. Februar 2017 steuerfrei gestellt. Allerdings nur unter der ausdrücklichen Voraussetzung, dass die EU-Kommission durch Beschluss die Vereinbarkeit mit dem EU-Beihilferecht feststellt. Zwar fehlt ein solcher förmlicher Beschluss der EU-Kommission, sodass nun der deutsche Gesetzgeber gefordert ist, den Europarechtsvorbehalt aufzuheben und die Paragraphen 3a des EStG und 7b des GewStG bald in Kraft treten zu lassen. Aufgrund der Bestätigung der EU-Kommission kann darauf gehofft werden.

Albert Schröder, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Sanierungsgewinne müssen grundsätzlich versteuert werden



ERFINDERBERATUNG

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**, Romäusring 4, VS-Villingen, bietet Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat von 14 bis 17.30 Uhr an. Nächste Termine: 11. Dezember und 8. Januar.

Anmeldung: Geschäftsbereich Innovation, Technologie der IHK, Telefon 07721 922-181 (Rebecca Wetzels) oder Fax 07721 922-9181.

Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. Im IHK-Gebäude in Freiburg, Schnewlinstraße 11-13, finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: 3. Januar. Im IHK-Gebäude in Lahr, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: 20. Dezember und 17. Januar.

Anmeldung: Synthia Diele, Telefon 0761 3858-263, synthia.diele@freiburg.ihk.de

Projektförderung

Sichere Industrie 4.0 in der Praxis

Die Industrieproduktion der Zukunft ist unter anderem durch eine Kommunikationsfähigkeit von Bauteilen und Produktionsmitteln sowie deren Vernetzung (Stichwort Industrie 4.0) gekennzeichnet. Daraus ergeben sich weitreichende Sicherheitsanforderungen im Hinblick auf den Schutz des Produktionswissens. Das Bundesministerium für Bildung und Forschung beabsichtigt daher, den Transfer von Werkzeugen und Risikoanalyseverfahren zur IT-Sicherheit in der Industrie 4.0 zu fördern.

Die steigenden Sicherheitsanforderungen betreffen das produzierende Gewerbe gleichermaßen wie deren Ausrüster. IT-Sicherheit wird so zu einem erfolgskritischen Faktor für die ausfallsichere Produktion und den Schutz des Know-hows vor Wirtschaftsspionage. Das Fördervorhaben zu „Sichere Industrie 4.0 in der Praxis“ ist Teil des Forschungsrahmenprogramms der Bundesregierung zur IT-Sicherheit „Selbstbestimmt und sicher in der digitalen Welt“. Ziel ist die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen durch die Stärkung von Digitalisierung und Vernetzung in der industriellen Fertigung. Gefördert werden der Transfer und die Weiterentwicklung von Werkzeugen, Methoden, Modellen und Konzepten als Grundlage für konkrete Maßnahmen zur Verbesserung der IT-Sicherheit in der Industrie 4.0. Die Höhe der Förderung beträgt – je nach Anwendungsnähe des Vorhabens – bis zu 50 Prozent. Weitere Informationen finden sich auf der Website des BMBF unter www.bmbf.de. Interessenten sollten bis zum 18. Januar eine Projektskizze in elektronischer Form im Förderportal des Bundes vorlegen. PK

i Philipp Klemenz, Telefon: 0761 3858-269, philipp.klemenz@freiburg.ihk.de

IMPRESSUM

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

Redaktion:

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

Verlag und Anzeigen:

Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Jägerweg 1, 76532 Baden-Baden
Verlags-/Anzeigenleitung: Achim Hartkopf
Anzeigendisposition: Susan Hirth
Telefon 07221 211912,
susan.hirth@pruefer.com
www.pruefer.com
Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste
Nr. 36 gültig ab Januar 2018.

Satz:

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

Druck:

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

Herausgeber:

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

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

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

IHK Südlicher Oberrhein

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

Erscheinungsweise:

Diese Druckversion der Wirtschaft
im Südwesten erscheint am 3. Dezember.
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.



Ihr **★★★★** Wellness-
und Tagungshotel

im Naturpark Südschwarzwald



Tagungszentrum auf 400 m²

Alle Räume sind hell u. freundlich
verfügen über Tageslicht
freies WLAN und sind verdunkelbar.

Möhringers Schwarzwald Hotel

D-79848 Bonndorf / Rothausstr. 7

Tel.: +49 (0) 77 03 – 93 21 0

Schwarzwaldhotel Möhringer GmbH

www.schwarzwaldhotel.com

WERBEN

Sie erfolgreich in
der „Wirtschaft
im Südwesten“

**ANZEIGEN-
HOTLINE
07221/2119-12**

Rufen Sie uns an –
wir beraten Sie
gerne!

www.pruefer.com

...Boden ständig gut!

STORZ
Fußbodenbau GmbH

Telefon: (07 81) 60 59-0 · Telefax: (07 81) 60 59-60
Internet: www.storz-fussbodenbau.de
E-Mail: info@storz-fussbodenbau.de

IMMOBILIEN

**Produktionsgebäude
Lahr Flugplatz zu vermieten**

Gute Verkehrsanbindung:

- Autobahn A5
- Bahntrasse
- Black-Forest-Airport

3.000 m² Grundstück

1.000 m² Hallen-/Bürofläche

Weitere Informationen
und Besichtigung unter:

Tel. 07821/25825



Eindrücke von Freiburgs Wirtschaft um 1900

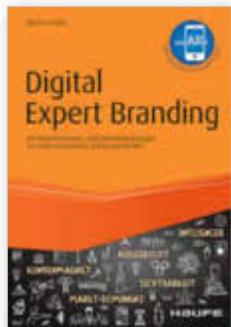
Eine historische und wirtschaftliche Reise unternimmt Hans R. Kricheldorf in dem Band „Freiburger Warenwelt um 1900“, der im Freiburger Verlag Rombach erschienen ist. Besonders darin sind zum einen die Ausführungen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Stadt anhand von Beispielen wie der Brauerei Feierling und der Druckerei Poppen. Zum anderen sind dies abgedruckte Rechnungen aus dieser Zeit, die sich laut Kricheldorf „hinsichtlich inhaltlicher wie künstlerischer Gestaltung“ um 1900 zu einer einmaligen Blüte entwickelt hätten. So besticht die Fisch-, Wild-, Geflügel- und Delicatessenhandlung Ed. Reinhard mit Bildern von Hirsch, Fasan und Hase in einer Schwarzwaldlandschaft, die Löwenbrauerei mit einem brüllenden Löwen. **mae**

Hans R. Kricheldorf | Freiburger Warenwelt um 1900
Rombach Verlag | 128 Seiten | 24,90 Euro

Wie Marketing das Einkaufsverhalten steuert

Auch wenn wir viel über Geld nachdenken, hilft uns dies offenbar nicht, vernünftig damit umzugehen. Gerade bei finanziellen Entscheidungen tun wir uns unglaublich schwer und werden immer wieder Opfer eines klugen Marketings, das unser Einkaufsverhalten steuert. Verhaltensökonom Dan Ariely und Moderator Jeff Kreisler erläutern in ihrem Buch auf humorvolle und lehrreiche Art, welchen Denkfehlern wir verfallen und warum viele unserer vermeintlichen Spartricks ökonomischer Unsinn sind. Die Mechanismen werden mit anschaulichen Beispielen dargestellt und durch Studien verdeutlicht. So findet sich jeder Leser in der einen oder anderen Situation selbst wieder und erkennt, warum er Opfer seines eigenen Sparverhaltens wurde. **tz**

Dan Ariely/Jeff Kreisler | Teuer ist relativ
Econ | 368 Seiten | 20 Euro



Der Unternehmer als Marke

Wenn ein Unternehmer selbst als Experte auf seinem Gebiet bekannt ist, ist auch sein Unternehmen erfolgreich. So kann man die These von Martina Fuchs zuspitzen, die sie in ihrem im Haufe-Verlag erschienenen Band „Digital Expert Branding“ vertritt. Darin führt sie vor, wie es funktionieren kann, sich eine Marke als Experte zu schaffen. Dabei setzt sie vor allem auf die digitale Kommunikationswelt, die von E-Mail-Marketing bis Social Media reicht. Denn, so argumentiert Martina Fuchs, all diese Instrumente, um mit seiner Expertise am Markt sicht- und erlebbar sein zu können, stünden kostenfrei zur Verfügung. Gespeist hat sie dieses Buch aus ihrer 25-jährigen Erfahrung in der Medien- und Marketingbranche. **mae**

Martina Fuchs | Digital Expert Branding
Haufe | 200 Seiten | 29,95 Euro

Tipps für die Selbstständigkeit

Wer schon immer etwas Eigenes machen wollte, bekommt mit der nun in vierter Auflage erschienenen IHK-Broschüre einen ersten Überblick über alles, was es bei einer Existenzgründung zu bedenken gilt. Von den Anforderungen an die eigene Person und der Erstellung eines Businessplans über unternehmerische Aufgaben bis hin zu Rechts-, Steuer- und Finanzfragen werden alle gründungsrelevanten Themen angesprochen. Anhand eines Praxisbeispiels kann der Prozess der Unternehmensgründung „durchgeprüft“ werden. Vorgestellt werden auch verschiedene Branchen und Wirtschaftszweige sowie die Voraussetzungen, die man jeweils für eine Gründung mitbringen sollte. **dihk**

Frank Graalheer | Selbstständig machen
DIHK-Verlag | 44 Seiten | 11 Euro zzgl. Versandkosten (www.dihk-verlag.de)

Die allgemeinen Verbraucherausstellungen im zweiten Halbjahr

Überwiegend hohe Zustimmung

Im Vergleich mit den Besucherzahlen des Vorjahres äußern sich die folgenden allgemeinen Herbst-Verbraucherausstellungen in Baden, dem Elsass und am Bodensee zurückhaltender. Die Messeprogramme mit regionaler Authentizität stehen dennoch hoch im Kurs.

Ähnliche Besucherzahlen wie im Vorjahr melden die **Oberrhein Messe** in **Offenburg** mit 79.240 Besuchern (einschließlich Einladungen, neun Messetage), die **Offerta** in **Karlsruhe** mit rund 140.000 (neun Messetage), die **Herbstmesse** in **Dornbirn** mit rund 75.000 (fünf Messetage) und die **Gustav** in **Dornbirn** für gehobene Konsumkultur mit rund 10.000 Besuchern (zwei Messetage). Rückgänge verzeichneten die in der grenzübergreifenden Messeregion weitaus größte Messe **Olma** in **St. Gallen** mit rund 350.000 Besuchern (Vorjahr 365.000, elf Messetage) und die **Europamesse/Foire Européenne** in **Straßburg** mit 163.000 Besuchern und Ausstellern (sogenannte Fréquentation, Vorjahr 176.790, elf Messetage). Die **Baden Messe** in **Freiburg** spricht von 60.000 Besuchern (Vorjahr 73.000, neun Messetage) – die Aussteller hatten in der Regionalpresse denn auch die mangelnde Besucherresonanz deutlich kritisiert. Jetzt wird das Messekonzept überprüft. Die Basler Herbstwarenmesse fand nicht mehr statt. Soweit berichtet wurde, herrscht auf der Ausstellerseite weiterhin eine hohe Zufriedenheit. Dabei fanden



Bild: KMK/Jürgen Rösner

neben den kulinarischen Bereichen auch wieder die klassischen Messesektoren Bauen und Inneneinrichtung stärkere Beachtung. Daneben halten neue technische Verkaufsformen Einzug. So wurden etwa auf der Europamesse Straßburg und auf der Offerta Karlsruhe Formen digitaler Gutscheine breit angenommen. Einige Verbraucherausstellungen litten unter den überdurchschnittlich hohen Temperaturen, was hier Besucherstagnation und -rückgänge erklärt. Unabhängig davon aber bestätigen Umfragen eine hohe Zustimmung der befragten Besucher zu einem jeweils breiten Produktangebot, zu besonderen Themenwelten, Sonderschauen und Unterhaltung sowie allgemein zur Orientierung an regionaler Identität.

Gut angenommen wurde der Freundinnentag auf der Offerta in Karlsruhe.

MCH Group

Keine regionalen Kunstmessen mehr

Im Zuge der jüngst verkündeten neuen Strategieausrichtung der MCH Group mit Sitz in Basel wird die Entwicklung eines Portfolios mit regionalen Kunstmessen nicht weiter verfolgt. Über das ursprüngliche Konzept hatten wir in der November-Ausgabe der „Wirtschaft im Südwesten“ berichtet. Die bestehenden Beteiligungen an der Art Düsseldorf und der India Art Fair sollen nun aber veräußert werden, und auf die geplante Beteiligung an der neuen Art SG in Singapur wird verzichtet. Dagegen soll die Position der internationalen Leitmessen der Modernen Kunst Art Basel, Art Basel Miami Beach und Art Basel Hong Kong weiter gestärkt werden. Dies geht aus einer Pressemitteilung der MCH Group von Anfang November hervor.

epm

Messejahr 2019

Orientierungshilfen für die Messeauswahl

Die Broschüre „MesseGuide Deutschland 2019“ des deutschen Messeverbandes Auma umfasst Termine, Orte, Veranstalter und Kennzahlen zu 449 Messen in Deutschland im Jahr 2019. Geleitet sind die Messen nach Branchen, und in alphabetischer Reihenfolge der Messtitel. Die Broschüre „Auslandsmessebeteiligungen der Bundesrepublik Deutschland und der Bundesländer 2019“ enthält die geplanten weltweiten Gemeinschaftsbeteiligungen auf Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums (270 Beteiligungen), der Exportinitiative Energie (an zehn Auslandsmessen), des Bundeslandwirtschaftsministeriums (38 Beteiligungen) und der einzelnen Bundesländer (an 110 Auslandsmessen). Beide Broschüren gibt es kostenlos beim Auma, Aktualisierungen sämtlicher Messedaten finden sich in dessen Messedatenbank.

epm

www.auma.de/Medien/Publikationen

SO GEHT'S

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

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

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

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

Ihre Zuschrift wird kostenfrei an den Inserenten weitergeleitet.

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Handelsvertretung der Medizintechnik aus Altersgründen zu verkaufen. Großer Kundenstamm ist vorhanden. Wir vertreiben Spezialinstrumente für Zahnarztpraxen, Kiefer- und Gesichtschirurgen. Umfangreiche Einarbeitung und Betreuung (auch für Fachfremde) wird gewährleistet und geboten. **LR-EX-A-53/18**

Nachfolger für Handelsunternehmen gesucht. Gut eingeführtes Handelsunternehmen mit Sitz im Raum Südbaden und interessantem, langjährigen, treuen Kundenstamm (regional und überregional), inklusive Warenbestand, Fahrzeuge sowie komplette Büroausstattung aus Altersgründen zu guten Konditionen an interessierte Nachfolger abzugeben. Mitarbeit von Eigentümer möglich. Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf. **LR-EX-A-54/18**

Hotel garni (3 DEHOGA-Sterne, 12 Zimmer, 28 Betten) im Markgräflerland zu verkaufen. Alle Zimmer neu möbliert, alle Bäder und Versorgungsleitungen neu. Top-Stammkundschaft aus In- und Ausland, Auslastung ca. 70%, auch durch Firmen der Umgebung (im Winter). Hoher Bekanntheitsgrad. Büro- und werbetechnisch sehr gut organisiert, guter Mitarbeiterstamm. Ideal für mitarbeitende/s Person oder Paar (Wohnung im Haus), gute Anbindung an ÖPNV. Umbau des Hauses (ca. 480 qm Wohnfläche) zu 6-7 Apartments möglich (Pläne und Kostenrahmen von Architekten vorhanden). **LR-EX-A-55/18**

Technischer Geschäftsführer für unser Unternehmen (Engineering und Vertrieb von kundenspezifischen Produkten aus keramischen Werkstoffen) gesucht. Übergabe des Betriebes nach Einarbeitungszeit bzw. Begleitung durch die aktuellen Geschäftsführer für 2020 vorgesehen. **KN-EX-A-543/18**

Gut florierendes Geschäft für Braut- und Festmoden in einer bestens aufgestellten Stadt an der Schweizer Grenze zu verkaufen. 1998 wurde das Geschäft eröffnet. Das Sortiment besteht aus Braut-, Abend- und Cocktailkleidern, Accessoires sowie Herrenanzügen von namhaften Herstellern. Das Geschäft verfügt über 160 qm Fläche auf zwei Ebenen. **KN-EX-A-542/18**

Ich bin 32 Jahre alt, komme aus dem Kreis Tuttlingen, aktuell wohnhaft am Bodensee und suche ein CNC-Dreh-Frästeile-Unternehmen, da ich in dieser Branche bereits seit über 16 Jahren tätig bin. Nach meiner Ausbildung zum Zerspanungsmechaniker habe ich eine Weiterbildung zum Industriemeister absolviert und bin aktuell

als stellvertretender Geschäftsführer bei einem international tätigen CNC-Dreh-Frästeile-Unternehmen tätig. Es sollte ungefähr zwischen 5 und 20 Mitarbeiter beschäftigen sowie mindestens 1,2 Mio. Euro Umsatz erzielen. Mir wäre sehr daran gelegen, die bereits eingestellten Mitarbeiter sowie die Räumlichkeiten und Maschinen zu übernehmen. Über eine Einarbeitung durch den bisherigen Inhaber würde ich mich sehr freuen. **VS-EX-N-10/18**

Betriebswirt und Lebensmittel-/Gastronomieprofil mit Erfahrung sucht Unternehmen zur Übernahme, bevorzugt im Bereich Dienstleistungen und Vertrieb, Lebensmittel, Konsumgüter. **KN-EX-N-541/18**

Kunststoffverarbeitung mit Formenbau sucht Nachfolger. Optimal zur Erweiterung für bestehende Unternehmen oder Übernahme durch Jungunternehmer. Komplettverkauf incl. Gebäude, Inventar und Kundenstamm mit stabilen Umsätzen. Sehr gut ausbaubar. Seit Jahrzehnten etabliertes und modern agierendes Unternehmen mit einem Jahresumsatz von ca. 1,9 Mio. Euro. Die Einarbeitung bei Übergabe durch die Geschäftsführung ist selbstverständlich. **VS-EX-A-26/18**

Für mein etabliertes Fachgeschäft rund um Naturbekleidung und Gesundheit suche ich aus Altersgründen einen engagierten Nachfolger mit Weitblick und Gespür für Innovation. Das Geschäft bietet sehr viel Potenzial. Auch der Aspekt digitaler Vermarktung könnte mitverfolgt werden. Es liegt in bester Lage einer Kleinstadt in der Schwarzwald-Baar-Heuberg-Region. **VS-EX-A-27/18**

Seit über 20 Jahren gut laufende Lohnschweißerei sucht Nachfolger zur sofortigen Übergabe nach intensiver Einarbeitung. Die Schweißerei hat einen festen Kundenstamm. Geschweißt wird Edelstahl, Plasma, Hartmetall und Aluminium aus allen Bereichen, und der Betrieb wurde erst kürzlich validiert. Der Umsatz ist stetig gewachsen und wird die Verkaufssumme bei dem bisherigen Umsatz in weniger als 3-4 Jahren abbezahlt haben. Ein fester Mitarbeiter muss mit übernommen werden. **VS-EX-A-28/18**

Wir verkaufen ein erfolgreich aufgebautes Familienunternehmen im Kreis Tuttlingen. Wir sind spezialisiert auf die Herstellung von Drehteilen. Unser Maschinenpark setzt sich zusammen aus modernen CNC-Langdrehautomaten. Wir verfügen über einen langjährigen und breit gefächerten Kundenstamm, der bei Bedarf noch ausbaufähig ist. Das Produktionsgebäude mit 1.300 m² mit Erweiterungsmöglichkeiten steht ebenfalls zum Verkauf. Die Firma ist jedoch nicht zwingend an den Standort gebunden. Im Moment haben wir vier Vollzeit-Mitarbeiter

beschäftigt. Die aktuellen Mitarbeiter können selbstverständlich übernommen werden. Bei Bedarf steht Ihnen der Firmeninhaber zur Einarbeitung zur Verfügung. **VS-EX-A-29/18**

Kleiner, gutgehender Dienstleistungsbetrieb sucht Nachfolger aus Altersgründen. Guter Kundestamm; Messtechnik, Spindelservice, Maschinenreparatur, Maschinenhandel etc. Eine Einarbeitung ist auf Wunsch möglich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. **VS-EX-A-30/18**

Aus Altersgründen suchen wir einen Nachfolger. Das Familienunternehmen ist seit über 40 Jahren im Bereich Kabelverlegung/Tiefbau tätig. Langfristige Abnahmeverträge vorhanden. Sitz ist im Raum Schwarzwald-Baar-Heuberg mit 6 Vollzeitmitarbeitern. Verkehrsgünstig gelegen. Auf Wunsch stehen wir in der Übergangsphase zur Verfügung. **VS-EX-A-31/18**

Aus Altersgründen suchen wir für unser Feinkostunternehmen engagierten Nachfolger. Optimal wäre ein ausgebildeter Koch, der sich selbstständig und kreativ entfalten möchte. Den Grundstein für diese Selbstständigkeit legten wir bereits vor 10 Jahren. Seitdem wachsen wir ständig, sind nun seit 7 Jahren auf dem Villingen und auf dem Donaueschinger Wochenmarkt vertreten und pflegen ebenfalls den festen Standort an der B 33 in Peterzell. Außerdem bietet sich die optimale Möglichkeit, auch einen Cateringservice anzubieten. Diese Flexibilität wird durch unseren Verkaufswagen mit großer Kühltheke möglich. Über Ihr Interesse und Ihre Kontaktaufnahme freuen wir uns. **VS-EX-A-32/18**

Zur Erweiterung und Expansion sowie einer mittel- (langfristigen) Übernahme suchen wir einen kaufmännischen Geschäftsführer und Teilhaber (mitwirkend), der den heutigen technischen Geschäftsführer und Inhaber in allen Bereichen unter-

stützt. Die Firma ist Innovationsträger im Bereich des Sondermaschinenbaus (Lasertechnologie) mit einer eigenen Versuchs- und Lohnfertigung. Aktuell gibt es 25 Mitarbeiter (geplant 40) mit einem Umsatz von 4 Mio. Euro (> 10 Mio. Euro) und festem Kundenstamm. Das Unternehmen ist seit 20 Jahren am Markt bekannt und beständig, mit bester Auslastung. **VS-EX-A-33/18**

40-jähriger technisch affiner Betriebswirt sucht ein metallverarbeitendes Unternehmen zur Übernahme, vorzugsweise nach gründlicher Einarbeitung durch den bisherigen Inhaber. Ich bringe langjährige Führungserfahrung und über 10 Jahre internationale Beschaffungserfahrung von Metallprodukten inklusive Organisation der gesamten Supply Chain mit. Standort des Unternehmens sollte in den Landkreisen Tuttlingen, Rottweil oder Villingen-Schwenningen liegen. **VS-EX-N-11/18**

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Handelsvertreter sucht neue Herausforderung für die Schweiz im Bereich Wärmepumpen, Photovoltaik und Elektromobilität. Mein Standort ist im Kreis Lörrach. **KN-HV 533/18**

KOOPERATIONSBÖRSE

Die Marke und das Unternehmen aus dem Bereich Essenslieferung – an Privat- und Gewerbekunden – haben einen Bekanntheitsgrad in Deutschland von über 65%. Gesucht werden Kooperationspartner mit innovativen, ausgereiften Konzepten, die mithilfe des Markenbekanntheitsgrades entsprechende Synergieeffekte erzielen wollen. Des Weiteren werden auch Dienstleister aus dem Bereich Pflege und Seniorenresidenzen angesprochen, für die eine Zusammenarbeit mit dem Kundensegment „Senioren“ Synergien verspricht. **LR-K-03/18**

ANSPRECHPARTNER

IHK Südlicher Oberrhein (LR),

Hauptgeschäftsstelle Lahr
Lotzbeckstraße 31, 77933 Lahr

Petra Klink

Telefon 07821 2703-620,
petra.klink@freiburg.ihk.de

IHK Hochrhein-Bodensee (KN),

Reichenastr. 21, 78467 Konstanz

Birgitt Richter

Telefon 07531 2860-139,
birgitt.richter@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg (VS),

Romäusring 4, 78050 VS-Villingen

Marlene Hauser

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

Redaktionsschluss für Veröffentlichungen im Januar ist der 3.12.

ONLINE-ADRESSEN

Bundesweite

Existenzgründungsbörse:

www.nexxt-change.org

Recyclingbörse:

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

Displayschutzfolien von Bedifol

Kaum sichtbar, aber wirksam

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 Displayschutzfolien von Bedifol.

Gegen Kratzer und Bakterien

Bedifol stellt Schutzfolien für über 30.000 Geräte wie Smartphones, Smartwatches, Tablet-PCs, aber auch Küchenmaschinen, Fahrradcomputer, Modellbau-Equipment oder Blutzuckermessgeräte her. Die Firma bietet 15 Produktlinien an, die meisten aus Kunststoff, aber auch einige aus Glas. Ihre Rohstoffe bezieht sie von internationalen Folien- und Glasherstellern. Insgesamt hat sie mehr als sieben Millionen Kunden, darunter Großunternehmen, Ministerien und Kliniken, aber auch viele Privatleute. Sie bietet auch hochspezielle Folien an, wie etwa welche mit antibakterieller Beschichtung für die Gesundheitswirtschaft oder solche mit hauchzarten senkrechtstehenden Lamellen, die Sichtschutz bieten: von der Seite ist nicht einsehbar, was auf dem Bildschirm erscheint, nur im 90-Grad-Winkel.

Vom Student zum Marktführer

Bedifol ist von Thomas Berkenkämper (38) im Jahr 2003 gegründet worden. Der in Spaichingen aufgewachsene Wirtschaftsinformatiker (HTWG) hatte damals für das Display seiner neu erworbenen Digitalkamera eine Schutzfolie gesucht und nichts gefunden. Er schnitt sie selber zu und stellte die restliche Folie bei Ebay ins Netz - dafür fanden sich viele Interessenten, das Angebot ging weg wie warme Semmeln. Das war der Startschuss für eine eigene Produktion, damals in einer kleinen Studentenwohnung in der Konstanzer Altstadt. Bald darauf kam der Studienkollege Dominik Oriwall (40) dazu. Das Unternehmen entwickelte sich schnell, die beiden gründeten eine GmbH und sind bis heute deren geschäftsführende Gesellschafter. Der Name Bedifol leitet sich aus Berkenkämper Display

Folien ab. 2013 zog die Firma an ihren heutigen Standort im Technologie- und Pharmaparkcampus Konstanz (Bykgulden-Straße) um. Auf der dort gemieteten circa 1.600 Quadratmeter großen Etage finden

sich Produktentwicklung, Verwaltung, Vertrieb, Fertigung, Lager und Versand. Mittlerweile beschäftigt Bedifol 75 Mitarbeiter und ist, wie Berkenkämper und Oriwall ausführen, führender europäischer Produzent und Onlineanbieter von Displayschutzfolien.

Die Firma ist ein schönes Beispiel dafür, was sich Hochschulstädte wünschen: Studenten werden am Ort zu erfolgreichen Unternehmen. Herausforderungen gibt es indes auch in Konstanz. Das ist für Berkenkämper bezahlbarer Wohnraum für die Mitarbeiter, die bislang noch schlechte Verkehrsanbindung über die B 33 sowie der Fachkräftemangel.

Eine Million Bestellungen jährlich

Bedifol produziert mit sechs Laserschneideanlagen bis zu 80.000 Folien pro Tag im Dreischichtbetrieb. Die Dimensionen reichen von wenigen Millimetern Durchmesser bis zum 37-Zoll-Durchmesser. Pro Jahr erledigen die Konstanzer eine Million Bestellungen, an Spitzentagen werden mehr als 10.000 Sendungen vom Standort in Konstanz aus verschickt. Geliefert wird in fast alle Länder der Erde, der Exportanteil am Umsatz liegt bei weit über 50 Prozent. Der Vertrieb erfolgt über den eigenen Onlineshop sowie Amazon und Ebay. Zusätzlich ist man stark in B2B-Projekten. Derzeit wird der Onlineshop komplett überarbeitet, er soll Ende des Jahres in Betrieb gehen. Außerdem arbeitet Bedifol an der Entwicklung einer flexiblen Displayschutzfolie zum Verkleben auf dreidimensional gewölbten Oberflächen.

Text: upl, Bild: Bedifol

