

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

APRIL 2019
erscheint am 1.4.2019

Erfolgsrezepte in der Gastronomie

Wie Wirte wirtschaften

Köpfe des Monats:

Das Ehepaar Maier
und sein MAC-Museum
in Singen

Stickprofis

Garne von Madeira gehen von Freiburg in die ganze Welt

Gäitezahlen

Neue Rekordwerte für den Tourismus im Südwesten

Publikumsmessen

Ideen der Veranstalter für neuen Schwung

IHK

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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Wer nichts wird, wird Wirt? Dass dieser blöde Spruch nicht stimmt, zeigen die Beispiele aus der Gastronomie, die wir in unserer Titelgeschichte beschreiben: Jason und Niklas Grom von der Burg in Donaueschingen-Aasen, Felix und Christoph Düster vom Rührberger Hof in Grenzach-Wyhlen sowie Manuel Häringer vom Rössle in Elzach führen erfolgreiche Gasthäuser und Hotels. Wie diese Wirte wirtschaften und welche Rezepte sie gegen Fachkräftemangel und Preisdruck, die wohl größten Herausforderungen der Branche, haben, lesen Sie ab Seite 6.



Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

Hotels und andere Beherbergungsbetriebe in der Region haben vergangenes Jahr erneut Rekorde bei den Gästeankünften und Übernachtungen verbucht. Spitzenreiter der Städte ist Freiburg, in den Regionen boomt vor allem der Schwarzwald (Seite 45).

Aus dem Schwarzwald, genauer aus Schönau, kommen die Firma Steck und ihr Senf. Besonders beliebt ist die Biovariante in der 100-Milliliter-Tube, von der das Unternehmen eine sechsstellige Anzahl im Jahr absetzt. Wir stellen sie in unserer Rubrik „Aus dem Südwesten“ vor (Seite 72).

Ein Trend macht sich im ganzen Südwesten und darüber hinaus bemerkbar: Die klassischen Mehrbranchen-Verbraucher messen verzeichnen angesichts des veränderten Konsumverhaltens der Verbraucher und wegen vieler sogenannter Special-Interest-Publikummessen seit Jahren Rückgänge. Die Messegesellschaften im Südwesten reagieren darauf unter anderem mit Regionalität und interaktiven Erlebnissen (Seite 52).

Viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn

INHALT

APRIL

4 PANORAMA

6 > TITEL

Gastronomie: Regionale Erfolgsezepte

12 LEUTE

12 Personalien:

Jasmin Berger
Gustav Bauhöfer
Karl-Hans Efinger
Volker Waller

13 Gründer:

Niklas Goby, Johannes Bendler,
Sebastian Wagner, Tobias Brandt
& Christoph Gebele

> 14 Köpfe des Monats:

Gabriela Unbehaun-Maier &
Hermann Maier

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk und öffentliche Bekanntmachungen

34 UNTERNEHMEN

> 34 Madeira Garnfabrik

36 Roche Pharma

37 KLS Martin, Kehler Hafen

38 Volksbank Breisgau Nord,
Volksbank Breisgau-
Markgräflerland

39 Volksbank Freiburg,
Volksbank Konstanz

40 Hansgrohe

41 August Faller

> Themen der Titelseite



72

Aus dem Südwesten

Schönauer Senf

Er ist feinwürzig, mittelscharf und in eine 100 Milliliter fassende Tube abgefüllt: Dieser Biosenf ist das meistverkaufte Produkt der Firma Steck aus Schönau. Ihn stellen wir auf unserer letzten Seite vor.

REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk und öffentliche Bekanntmachungen

17



Köpfe des Monats

Das Ehepaar Maier

Als Förderer und Stifter von Kunst sind Hermann Maier und Gabriela Unbehaun-Maier aus Singen in der Region bekannt. Im Sommer eröffnen sie den zweiten Bau ihres MAC-Museums. Sie sind unsere Köpfe des Monats.

14



6

TITELTHEMA: Gastronomie

Rezepte für den Erfolg

Wie Wirte zwischen Fachkräftemangel und Preisdruck erfolgreich wirtschaften können, beschreibt unsere Titelgeschichte anhand von Beispielen aus der Region.

- 42 Wehrle-Werk, Almi
- 43 Sparkasse Freiburg, Kronen Nahrungsmitteltechnik
- 44 Marquardt, Junghans

45 THEMEN & TRENDS

- 45 Tourismus im Südwesten: Neuer Rekord

46 PRAXISWISSEN

- 46 International
- 47 Innovation
- 48 Steuern/Recht
- 49 Recht

51 MESSEN

- 51 Kalender
- 52 News: Mehrbranchen-Publikums-messen in der Region

72 DIE LETZTE SEITE

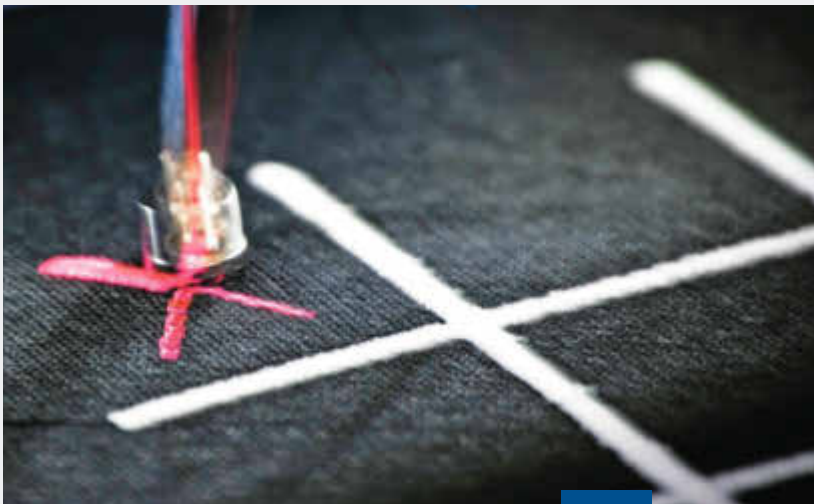
Aus dem Südwesten:
Steck-Senf aus Schönau

STANDARDS

- 50 Literatur
- 68 Impressum
- 68 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Der Gesamtauflage ist ein Prospekt der Wortmann AG in Hüllhorst und den Ausgaben Freiburg und Lahr der Jahresbericht 2018 der IHK Südlicher Oberrhein beigelegt.



34

Madeira

Freiburger Garnfabrik

Madeira ist Weltmarktführer für industrielles Stickgarn. Jährlich produziert die im Freiburger Industriegebiet Nord ansässige Fabrik rund 800 Tonnen Garn für Bekleidungs-, Sportartikel- und Heimtextilienhersteller in der ganzen Welt.

Reichenau Gemüse

Schon ein Drittel bio

Die Gemüsegärtner von der Insel Reichenau haben vergangenes Jahr 4,2 Millionen Kilogramm Biogemüse verkauft. Das entspricht mittlerweile 28 Prozent der gesamten Gemüsemenge und sogar 36 Prozent des Umsatzes, den die Reichenau Gemüse eG mit ihrer eigenen Ware erzielt. 2018 waren das rund 26 Millionen Euro. Der Anteil werde noch steigen, weil weitere Projekte in Planung seien, teilt die Genossenschaft mit. Derzeit gibt es 30 Bioprodukte, den Löwenanteil machen Tomaten und Gurken aus. Auch Biokräuter und -radieschen seien sehr gefragt. Ein großer Teil des Biogemüses stammt von den Gärtnersiedlungen auf dem Festland, sämtliche Biokräuter wachsen dagegen auf der Gemüseinsel selbst. Bundesweit liegt der Anteil der ökologisch bewirtschafteten Fläche bei rund acht Prozent. Um von konventionellem auf Bioanbau umzustellen, braucht es laut Johannes Bliestle, Geschäftsführer von Reichenau Gemüse, einen langen Atem. Denn erst nach einer zweijährigen Umstellungszeit sind die Flächen entsprechend anerkannt, und das darauf erzeugte Gemüse darf als bio vermarktet werden. ine



Bild: Reichenau Gemüse e.G.

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2018/2019

	Betriebe			Beschäftigte			Umsatz			Ausland		
	(mit mehr als 50 Beschäftigten)			(in 1000)			(in Mio Euro)			(in Mio Euro)		
	Novemb.	Dezemb.	Januar	Novemb.	Dezemb.	Januar	Novemb.	Dezemb.	Januar	Novemb.	Dezemb.	Januar
Stadtkreis Freiburg	46	46	47	10	10	10	244	226	218	136	110	137
Breisgau-Hochschwarzwald	94	94	94	19	19	19	364	272	300	169	132	148
Emmendingen	67	67	68	14	14	14	240	190	213	135	116	128
Ortenaukreis	225	225	234	50	50	50	1196	1133	969	530	607	398
Südlicher Oberrhein	432	432	443	93	93	93	2045	1821	1701	971	965	811
Rottweil	106	106	105	23	23	23	473	393	421	207	177	197
Schwarzwald-Baar-Kreis	165	165	166	30	30	30	476	370	480	189	158	192
Tuttlingen	138	138	142	32	32	32	674	573	603	381	328	339
Schwarzwald-Baar-Heuberg	409	409	413	84	84	84	1623	1336	1505	777	663	728
Konstanz	76	76	74	18	18	18	483	405	421	247	210	223
Lörrach	84	84	84	18	18	18	390	345	399	234	222	235
Waldshut	59	59	59	13	13	12	271	223	241	107	104	104
Hochrhein-Bodensee	219	219	217	48	48	48	1144	973	1061	587	537	562
Regierungsbezirk Freiburg	1060	1060	1073	225	225	225	4812	4130	4266	2335	2165	2101
Baden-Württemberg	4459	4459	4515	1197	1193	1197	31520	27060	27041	17604	15276	15186

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 04/2019)

China bleibt an der Spitze

An China kommt man nicht vorbei. Auch 2018 besetzte das Land der Mitte zum dritten Mal in Folge den Spitzenplatz der deutschen Außenhandelsstatistik. Waren im Wert von gut 199 Milliarden Euro wurden zwischen Deutschland und China gehandelt – Import wie Export. Immer noch dominieren die Einfuhren deutlich die Handelsbeziehungen. Einen erheblichen Exportüberschuss hat Deutschland dagegen nach wie vor mit den USA, die das wichtigste Abnehmerland deutscher Waren bleiben. Bei einem Gesamthandelsvolumen von 178 Milliarden Euro beläuft sich der Exportüberschuss auf knapp 50 Milliarden Euro. Gerade hat die EU erneut Kontingente und Zusatzzölle auf Stahlwaren eingeführt als Reaktion auf die Schutzzölle der USA gegen diese Produkte. Unternehmen sollten regelmäßig prüfen, ob die eigenen Im- oder Exporte betroffen sein könnten, um gegebenenfalls bei der Einfuhranmeldung die Nutzung eines zollfreien Kontingents zu beantragen, rät die IHK. **tö**

Innovationspreis des Landes

Bis Ende Mai bewerben

Das Wirtschaftsministerium hat den Innovationspreis des Landes für kleine und mittlere Unternehmen ausgeschrieben. Damit werden unkonventionelle Ideen für innovative Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen ausgezeichnet. Der Preis ist mit insgesamt 50.000 Euro dotiert und dem früheren Wirtschaftsminister Rudolf Eberle gewidmet. Die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft hat zudem einen Sonderpreis in Höhe von 7.500 Euro für ein junges Unternehmen ausgelobt. Bewerbungsschluss ist der 31. Mai. **sum**

i <https://www.innovationspreis-bw.de>

Februar 2019

VERBRAUCHERPREISINDEX



Basisjahr 2015=100; QUELLE: Statistisches Landesamt/Statistisches Bundesamt (Angaben ohne Gewähr)



Bild: Nicole Effinger - Fotolia

Veranstaltung in Titisee

Nachfolge auf dem Land

Unternehmer in ländlichen Regionen haben zunehmend Schwierigkeiten, die Nachfolge ihrer Betriebe zu regeln und zu sichern. Deshalb laden die drei südbadischen Industrie- und Handelskammern Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein mit ihrem gemeinsamen Startercenter Südwest zu einer kostenlosen Informationsveranstaltung am 23. Mai (ab 16 Uhr) ins Kurhaus Titisee ein. Das Angebot richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen sowie Nachfolgeinteressierte, die vor einer Nachfolgeregelung stehen oder sich bereits im Übergabeprozess befinden. Henning Schimpf vom Landeswirtschaftsministerium informiert über Fördermöglichkeiten des Landes, Nachfolgespezialist Karl Rehfuss über Kauf sowie Verkauf von Unternehmen, und Markus Jäkle von der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg betrachtet das Thema Unternehmensbewertung aus der Perspektive der Übernehmer, der Übergeber sowie der Bank. Zudem stehen Branchenshops, Erfahrungsberichte, eine Ausstellermesse und natürlich Möglichkeiten zum Kennenlernen und Netzwerken auf dem Programm. Die Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge (Ifex) des Landeswirtschaftsministeriums und die Akademie Ländlicher Raum Baden-Württemberg unterstützen die Veranstaltung. **ine**

i <https://startercenter-suedwest.de>
(Suchnummer 126122346)



Gastronomie

Rezepte für den Erfolg

Die aktuellen Geschäftszahlen sind meist gut, die Sorgen vor dem Morgen aber oft groß. Die Gastronomie leidet besonders unter Fachkräftemangel und Preisdruck. Wie Rezepte dagegen aussehen können, zeigen beispielsweise Restaurants, die mit dem Bib Gourmand des renommierten Gastronomieführers Michelin ausgezeichnet wurden.

Mit über 18.000 Betrieben und fast 5,5 Milliarden Euro Jahresumsatz ist die Gastronomie eine bedeutende Branche im Land. Laut Zahlen des baden-württembergischen Hotel- und Gaststättenverbands (Dehoga) für das gesamte Gastgewerbe ist der Umsatz vergangenes Jahr um knapp ein Prozent gestiegen, die Beschäftigung erreichte mit rund 132.500 Mitarbeitern einen Rekordwert. Dennoch ist die Stimmung in der Gastronomie verhalten, das zeigten auch jüngst wieder die IHK-Konjunkturberichte. Ein Grund dafür ist, dass sich die Erträge nicht den Umsätzen entsprechend entwickeln. Im Gegenteil: Weil die Personalkosten schneller steigen als die Produktivität, schmilzt die Marge.

„Die Gastronomie ist sehr personalintensiv“, erklärt Alexander Hangleiter, Geschäftsführer der Dehoga-Geschäftsstelle in Freiburg. Durchschnittlich rund 40 Prozent der Kosten gehen für Löhne der Mitarbeiter drauf. Dazu kommen Pacht oder Miete, Nebenkosten und natürlich der Wareneinsatz. „Die Erwartungshaltung der Gäste ist hoch, die Bereitschaft, dafür zu zahlen, aber weniger“, beobachtet Hangleiter und rechnet vor: Wenn ein Schnitzel auf der Karte zwölf Euro kostet, gehen davon zunächst 19 Prozent Mehrwertsteuer ab, denn für Mahlzeiten in Gasthäusern gilt – anders als etwa für Tierfutter, Tiefkühlpizza und Speisen zum Mitnehmen – der volle Satz. Eine Regelung, die der Dehoga seit Langem bemängelt. Von den knapp zehn Euro, die dem Wirt netto bleiben, muss er all seine Kosten bestreiten. Da bleibt am Ende zu wenig hängen, um zu renovieren, zu dekorieren, attraktiv für die Gäste zu sein – und für Mitarbeiter.

In kaum einer anderen Branchen drückt der Mangel an Fachkräften so massiv wie in der Gastronomie. Seit drei Jahren sinken die Zahlen der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge für Köche, Restaurant- und Hotelfachleute, berichten die Ausbildungsberater der IHKs. „Seit der Nachwuchsmangel auch in den ande-

ren Branchen angekommen ist, fällt die Gastronomie als Alternative weg“, erklärt Anette Stetter von der IHK Südlicher Oberrhein den Einbruch. Die Zahl der Schulabgänger sinkt, die der Gymnasiasten steigt – das macht es der Gastronomie, die bislang vor allem Haupt- und Realschüler rekrutierte, nicht leichter. Deshalb ist die Branche besonders eifrig dabei, Flüchtlinge auszubildenden. Und viele bemühen sich, auch für Abiturienten attraktiv zu sein. Die IHKs bieten beispielsweise ein Abiturientenmodell als Zusatzqualifikation. Außerdem gibt es Anreize wie einen Weinwettbewerb oder die Möglichkeit, einige Monate der Ausbildung bei einem Partnerbetrieb im Ausland zu verbringen.

Im Zusammenhang mit dem Fachkräftemangel stehen auch immer die Arbeitszeiten im Fokus. „Das ist ein Riesenthema“, sagt Alexander Hangleiter. Einerseits fordert der Dehoga mehr Flexibilität und setzt sich für eine Wochenarbeitszeit ein. Andererseits versuchen viele Betriebe, sich den Wünschen der Mitarbeiter anzunähern. Das heißt vor allem: weniger Teildienste und mehr freie Tage. Folglich schafft manch ein Restaurant seinen Mittagstisch ab, weil der sich ohnehin nicht immer rechnet, oder schließt sonntagabends, wenn oft nur an einem Stammtisch Karten gespielt wird.

Eine wichtige Stellschraube in der Gastronomie ist zudem die Wareneinsatzquote. Diese Prozentzahl zeigt: Was kaufe ich ein, und was bekomme ich netto dafür? Bei Häusern, die auf Regionalität setzen, Getränke und Speisen bei lokalen Lieferanten beziehen, ist die Wareneinsatzquote oft wesentlich niedriger, also besser, berichtet Dieter Ludin, öffentlich bestellter Sachverständiger für Hotel- und Gaststättenbetriebe. Diese Betriebe könnten höhere Preise realisieren, weil der Gast bei guter Leistung einen guten Preis zahle. Das gilt laut Ludin für Restaurants, die mit dem Bib Gourmand ausgezeichnet sind, gleichermaßen wie für die Sternegastronomie. Eine hohe Wareneinsatzquote sieht der Sachverständige dagegen oft bei Betrieben, die sich nicht verändern, alles so machen, wie sie es immer schon getan haben. Solche Häuser tun sich häufig besonders schwer, einen Nachfolger zu finden. Gerade in ländlichen Regionen schließen deshalb Gasthöfe, beobachtet Anette Stetter.

Den Widrigkeiten der Branche trotzen viele Wirte mit hohem persönlichen und finanziellen Engagement, gerade in dieser Region. Das zeigt die stattliche Zahl an Sternenhäusern zwischen Rhein, Schwarzwald und Bodensee, die der Guide Michelin auch 2019 wieder ausgezeichnet hat (siehe Kasten Seite 10). Viele von ihnen kochen schon seit Jahren oder sogar >

»Bei Häusern, die auf Regionalität setzen, ist die Wareneinsatzquote oft besser«

Dieter Ludin
Sachverständiger für Hotel- und Gaststättenbetriebe

»In der Mitte muss man die USPs herausarbeiten«

Alexander Hangleiter
Geschäftsführer Dehoga Freiburg

› Jahrzehnten auf hohem Niveau. So freute sich beispielsweise die Familie Keller in diesem Jahr darüber, dass ihr „Schwarzer Adler“ in Oberbergen im Kaiserstuhl zum 50. Mal in Folge einen Michelinsterne erhielt. Gleichzeitig gibt es eine stattliche Zahl von Restaurants im mittleren Preissegment, die vieles richtig machen. Sie setzen auf „sorgfältig zubereitete Speisen zu einem besonders guten Preis-Leistungs-Verhältnis“. Für diese Häuser hat der Gastronomieführer Michelin schon vor über 20 Jahren eine Auszeichnung zusätzlich zu seinen Sternen geschaffen: den Bib Gourmand, das lächelnde Gesicht des Reifenmännchens. Kenner wie Hangleiter, Stetter und Ludin sehen ihn als besonders wertvolle Würdigung. Auch weil der Michelin kompetent und unabhängig wertet, was für die wachsende Zahl von Onlinekritiken nicht immer gilt. „Der Markt wird enger“, sagt Hangleiter. „Billige Anbieter wird es immer geben, teure auch, aber in der Mitte muss man die USPs herausarbeiten.“ Zum vierten Mal brachte der Michelin den Bib Gourmand als eigenes Buch heraus (siehe rechts). 424 Adressen umfasst die Ausgabe 2019 bundesweit, 139 davon in Baden-Württemberg und 61 im Regierungsbezirk Freiburg. Sieben Restaurants in der Region haben die Auszeichnung das erste Mal erhalten. Drei von ihnen stellen wir hier vor.

Manuel Häringer kann sich mit dem Bib Gourmand sehr gut identifizieren. „Weil das die Art von Küche ist, die gut bei den Gästen ankommt.“ Nicht abgehoben, mit frischen Zutaten, ordentlich zubereitet – genau das, was der Chef des **Elzacher Restaurants Rössle** seit jeher macht. „Es ist nicht schwer, ein Sternemenü zu kochen. Viel schwieriger ist es, etwas Tolles zuzubereiten, was sich jeder leisten kann, auch mit der ganzen Familie“, sagt Häringer. Badisch, aber nicht dogmatisch: So beschreibt der Koch sein Konzept. Er hat das 1877 gegründete Gasthaus

Bild: BillionPhotos.com - Fotolia

2003 von seinen Eltern übernommen und führt es zusammen mit seiner Frau Kristin in vierter Generation. 85 Plätze bietet das Rössle, bei Veranstaltungen auch bis zu 120. Das Restaurant ist der Hauptumsatzbringer, daneben hat das Rössle zwei weitere Standbeine: eine Kochschule und seit knapp einem Jahr ein Hotel, für dessen Neubau Häringer rund 1,5 Millionen Euro investiert hat. Die neun Doppel- und zwei Einzelzimmer seien ein „Katalysator fürs Restaurant“, sagt Häringer, zumal die Verbindung von schönem Essen mit gutem Wein im Rössle großgeschrieben wird. Und auch die Kochkursteilnehmer, die zum Teil noch keine Restaurantgäste waren, werden es später meist. „Die Kundenbindung beim Kochkurs ist sehr intensiv: Da duzt man sich, verbringt einen tollen Abend, lernt 'was.“ Ab April bietet Häringer auch Grillkurse an.

Das Marketing, das der umtriebige Wirt verfolgt, schlägt sich in seinen Zahlen nieder: Seit er das Rössle übernommen hat, steigen die Erlöse. In den zurückliegenden drei Jahren sogar im deutlich zweistelligen Prozentbereich. Häringer denkt schon an die nächste Generation, wenngleich seine Kinder erst drei und neun Jahre alt sind. „Wir wollen mal einen solventen Betrieb übergeben, keine Ruine.“ Auch um seine rund 20 Mitarbeiter, darunter 5 Azubis, kümmert der Chef sich fürsorglich und freundlich. Fachkräftemangel ist deshalb im Rössle kein Thema. Damit das so bleibt, hat Häringer kürzlich die Arbeitszeiten geändert. Die Köche arbeiten jetzt an vier Tagen länger und haben dafür drei Tage pro Woche frei. Das kommt beim Team gut an. Der frühere Arbeitsbeginn entspannt die Vorbereitung, und der Krankenstand hat sich deutlich verringert.

Die Eier liefert der Großcousin, Kartoffeln und Salat die Tante, der Wein kommt vom befreundeten Winzer. Beim **Rührberger Hof** im Ortsteil Rührberg der Gemeinde **Grenzach-Wyhlen** spielt Re-





Bib Gourmand 2019

Achern: **Chez Georges**
Bad Bellingen: **Landgasthof Schwanen**
Bad Peterstal-Griesbach: **Restaurant Kaminstube im Hotel Dollenberg**
Bonndorf: **Sommerau**
Denzlingen: **Rebstock-Stube**
Donaueschingen: **Baader's Schützen, die Burg neu**
Elzach: **Schäck's Adler, Rössle neu**
Endingen: **Dutters Stube, Die Pfarrwirtschaft**
Feldberg: **Adler Bärental**
Freiamt: **Zur Krone**
Freiburg-Lehen: **Hirschen**
Freiburg-Günterstal: **Kühler Krug**
Friesenheim: **Mühlenhof**
Gengenbach: **Ponyhof, Die Reichsstadt**
Gengenbach-Berghaupten: **Hirsch**
Glottertal: **Hirschen, Zum Goldenen Engel, Wirtshaus zur Sonne**
Grenzach-Wyhlen: **Rührberger Hof neu**
Gundelfingen: **Sonne Wildtal**
Heitersheim: **Landhotel Krone**
Hüfingen: **Landgasthof Hirschen**
Ihringen: **Bräutigam, Holzöfele**
Kandern: **Pfaffenkeller**
Kappelrodeck: **Zum Rebstock**
Kehl: **Griehaber's Rebstock**
Kenzingen: **Scheidels Restaurant zum Kranz**
Kirchzarten: **Schlegelhof, Sonne neu**
Kleines Wiesental: **Sennhütte neu**
Klettgau: **Landgasthof Mange**
Königsfeld im Schwarzwald: **Café Rapp**
Konstanz: **Brasserie Colette Tim Raue**
Lahr-Reichenbach: **Adler – Gasthaus**
Lautenbach: **Sonnenhof**
March: **Jauch's Löwen**
Oberried: **Die Halde, Gasthaus Sternen Post**
Offenburg: **Blume**
Ringsheim: **Heckenrose**
Sankt Peter: **Zur Sonne**
Sasbachwalden: **Engel, Talmühle – Badische Stuben & Restaurant Fallert**
Schopfheim: **Mühle zu Gersbach**
Schramberg: **Gasthof Hirsch**
Simonswald: **Hugenhof**
Staufen: **Kreuz-Post, Die Krone**
Steinen: **Zum fröhlichen Landmann**
Stühlingen: **Gasthaus Schwanen, Geng's Linde**
Sulzburg: **Landgasthof Rebstock**
Tengen-Wiechs: **Gasthof zur Sonne neu**
Todtnau: **derWaldfrieden**
Villingen-Schwenningen: **Rindenmühle**
Waldkirch: **Zum Storchen neu**
Waldshut-Tiengen: **Brauerei Walter**

i

Guide Bib Gourmand
264 Seiten, 17,90 Euro
Michelin Travel Partner





gionalität eine große Rolle. Und zwar nicht erst seit es trendig ist. „Wir machen das immer schon und schlachten das deshalb nicht so aus“, sagt Felix Düster (28), der das 1902 vom Urgroßvater gegründete Restaurant samt Hotel in vierter Generation zusammen mit seinem Bruder Christoph (33) führt. Die Eltern Margarete und Paul Düster arbeiten noch mit, der Rührberger Hof ist ein echter Familienbetrieb. Die Brüder sind gelernte Köche, haben in Sterneküchen gearbeitet, Felix Düster hat zudem noch die Weiterbildung zum Betriebswirt in Heidelberg absolviert. Ihr Konzept lautet: keine Fertigprodukte. Alles wird frisch zubereitet, das Schnitzel genauso wie die Zitronenthymiansoße zum Lachsfilet. Auf der Speisekarte finden sich einfache Speisen und raffinierte Gerichte. „Die Zubereitung ist wirklich top“, sagt Felix Düster. Ein Michelinsterne sei definitiv kein Ziel („das passt nicht zu uns“), aber über die Auszeichnung mit dem Bib Gourmand haben sie sich sehr gefreut. Er ist auch eine Anerkennung für die große Investition, die die Brüder Düster vor drei Jahren gestemmt haben. Für knapp 4,5 Millionen Euro ließen sie das Restaurant mit seinen 150 Sitzplätzen komplett umbauen und neu gestalten – moderner, mit

Bild: vikachristy - Fotolia

»Schwieriger
'was Tolles zu
kochen, das sich
jeder leisten
kann«

Manuel Häring
Rössle, Elzach

viel Holz. Auch das Hotel wurde umfangreich renoviert und auf jetzt 19 Zimmer vergrößert. Der Relaunch hätte den Umsatz steigen lassen und das Publikum spürbar verjüngt, berichtet Felix Düster. Rund 20 Mitarbeiter beschäftigt der Betrieb zusätzlich zu den Familienmitgliedern. Nicht einmal einen Kilometer von der Schweiz entfernt ist Fachkräftemangel natürlich ein Thema. „Es geht immer auf und ab, mal sind es genug, mal nicht.“ Der Rührberger Hof zahle überdurchschnittlich und achte auf faire Arbeitszeit. Manchmal reicht das nicht. Gerade hilft Felix Düster wieder in der Küche aus.

Sie sind sehr jung, und ihr Restaurant ist es auch. Die Brüder Niklas (24) und Jason Grom (26) haben im September 2017 „die Burg“ im **Donaueschinger** Ortsteil **Aasen** eröffnet. Eigentlich waren ihre Wanderjahre noch nicht abgeschlossen. Aber weil das Angebot zu gut war, um es auszuslagern, kehrten sie früher als geplant in die Heimat zurück, um das Projekt Selbstständigkeit zu starten. Ein Investor hatte das ehemalige Gasthaus in Aasen, das schon einige Jahre brach lag, gekauft, wollte es renovieren und suchte dafür Pächter, die es mitgestalten. So wurden die Brüder Unternehmer und beschäftigten nun rund zwei Dutzend Mitarbeiter. Eine davon ist Mutter Barbara Grom.

Niklas und Jason Grom sind in Donaueschingen-Pföhren aufgewachsen, wo ihre Eltern ein saisonales Restaurant führten. Die Jungs kamen schon früh mit der Gastronomie in Kontakt und entschieden sich beide für Berufe in der Branche: Jason Grom lernte Koch, Niklas Grom Hotelfachmann und Sommelier. Nach der Ausbildung im Öschberghof in Donaueschingen zogen sie in die Welt, zuletzt arbeiteten beide in der Schweiz. Für die Übernahme der Burg sagte Jason die Stelle in einem Drei-Sterne-Haus ab. Längerfristig planen die Brüder auch in ihrer Burg ein kleines Sternerestaurant. Zunächst aber war der Bib Gourmand das Ziel – „weil das wirtschaftlicher ist und in der Region besser ankommt“, erklärt Niklas Grom. Ihr Restaurant zählt regulär 55 Plätze, ist aber sehr flexibel. Für Veranstaltungen werden die Tische zusammengeschoben, dann haben auch über 100 Gäste Platz. Die Groms setzen auf eine heimatverbundene, modern interpretierte Küche. Die lokalen Lieferanten dafür zu finden, sei anfangs gar nicht so leicht gewesen, berichtet der junge Wirt. Jetzt hätten sie „tolle kleine Produzenten“, und die schreiben sie auch auf die Karte. Das Konzept kommt an. Der Start fiel deutlich besser als erwartet aus, nun pendeln sich die Gästezahlen auf einem normalen, guten Maß ein. Zur Burg zählt neben dem Restaurant ein Hotel mit 12 Zimmern und 26 Betten und seit verganginem Sommer eine Weinbar, die tagsüber als Konferenzraum genutzt werden kann. Bei der Suche nach Personal haben den Groms ihre eigenen Kontakte in der Region geholfen. Sie bilden mittlerweile selbst aus und wissen, dass sie den Mitarbeitern mitunter entgegenkommen müssen. Deshalb gibt es zwei Ruhetage und samstags keinen Mittagstisch mehr.

Kathrin Ermert

Die Sternehäuser in der Region



Bad-Peterstal-Griesbach: **Le Pavillon** (Martin Hermann)
Konstanz: **Ophelia** (Dirk Hoberg)
Rust: **Ammolite** (Peter Hagen-Wiest)
Sulzburg: **Hirschen** (Douce Steiner & Udo Weiler)



Bad Krozingen: **Storchen** (Fritz & Jochen Helfesrieder)
Bad Säckingen: **Genuss-Apotheke** (Raimar Pilz)
Durbach: **Wilder Ritter** (André Tienelt)
Endingen: **Merkles Restaurant** (Thomas Merkle)
Freiburg: **Wolfshöhle** (Sascha Weiss)
Freiburg: **Zirbelstube** im Colombi (Renee Rischmeyer)
Freiburg-Munzingen: **sHerrehus** (Oliver Rausch)
Grenzach-Wyhlen: **Eckert** (Nicolai Wiedmer)
Häusern: **Adler** (Florian Zumkeller & Matthias Baumann)
Horben: **Gasthaus zum Raben** (Steffen Disch)
Konstanz: **San Martino** (Jochen Fecht)
Lahr-Reichenbach: **Adler** (Daniel Fehrenbacher)
Öhningen: **La Falconera** (Johannes Wuhler)
Pfaffenweiler: **Zehner's Stube** (Fritz Zehner)
Tuttlingen: **Anima** (Heiko Lacher)
Vogtsburg: **Schwarzer Adler** (Christian Baur)

i

Guide Michelin
960 Seiten, 29,95 Euro
Michelin Travel Partner



MARCH



Mit der Betriebswirtin **Jasmin Berger** (33, Bild) ist die zweite Generation der Gründer- und Inhaberfamilie Trötschler in die Firma **Trötschler Industrie- und Gewerbebau GmbH** in March-Hugstetten eingestiegen. Das Unternehmen wurde 1995

von Bergers Vater, dem Architekten **Norbert Trötschler** (62, Bild) gegründet und befasst sich mit der Planung und Realisierung von Gewerbe- und Industriebauten, Sanierungen und energetischem Bauen. Bisherige Projekte waren beispielsweise das Dreiecklandmuseum und die Produktionshalle für die Heitersheimer Firma Heiss, die Riegeler Lofts in Riegel, die Gebäude für Grimm Küchen in Breisach, Binzen und Waldshut sowie mehrere Bauten für die Offenburger Firma Kratzer. Auch für BBS, Madeira, Ketterer und Rotzler war Trötschler schon tätig. Kürzlich ist das bislang größte Projekt mit einem Investitionsvolumen von circa 8,3 Millionen Euro abgeschlossen worden. Trötschler hat inzwischen zehn Mitarbeiter und setzt pro Jahr je nach Fertigstellungen zwischen fünf und acht Millionen Euro um. Neben Jasmin Berger, die Ende 2017 Prokura erhielt, bereitet sich auch ihr Bruder **Patrick Trötschler** nach abgeschlossenem Architekturstudium auf den Einstieg in die Firma vor.

upl

RENCHEN-ULM



Gustav Bauhöfer (Bild), der Seniorchef der **Familienbrauerei Bauhöfer** aus Renchen-Ulm, ist am 13. März 80 Jahre alt geworden. „Ich bin noch gut drauf, das ist das Wichtigste“, sagte der aktive Renter, der über 50 Jahre lang den Geschmack der Ulmer Biere geprägt hat. Gustav Bauhöfer ist in Ulm aufgewachsen und zur Schule gegangen. Nach dem Abschluss des Jesuiten-Kollegs Sankt Blasien machte er eine Lehre im elterlichen Betrieb zum Brauer und

Mälzer. Es folgten Gesellenjahre in der Brauerei Fiege in Bochum und der Brauerei Schwarz in Zusmarshausen sowie ein Studium erst zum Diplom-Braumeister und dann zum Wirtschaftsingenieur in München. In diesen Jahren lernte er auch seine spätere Frau Dietlinde Aufhammer kennen. Zusammen gingen sie zurück nach Renchen-

Ulm in die Familienbrauerei, wo Gustav Bauhöfer zusammen mit seinem Cousin Eugen Bauhöfer in die Fußstapfen der Väter trat. Nach und nach hat er die Brauerei modernisiert. Im Vordergrund stand für ihn dabei stets die Qualität der Biere.

sum

TROSSINGEN



Der Trossinger Unternehmer **Karl-Hans Efinger** konnte am 6. März seinen 75. Geburtstag und zugleich das 20-jährige Bestehen seiner gemeinnützigen Stiftung feiern. Efinger ist in Trossingen unter anderem als Begründer des Einkaufszentrums Schwabenpark und als Betreiber des dort ansässigen **Baumarktes Efinger** bekannt. Dessen Ursprünge liegen im Jahr 1969, als sich Karl-Hans Efinger in seinem Heimatort Aixheim mit einem Baustoffgeschäft

selbstständig machte. Ein Jahr später verlegte er es nach Trossingen. Heute beschäftigt die Karlhans Efinger Baustoff GmbH knapp 50 Mitarbeiter. Alleiniger Gesellschafter ist seit 2017 die Karl-Hans-Efinger-Stiftung. In diese fließen neben Gewinnen des Baumarktes auch Einnahmen aus der Vermietung von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Efinger unterstützt damit soziale Einrichtungen sowie nationale und internationale Hilfsorganisationen, die sich vor allem für Kinder in Not und alte Menschen einsetzen.

mae

EISENBACH



Volker Waller (51, Bild) ist neuer operativer Geschäftsführer (COO) der **Framo Morat GmbH & Co. KG**. Seit 25. Februar verantwortet er damit die Bereiche Produktion, Einkauf, Produktionsprozessmanagement, Industrial Engineering, QM/QS sowie die Instandhaltung. Im Unternehmen arbeitet Waller bereits seit 2012 in verschiedenen Positionen, zuletzt als Betriebsleiter für die produktionsnahen Bereiche in der Metallbearbeitung. Zuvor hatte er die

Bereiche Einkauf und Materialwirtschaft bei einem mittelständischen Antriebstechnikunternehmen geleitet. Der Antriebsspezialist Framo Morat gehört wie auch die Firma F. Morat zur Franz-Morat-Gruppe mit Stammsitz in Eisenbach. Mit über 670 Mitarbeitern und Tochterfirmen in den USA, Polen, Mexiko und der Türkei setzte die Unternehmensegruppe 2018 rund 91 Millionen Euro um. Geschäftsführer der Firmengruppe ist **Gökhan Balkis** (49).

sum



Niklas Goby und sein Team analysieren Standorte mithilfe von Geodaten

Was, wann, wo?

Herr Goby, welche Daten interessieren Sie, und was machen Sie damit?

Grundsätzlich interessieren uns Daten mit Geobezug, also alles, was mit Koordinaten versehen ist oder versehen werden kann. Zum Beispiel von offenen Kartendiensten wie Openstreetmap, bei denen Daten eingepflegt und herausgezogen werden können. Außerdem verwenden wir Daten zu Autoneukäufen, Kaufkraft, Altersstruktur oder -verteilung, die öffentliche Einrichtungen wie das Kraftfahrtbundesamt oder das Statistische Bundesamt auf Open-Data-Portale stellen. All diese Geoinformationen verknüpfen wir mit Locations, um zu wissen, was wann wo nachgefragt wird. So lassen sich Produkte oder Dienstleistungen standortbezogen optimieren oder neue kreieren.

Wer braucht Ihre Software – wer sind Ihre Kunden?

Die kommen grob eingeteilt aus drei Branchen: Mobilität, Property und Insurance. Wir haben beispielsweise Projekte mit Carsharinganbietern, Immobilienportalen und Versicherern.

Wie kamen Sie auf die Idee? Woher kennen Sie sich?

Johannes Bendler, Sebastian Wagner und ich haben zusammen Informatik in Freiburg studiert. Die beiden haben mit Tobias Brandt in Wirtschaftsinformatik promoviert. Ich habe zunächst bei ZF Friedrichshafen ein Traineeprogramm gemacht und schließe jetzt gerade meine Promotion ab. In der Industrie habe ich gesehen, dass der Bedarf an Geodaten sehr groß ist. Das war ein Ansporn für die Gründung. Dafür kam dann noch Christoph Gebele dazu, er hat in Marketing promoviert.

Wurde Ihre Uniausrüstung finanziell unterstützt?

Drei von uns haben für ein Jahr das Gründerstipendium Exist bekommen. Alles andere haben wir aus eigener Kraft gestemmt, ohne Kredite. Wir haben uns von Anfang über Umsätze finanziert.

Wie läuft's bislang?

Vor knapp einem Jahr sind der High-Tech-Gründerfonds und die Thüga mit einem siebenstelligen Betrag bei uns eingestiegen. Wir Gründer haben die Mehrheit behalten und konnten die Zahl der Mitarbeiter von 8 auf 23 steigern, mittlerweile sind wir 28 Leute an den zwei Standorten Hamburg und Freiburg.



Die Museums-Macher

Gabriela Unbehaun-Maier und Hermann Maier | MAC Museum Art & Cars

SINGEN. „Das ist eine Sensation, dass er hier steht“, sagt Hermann Maier in seiner ruhigen Art, sodass es geradezu beiläufig klingt. Mit seinem Gast bleibt er auf der Runde durch das MAC Museum Art & Cars in Singen vor einem Borgward aus dem Jahr 1953 stehen. In jenem Jahr fuhr dieser das legendäre 24-Stunden-Rennen von Le Mans. 20 Minuten vor dem Ende ging der Motor kaputt. „Eine Katastrophe“, berichtet Maier, hält kurz inne und zeigt auf einen Wagen, der gerade in dem Schwarzweißfilm über das Rennen vorbeiflitzt, der an die Wand projiziert ist. „Da ist er“, sagt Maier. An derselben Wand hängen Bilder des Malers Gerhard Elsner von Autos im Berufsverkehr, nur ihre Lichter leuchten in der Dämmerung. Maier berichtet davon, dass sich der am Bodensee aufgewachsene Elsner in der Großstadt München, in der er lange lebte, einsam fühlte und dies auch in seinen Gemälden ausdrückte. Dann geht er weiter zum nächsten Oldtimer, zu dem er wieder eine Geschichte erzählen kann. Den Besuchern die eigene Begeisterung für die bildende Kunst vor allem der klassischen Moderne sowie für Automobile als Design- und damit Kunstobjekte weiterzugeben, ist das Anliegen von Hermann Maier und seiner Frau Gabriela Unbehaun-Maier. Ende 2013 hat das Singener Unternehmerehepaar am Fuße des Hohentwiels, neben der Villa, in der Hermann Maier aufgewachsen ist, den ersten Museumsbau, das MAC 1, eröffnet. Auf 1.000 Quadratmetern können bis zu acht Automobile und etwa 60 Gemälde ausgestellt werden. Diese Kombination war damals eine Neuheit.

Teppichherstellern sowie einem anderen Farbengroßhandel Berufserfahrung gesammelt und ab 1965 die Niederlassung von Farben Maier in Freiburg aufgebaut. Gabriela Unbehaun-Maier, eine ausgebildete Textilbetriebswirtin, hatte das kleine, nach dem Krieg von ihren Eltern in Hannover eröffnete Bekleidungsgeschäft übernommen. Unter ihrer Leitung wuchs die Gabriela Moden GmbH auf vier Bekleidungshäuser mit rund 40 Mitarbeitern. 30 Jahre lang pendelte sie dafür erst von Freiburg, wohin sie 1974 zu ihrem Mann gezogen war, dann von Singen aus regelmäßig in den Norden. Beide Unternehmen verkauften die Maiers mangels Nachfolgern aus der Familie beziehungsweise aufgrund der sich wandelnden Branche im Jahr 2000.

Heute betreibt das Ehepaar neben dem Museum samt Gastronomie zum Beispiel die Teshima Building GmbH, die Fachmarktzentrum Hamm GmbH & Co. KG sowie die Gabma GmbH. Das Hauptgeschäft des Ehepaars besteht darin, bundesweit Handels- und Fachmarktzentren zu bauen, im eigenen Bestand zu halten und langfristig zu vermieten. Insgesamt beschäftigen sie heute etwa 20 Mitarbeiter. „Wir sind im Unruhestand“, sagt der 75-jährige Hermann Maier. Er und seine 68-jährige Frau sehen keinen Grund, warum sie aufhören sollten, unternehmerisch tätig zu sein.

Nicht nur ihr Unternehmertum eint die beiden, sondern auch die Liebe zu Kunst, Automobilen und Architektur sowie ihr handwerkliches Geschick. Hermann Maier schraubte schon in seiner Jugend gerne an Mopeds - die er auch frisierte - und später an Autos herum. Mit 17 Jahren kaufte er sich von seinem ersten eigenen, auf dem Bau verdienten Geld einen Fiat Topolino, den er erst ein Jahr später fahren durfte. Auch Gabriela Unbehaun-Maier kann einen Reifen wechseln und herausfinden, ob es am Vergaser oder an der Benzinpumpe liegt, wenn ein Oldtimer aus ihrer Sammlung liegen bleibt. In ihren Modehäusern hat sie die Umbauten stets selbst geplant, und auch beim Museum bespricht sie mit

ihrem Mann jedes Detail vom Türgriff bis zur Ausrichtung der Fenster. Als Liebhaber, Sammler und Förderer von bildender Kunst ist das Unternehmerehepaar in Singen und Umgebung schon viele Jahre bekannt. Beide sind seit der Gründung im Jahr 1993 im Vorstand der Südwestdeutschen Kunststiftung aktiv. Ihnen ist es ein Anliegen, die rund 3.000 Bilder von Künstlern aus der Region, die im Depot der Stiftung lagern, der Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Daher zeigen sie diese im Wechsel mit Leihgaben international bekannter Künstler in den meist zwei Ausstellungen pro Jahr. 2014/15 stellten sie 40 Bilder von Andy Warhol, die er für Mercedes Benz gefertigt hatte, mit den passenden Originalautomobilen dazu aus. Mit Ausstellungen wie dieser wurde das Museum über die Region und auch die Landesgrenzen hinaus bekannt.

Dass das Ehepaar das Museum in Singen errichtete, liegt an ihrer Verbundenheit zu der Stadt. So wollen Hermann Maier und Gabriela Unbehaun-Maier zum Imagewandel Singens von der Arbeiter- zur Kulturstadt beitragen. Dafür, dass die Finanzierung des Museums auch noch nach ihrem Tod möglich ist, haben sie bereits gesorgt. Denn dann werden Teile ihres Vermögens in die Gabriela & Hermann Maier Stiftung übergehen, der das Museum bereits gehört.

mae

**» Wir sind auf viel
Widerstand gestoßen «**

„Bei Kunstexperten sind wir auf viel Widerstand gestoßen“, berichtet Gabriela Unbehaun-Maier. „Aber uns war es wichtig, unsere Vision umzusetzen.“ Mit seinen runden Formen ist das MAC 1 der Burgruine auf dem Singener Vulkanberg nachempfunden. Das knapp 30 Meter hohe MAC 2, das im Sommer eröffnen soll, stellt zwei aneinander gelehnte Felsbrocken dar, die vom Hohentwiel abgebrochen sein könnten. Sie sind mit einem 18 Meter hohen Lichtdom über innenliegende Brücken verbunden. Auf 3.000 Quadratmetern sollen dort bis zu 60 Automobile, Fotografien und Lichtkunst gezeigt werden. Beide Gebäude hat der Architekt Daniel Binder entworfen. Das Ehepaar Maier hat die Museen aus eigenem Vermögen finanziert und dann in zwei gemeinnützige Stiftungen, die Südwestdeutsche Kunststiftung und die Gabriela & Hermann Maier Stiftung, überführt. Das Grundstück für das MAC 1 hat die Stadt Singen beigesteuert. Über Investitionssumme, Besucher- oder Geschäftszahlen sprechen die beiden bewusst nicht. So handhaben sie es auch bei ihren anderen Firmen.

Hermann Maier leitete ab 1976 den in Singen ansässigen und von seinem Bruder gegründeten Großhandel Maier Farbe und Heimtex GmbH samt Niederlassungen und Tochterunternehmen mit zuletzt 17 Standorten in Süddeutschland und etwa 180 Mitarbeitern. Zuvor hatte er, so wie es damals in der Branche üblich war, bei Lack- und

KÖPFE
des Monats





ATION BW
INNOV 2019

INNOVATIONSPREIS
DES LANDES
BADEN-WÜRTTEMBERG
DR.-RUDOLF-EBERLE-PREIS

Für kleine und mittlere
Unternehmen in Baden-Württemberg

Preisgelder in Höhe von insgesamt 50.000 Euro

Sonderpreis für junge Unternehmen
in Höhe von 7.500 Euro

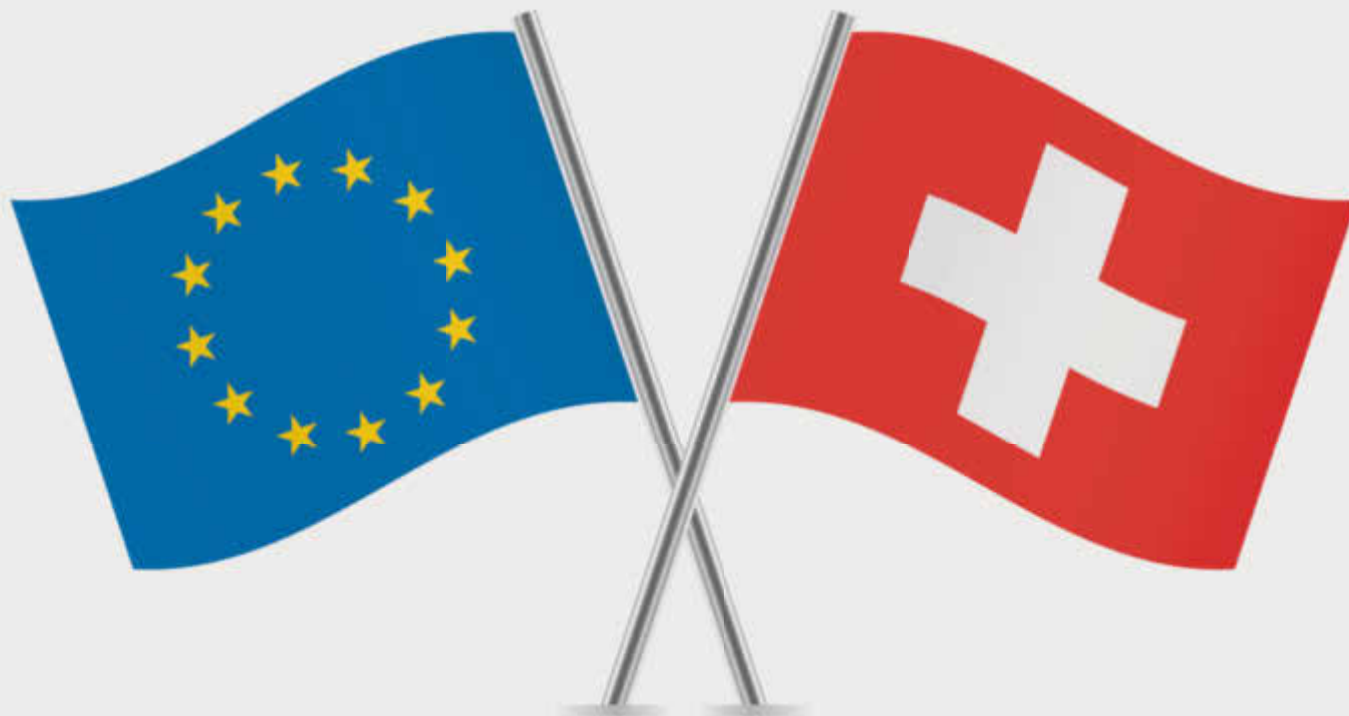
Bis 31. Mai online bewerben!

Weitere Informationen erhalten Sie bei der Innovationsberatungsstelle
Ihrer IHK oder unter www.innovationspreis-bw.de



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND WOHNUNGSBAU



Wirtschaft in der Grenzregion zur Schweiz spricht sich für das Rahmenabkommen mit der EU aus

„Gegenseitiger Marktzugang zentral“

Die IHKs Hochrhein-Bodensee und Schwarzwald-Baar-Heuberg haben sich für den Abschluss des Rahmenabkommens von der Schweiz mit der EU ausgesprochen. Dies ist im Rahmen der Anhörung der Betroffenen geschehen.

Die Wirtschaft in der Grenzregion zur Schweiz befürwortet den Abschluss des Institutionellen Abkommens (InstA) zwischen der Schweiz und der EU. Der Erhalt und der Ausbau des gegenseitigen Marktzugangs sei von zentraler Bedeutung, so die IHKs Hochrhein Bodensee und Schwarzwald-Baar-Heuberg in ihrer gemeinsamen Stellungnahme an das Eidgenössische Departement für auswärtige Angelegenheiten im Rahmen der laufenden Anhörung.

Steffen P. Würth, Geschäftsführer der Straub-Verpackungen GmbH und Vizepräsident der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, sagte: „Das Rahmenabkommen schafft Rechts- und Planungssicherheit. Es bündelt den ohnehin bestehenden Zugang von schweizerischen Unternehmen auf den europäischen Binnenmarkt und umgekehrt. Derzeit sind die engen wirtschaftlichen Beziehungen in über 120 Einzelverträgen festgehalten, die bei Änderungen in Brüssel oftmals einzeln angepasst werden müssen. Von einer

Harmonisierung profitieren deshalb Unternehmen in der Schweiz genauso wie in Deutschland und ganz Europa.“

Was passiert bei einem Scheitern der Verhandlungen? „Die gültigen Verträge blieben zwar bestehen“, so Uwe Böhm, Geschäftsführer International bei der IHK Hochrhein-Bodensee. „Aber ein Scheitern des Rahmenabkommens würde den bestehenden gegenseitigen Marktzugang erodieren und zu mehr Heterogenität in den gegenseitigen Wirtschaftsbeziehungen führen. Der bürokratische Aufwand und die Unsicherheiten bei den Unternehmen würden steigen. Allein der Abbau technischer Handelshemmnisse durch die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen in derzeit 20 Produktbereichen ermöglichte im Jahr 2016 Exporte aus der Schweiz im Umfang von über 74 Milliarden Schweizer Franken.“

Direkt betroffen sei beispielsweise die in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg starke Industrie und Medizintechnikbranche. Ein Scheitern der Verhandlungen würde die anstehende Aktualisierung von Konformitätsbewertungen im Bereich Medizinprodukte gefährden. Von den Fortschritten und Erleichterungen würden die deutsch-schweizerische Grenzregion mit Tuttlingen als Weltzentrum der Medizintechnik auf deutscher Seite und etwa 14.000 Unternehmen mit über 58.000 Arbeitsplätzen auf schweizerischer Seite direkt profitieren. Darüber hinaus beeinflusse das InstA auch zukünftige Marktzugangsabkommen. Bleibt eine Einigung aus, gerieten auch die Verhandlungen zum künftigen Stromabkommen

INHALT

- 17** **Stellungnahme zum Rahmenabkommen EU-CH**
„Gegenseitiger Marktzugang zentral“
- 19** **Neue Bildungspartnerschaft**
Endress + Hauser und Freie Evangelische Schulen Lörrach

Finanzierungsberatung
Jetzt auch per Video
- 20** **Neue Ausbildungsbotschafter**
Lust auf Ausbildung machen
- 21** **Wahl zur Vollversammlung**
Gemeinsam entscheiden!
- 22** **Firas Alshater in der IHK**
Normalität Vielfalt?!
- 24** **Tandems als Hilfe**
Auszubildende und Studierende
- 25** **Arbeitsrecht Intensiv 1**
Rechtliche Grundlagen vermittelt
- 26** **Zukunftstag für Schulen**
Von Händedruck bis Lebenslauf
- 27** **Öffentliche Bekanntmachungen**
 - Änderung des Gebührentarifs
 - Wahlordnung
- 32** **Lehrgänge und Seminare der IHK**

› ins Stocken – mit investitionshemmenden Folgen für die industrie- starke Wirtschaft im Südwesten Deutschlands und in der Schweiz, die auf verlässliche Rahmenbedingungen, niedrige Energiepreise und Versorgungssicherheit angewiesen ist. Steffen P. Würth hofft daher, dass die Schweiz mit der Anhörung betroffener Kreise offene politische Fragen klärt und sich letztlich doch noch für das Rahmenabkommen entscheidet: „Bereits heute findet auf Basis der bilateralen Verträge ein Warenaus- tausch zwischen der Schweiz und Europa im Umfang von einer Milliarde Schweizer Franken pro Tag statt. Allein in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg exportieren aktuell knapp 900 Un- ternehmen Waren in den eidgenössischen Wirtschaftsraum. Im gegenseitigen Interesse sollten daher der Erhalt der etablierten deutsch-schweizerischen Wirtschaftsbeziehungen und der Ausbau des gegenseitigen Marktzugangs im Vordergrund stehen.“ wis

Hintergrund

Das geplante Rahmenabkommen (Institutionelles Abkommen, InstA) zwischen der Europäischen Union und der Schweiz soll den Zugang der Schweiz zum EU-Binnenmarkt sicherstellen und zudem 120 Einzelverträge ersetzen, die es bereits gibt. Dazu zählt auch das über 45 Jahre bestehende Freihandelsab- kommen. Außerdem sollen durch die neue Vereinbarung immer wieder neue Verhandlungen über einzelne Punkte verhindert werden. Im Dezember hatten sich Unterhändler der EU und der Schweiz auf einen Entwurf des Rahmenabkommens ge- einigt. Gegen diesen gibt es allerdings in der Schweiz Vorbe- halte. Unter anderem herrscht die Sorge, die Schweiz könnte EU-Recht unterstellt werden. Bevor der Bundesrat über den Rahmenvertrag abstimmt (dies muss bis Mitte des Jahres ge- schehen), läuft eine Konsultation. Dabei werden Betroffene angehört – darunter auch die IHKs. mae

Wirtschaftsforum Singen

Die digitale Zukunft

Am 11. April veranstalten die Wirtschaftsförderung der Stadt Singen und der stadt eigene Veranstalter Singen Congress das achte Wirtschaftsforum in der Stadthalle Singen. Unter dem Titel „Nicht reden, machen! Einfach digital!“ beschäftigt es sich mit den verschiedensten Aspekten der digitalen Zukunft. Tagsüber sind Führungskräfte aus Unternehmen der Region zu praxisnahen und interaktiven Workshops eingeladen. Ab 19.30 Uhr findet für ein breiteres Publikum eine Podiumsdiskussion mit Sascha Lobo und Felix Hummel über Chancen und Risiken der Digitalisierung unter Mitwirkung des Improtheaters Konstanz statt. Der Journalist, Blogger und Autor Sascha Lobo ist einer der Pioniere des Internets in Deutschland und beschäftigt sich mit dessen Auswirkungen auf Gesellschaft, Wirtschaft, Politik und Kultur. Der junge Unterneh- mer und Autor Felix Hummel leitet mit „BuzzBird“ eine der größten Influencer-Marketingtechnologien Europas mit mehr als 10.000 registrierten Nutzern. doe

Zusammenarbeit von Endress + Hauser Maulburg mit der Freien Evangelischen Schule Lörrach

Bildungspartnerschaft für die frühe Berufsorientierung

Nach dem Schulabschluss eröffnen sich für junge Menschen viele Chancen, und manchmal fällt die Wahl für eine passende Ausbildung schwer. Nach Jahren der Zusammenarbeit unterzeichneten Vertreter der Endress + Hauser SE + Co. KG in Maulburg und den Gymnasien der Freien Evangelischen Schule Lörrach (FES) eine offizielle Vereinbarung über die Zusammenarbeit in Sachen Berufsorientierung für Schüler. Das Maulburger Unternehmen ist ein international tätiger Anbieter von Messgeräten, Dienstleistungen und Lösungen für die industrielle Verfahrenstechnik und bildet in vielen unterschiedlichen Berufen und Studiengängen aus. Somit ist Endress + Hauser ein interessanter Partner für die Gymnasien der FES.

Bei Firmenbesuchen und praktischen Workshops machen sich die jungen Menschen ein Bild von unterschiedlichen Ausbildungsinhalten und können in einem Praktikum erste berufliche Erfahrungen sammeln. Jens Kröger, Abteilungsleiter Personalentwicklung, freut sich auf die engere Zusammenarbeit. „Wir möchten technische Inhalte erlebbar gestalten und die Neugier der Schülerinnen und Schüler für naturwissenschaftliche Themen schon früh wecken“, sagte er bei der Feierstunde anlässlich der Unterzeichnung. Die Partnerschaft sei für beide Seiten sinnvoll: „Wir helfen den Schulabgängern beim unbeschwerten Übergang in das Berufsleben und sichern gleichzeitig unseren Fachkräftenachwuchs“, betonte Kröger. Der Direktor der FES, Wolfgang Zschämisch, brachte in seinen Ausführungen ebenfalls die Freude über die Zusammenarbeit zum Ausdruck und betonte, dass die Berufsorientierung an seiner Schule einen sehr hohen Stellenwert einnimmt. Ihm ist es wichtig, dass sich auch die Lehrer mit der vielfältigen Berufswelt auseinandersetzen



Foto: Lydia Wollmann, Endress + Hauser

Vertreter der Freien Evangelischen Schule Lörrach, der Firma Endress + Hauser in Maulburg sowie der IHK.

und sich über die Möglichkeiten, die ihren Schülern offenstehen, informieren.

Evelyn Pfändler, Vertreterin der IHK Hochrhein-Bodensee, begrüßte die enge Zusammenarbeit von Schule und Unternehmen und wies auf die vielfältigen Möglichkeiten einer Bildungspartnerschaft und deren Nutzen für beide Seiten hin. Nach der Unterzeichnung der Kooperationsvereinbarung gratulierte Pfändler den Bildungspartnern, würdigte ihr Engagement in der Berufsorientierung und überreichte im Namen der IHK eine Urkunde. „Die Partnerschaft muss von beiden Seiten gelebt werden, nur dann entsteht auch eine wirkliche Win-win-Situation“, sagte Pfändler. EP

Finanzierungsberatung von IHK und L-Bank

Jetzt auch per Video

Im vergangenen Jahr förderte die L-Bank über 600 Unternehmen aller Branchen im Bezirk der IHK Hochrhein-Bodensee. Das ausgereichte Darlehensvolumen liegt bei 185,7 Millionen Euro, wie die Förderbank des Landes mitteilte. Insgesamt seien Investitionen in Höhe von 296,8 Millionen Euro angeregt worden, wodurch mehr als 50 neue Arbeitsplätze geschaffen werden konnten. Unter den geförderten Unternehmen sind 193 Existenzgründer. Sie erhielten Darlehen in Höhe von knapp 45,2 Millionen Euro. An 413 etablierte mittelständische Unternehmen wurden Fördermittel in Höhe von 140,5 Millionen Euro ausgereicht.

Bei den Finanzierungssprechtagen, die die IHK Hochrhein-Bodensee gemeinsam mit der L-Bank und der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg anbietet, können Start-ups oder Unternehmer ihr Projekt vorstellen, Business- und Finanzierungspläne besprechen und sich über Fördermittel informieren. Im vergangenen Jahr wurden so in den Kammern Baden-Württembergs mehr als 320 Vor-Ort-Beratungen durchgeführt. In persönlichen Beratungsgesprächen erhalten die Interessenten bei den Finanzierungssprechtagen Antworten zu Fragen rund um Neugründung, Unternehmensnachfolge, Wachstum oder Krisenbewältigung. Denn dabei stehen Unternehmer immer wieder vor neuen Finanzierungsfragen. Ist mein geplantes Start-up finanzierungsfähig? Wie kann fehlendes Eigenkapital ersetzt

werden? Lässt sich das vorgesehene Wachstum finanzieren? Wie kann ich die aktuelle Liquiditätslücke schließen?

Bislang gab es das Beratungsangebot nur zu festgelegten Terminen und persönlich. Für alle, die bereits gut vorbereitet sind und möglichst schnell weiterführende Finanzierungsinformationen bekommen möchten, hat die IHK ihr Angebot erweitert. Die Beratung kann ab sofort zusätzlich als digitaler Service erfolgen. Per Videokonferenz werden in der Kammer die Experten der Bürgschaftsbank und L-Bank zugeschaltet. So lassen sich Fragen zur Existenzgründung, Selbstständigkeit und Unternehmensfinanzierung umgehend beantworten.

Die IHK kommt mit dem erweiterten Serviceangebot den sich wandelnden Kundenbedürfnissen entgegen. Mit dem digitalen Beratungsangebot, das als Ergänzung der bewährten Präsenztermine in Anspruch genommen werden kann, wird die Reaktionsgeschwindigkeit erhöht, und so wird das gemeinsame Angebot noch kundennäher. va

i Termine und Anmeldung bei Alexander VatoVac, Tel. 07531 2860-135, alexander.vatovac@konstanz.ihk.de. Termine der traditionellen Finanzierungssprechtage finden sich unter: www.lbank.de/finanzierungssprechtage.

Neue Ausbildungsbotschafter geschult

Lust auf Ausbildung machen

Für viele Jugendliche ist es nicht einfach, sich für einen Beruf zu entscheiden, der zu ihren Fähigkeiten und Interessen passt. Ihnen dabei zu helfen, ist der IHK Hochrhein-Bodensee ein großes Anliegen. Deshalb werden seit Oktober 2011 erfolgreich sogenannte Ausbildungsbotschafter in verschiedene Schulen und Schulklassen entsendet. Im Rahmen dieser Initiative sollen junge Menschen für eine duale Berufsausbildung begeistert werden.

Und das funktioniert so: Mindestens zwei junge Auszubildende besuchen gemeinsam eine Schulklasse und berichten von ihrem Beruf, dem Weg dorthin, der Berufsausbildung, den Karrieremöglichkeiten und vielem mehr. Im Anschluss beantworten sie Fragen der Schüler. Die Ausbildungsbotschafter geben somit direkte und authentische Einblicke in interessante Berufe. Ziel ist es, die betriebliche Ausbildung als Grundlage für ein erfolgreiches Berufsleben in den Fokus der Schüler zu rücken und sie zu motivieren, sich intensiv mit den vielfältigen Chancen einer dualen Berufsausbildung auseinanderzusetzen. „Die Schnittstelle Übergang Schule zu Beruf beziehungsweise Schule zu Studium stellt für viele Jugendliche eine Hürde dar“, sagt Luisa Greif, Koordinatorin der Ausbildungsbotschafter bei der IHK. „Die Schülerinnen und Schüler sollen durch die Ausbildungsbotschafter aus erster Hand erfahren, was sie in der Berufswelt erwartet.“ Die Auszubilden-



den geben wertvolle Tipps und raten den Schülerinnen und Schülern immer wieder dazu, sich frühzeitig mit ihrer Berufswahl zu beschäftigen und Praktika zu absolvieren.

Sieben Auszubildende sind in diesen Tagen zu Ausbildungsbotschaftern für die duale Berufsausbildung geschult worden. Es ist gar nicht lange her, dass sie selbst noch auf der Schulbank saßen. Bald werden sie vor den Schulklassen stehen und von ihren Berufen, dem dualen Ausbildungssystem und den damit verbundenen Chancen berichten. Die Koordinatorin Luisa Greif zeigte in der Schulung, wie die zukünftigen Ausbildungsbotschafter ihren Ausbildungsweg, ihren Ausbildungsberuf und die täglichen Aufgaben vor Schulklassen überzeugend vorstellen können. Zudem wurden auch Gruppenarbeiten, unter anderem zum Thema „Ausbildung“, durchgeführt. Die Schulung ist für die Auszubildenden kostenfrei. Für die Teilnahme werden sie von ihren Betrieben freigestellt.

„Die Ausbildungsbotschafter sind eine tolle Möglichkeit, damit die Schüler die Chance einer Ausbildung erkennen. Die Begegnungen auf Augenhöhe und der direkte Kontakt zum Berufs- und Arbeitsleben ist die beste Werbung für die duale Ausbildung“, erklärt Luisa Greif. „Nicht nur die Schülerinnen und Schüler profitieren von der Initiative, sondern auch die Ausbildungsbotschafter selbst, denn sich vor eine Klasse zu stellen und vom eigenen Werdegang und der Ausbildung zu berichten, stärkt auch die Persönlichkeitsentwicklung.“ Zurzeit sind für die IHK Hochrhein-Bodensee 220 Ausbildungsbotschafter im Einsatz. Seit 2011 wurden hier bereits 948 geschult.

Seit 2015 werden bei Elternabenden auch Senior-Ausbildungsbotschafter eingesetzt, um Eltern über die Chancen einer beruflichen Ausbildung zu informieren. Dies sind Beschäftigte und Führungskräfte aus der Wirtschaft, die ihre berufliche Karriere mit einer betrieblichen Ausbildung begonnen haben. LG

Die neuen Ausbildungsbotschafter und die regionale Koordinatorin der IHK Hochrhein-Bodensee Luisa Greif (rechts).

Hintergrund

Seit Beginn der Initiative im August 2011 wurden in Baden-Württemberg 14.600 Auszubildende zu Ausbildungsbotschaftern geschult. Derzeit sind rund 4.540 Ausbildungsbotschafter aus circa 220 verschiedenen Ausbildungsberufen aktiv. Landesweit fanden mehr als 13.570 Schuleinsätze statt und somit konnten bisher 345.000 Schülerinnen und Schüler erreicht werden. Gefördert wird das Projekt Ausbildungsbotschafter vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg. Partner der Initiative sind der Baden-Württembergische Handwerkstag, die Landesvereinigung Baden-Württembergischer Arbeitgeberverbände und der Deutsche Gewerkschaftsbund. Die Leitstelle dieser Initiative ist beim Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertag angesiedelt.

Wahl zur Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee 2019

Gemeinsam entscheiden!

Bald ist es soweit: Im Juli 2019 wird die IHK-Vollversammlung neu gewählt. Für fünf Jahre bestimmen die gewählten Unternehmerinnen und Unternehmer der Region dann die Leitlinien der IHK-Arbeit. Die IHK Hochrhein-Bodensee ist die Interessenvertretung der Wirtschaft in den Landkreisen Konstanz, Waldshut und Lörrach. Für ihre über 41.000 Mitgliedsunternehmen gibt es auch in den nächsten Jahren eine Menge anzupacken: Die IHK setzt sich für den Ausbau der Infrastruktur, den Abbau bürokratischer Hemmnisse vor Ort und eine Stärkung der grenzüberschreitenden Wirtschaftsbeziehungen zu unseren Nachbarn ein. Sie fördert und organisiert die duale Ausbildung sowie die berufsbegleitende Weiterbildung in der Region. Innovationsberatung gehört ebenso zu ihren Kompetenzen wie Beratungsleistungen in Rechts- und Umweltfragen. Die IHK begleitet Unternehmen, die sich international ausrichten und unterstützt Existenzgründer kompetent beim Start in die berufliche Selbständigkeit. Effizienzsteigerung, Weiterentwicklung und Anpassung ihrer Strukturen an die Bedürfnisse ihrer Mitglieder sowie Transparenz des eigenen Handelns sind Vorgaben, an denen sich die IHK in ihrer täglichen Arbeit orientiert. Dies gilt sowohl für die wirtschaftsnahe Erfüllung staatlicher Aufgaben als auch für ihre Funktion als engagierter Interessenvertreter gegenüber Politik und Verwaltung. Die Vollversammlung, das „Parlament der Wirtschaft“, tritt mindestens dreimal jährlich zusammen. Nach außen agiert die Vollversammlung dabei als Sprachrohr, richtet Resolutionen und Meinungen

aus Sicht der Wirtschaft an die Politik, die diese in ihre eigenen Entscheidungsprozesse einfließen lässt. Nach innen bestimmt das Gremium die Richtlinien und Grundsatzpositionen der IHK-Arbeit und nimmt den Bericht der Geschäftsführung entgegen. Letztendlich hält sie auch bei den Finanzen die Fäden in der Hand: Die Vollversammlung beschließt über die Beiträge, die alle Unternehmen zur Finanzierung der Selbstverwaltung der Wirtschaft leisten, im Rahmen der jährlichen Wirtschaftssatzung. Angesichts der wichtigen Aufgaben, die die Vollversammlung für die Region wahrnimmt, kommt ihrer Zusammensetzung große Bedeutung zu. Sie muss die einzelnen Branchen entsprechend ihrer Bedeutung innerhalb des Wirtschaftsraumes repräsentieren und dabei die unterschiedlichen Anforderungen der drei Landkreise berücksichtigen. Entscheiden Sie mit! Lassen Sie die Chance, die Zukunft der Wirtschaftsregion Hochrhein-Bodensee mitzugestalten, nicht ungenutzt! Jedes Unternehmen hat eine Stimme – unabhängig von Mitarbeiterzahl oder Wirtschaftskraft. Selbstverwaltung der Wirtschaft bedeutet Selbstgestaltung in eigenen Belangen und damit praktizierte Staatsferne. Mit Ihrer Beteiligung haben Sie es in der Hand, die Repräsentanten unserer IHK auszuwählen.

IHK-Vollversammlung
Wahl 2019



Entscheiden Sie mit!
1. bis 19. Juli 2019

Firas Alshater zu Besuch in der IHK

Normalität Vielfalt?!

„Normalität Vielfalt?!“ Unter diesem Motto stand die interaktive Lesung mit Firas Alshater (27), zu der das Netzwerk „Unternehmen integrieren Flüchtlinge“ und die IHK Hochrhein-Bodensee Mitte März in die IHK nach Konstanz geladen hatten. Knapp 30 Teilnehmer kamen, um die Geschichten rund um Alshaters neues Buch „Versteh einer die Deutschen!: Firas erkundet ein merkwürdiges Land“ zu hören. Alshater ist ein syrischer Schauspieler, Buchautor, Youtuber und vor über fünf Jahren von Syrien nach Deutschland geflüchtet.

Noch bevor er das Wort ergreift und auf das Thema seines neuen Buches zu sprechen kommt, zeigt er in einem Filmbeitrag die Anfänge seiner Zeit in Deutschland. Darin wird sein Konflikt zwischen dem eigenen, neuen und sicheren Leben in Deutschland und den zeitgleichen kriegerischen Auseinandersetzungen in seinem Heimatland deutlich. Eine Kissenschlacht sei der erste Kampf, den er hier erlebt habe, so Alshater. Dass er überhaupt nach Deutschland gekommen ist, hat einen traurigen Hintergrund. Im Jahr 2011 starb sein Freund Tamer Alwan bei den Dreharbeiten zu der Dokumentation „Inside Syria“. Ende 2012 wurde Alshater gefragt, ob er diese fertig editieren wolle. Daraufhin schloss er sich mit dem deutschen Filmproduzenten Jan Heilig zusammen und reiste zur Fertigstellung nach Berlin. Seine dortigen Erlebnisse vom Erstkontakt mit der Polizei über seine Erfahrungen mit der deutschen Bürokratie bis hin zum ausschlaggebenden Ereignis für den Start seines Youtube-Kanals schildert Alshater in seinem neuen Buch. Polizisten seien in jedem Land gleich. „Du brauchst Papiere, hast du kein Papier bist du gar nicht hier“, so seine Schlussfolgerung.

Er berichtet von seinem Antrag auf Asyl, bei dem er im Schnellverfahren Verträge mit Vorgaben unterzeichnen musste, deren Inhalt er nicht einmal verstand. Darunter waren auch Vorgaben, die ihn daran hinderten zu arbeiten, einen Sprachkurs zu belegen oder die Stadt zu verlassen. Nur Tage nach dem Antrag erhielt er einen Brief des Jobcenters in sein Flüchtlingsheim. Dessen Inhalt war jedoch so von deutscher Bürokratie geprägt, dass ihn nicht einmal Deutsche verstanden hätten, berichtet er.

Die größten Unterschiede zwischen den beiden Ländern seien ihm bei den Bundestagswahlen bewusst geworden. Alshater spricht in lustiger Art und Weise über die einfache Handhabung der Wahlen in Syrien. Während die Menschen in Deutschland von den vielen Wahlmöglichkeiten überfordert seien und gar nicht mehr wüssten, wo sie das Kreuz setzen sollten, sei in Syrien bei anstehenden Wahlen bereits alles im Vorfeld ausgefüllt worden. Dies sei für die Wähler sehr viel einfacher, da sie den Wahlzettel nur noch in die Urne legen müssten. In Syrien gebe es generell nur eine Partei, diese Demokratie sei sehr übersichtlich, so der Syrer. All dies erzählt



er selbstverständlich mit einem Augenzwinkern. Freie Wahlen bezeichnet Alshater als den größten Gewinn, den es für ein Land geben könne.

Als im Jahr 2014 die Organisation Pegida sich zu formieren begann und durch die Städte zog, entschied er sich ein Experiment zu starten um herauszufinden, wie diese Deutschen eigentlich sind – offenherzig oder abweisend. In dem Experiment stellte er sich mit verbundenen Augen und mit einem Schild in der Hand, auf dem er um eine Umarmung bat, auf den Berliner Alexanderplatz. Zuerst reagierte niemand, doch später umarmten ihn viele Menschen. Das Video wurde hunderttausendfach geklickt und verbreitete sich wie ein Virus. Selbst TV-Sender in China berichteten über Alshater. An das Buch, das er daraufhin veröffentlichte („Ich komm auf Deutschland zu: Ein Syrer über seine neue Heimat“), hatte er keine großen Erwartungen – doch es wurde ein Erfolg.

Auf die Frage, wie er auf Anfeindungen reagiert, sagt er: „Wenn man Hass mit Humor bekämpft, bekommt man ein Lächeln.“ Und auf die Frage, was Alshater am meisten an Deutschland vermisst, antwortet er: „Einfach zu leben wie ich will.“ Bei dem Austausch nach der Lesung sind sich die Teilnehmer einig, dass Flüchtlingen nicht immer nur mit der deutschen Perspektive begegnet werden dürfe, sondern man sein Blickfeld selbst erweitern müsse. **sho**

Selfie in der IHK in Konstanz: Firas Alshater (vorne) hält sich, Moderatorin Sarah Strobel vom Netzwerk Unternehmen integrieren Flüchtlinge, Jan Vollmer von der IHK (neben ihm) und die Gäste seiner Lesung im Bild fest.

Geprüfter Industriemeister Elektrotechnik

Neue Weiterbildung

Mit der Weiterbildung zum Geprüften Industriemeister Elektrotechnik haben Teilnehmer die Möglichkeit, wesentliche Fach- und Führungskompetenzen zu erlernen, um komplexe Aufgaben- und Problemstellungen souverän zu bewältigen. Industriemeister koordinieren und führen Teams, setzen Maßnahmen der Personalentwicklung um und haben somit Verantwortung für den Einsatz von Personal und Technik sowie für die Qualität und Produktivität ihrer Arbeitsgruppe. Die Teilnehmer bereiten sich in vier Semestern auf die IHK-Prüfung vor. Die Weiterbildung startet am 6. September in der Robert-Gerwig-Schule in Singen. Die Unterrichtszeiten sind freitags von 16 bis 21 Uhr und samstags von 8 bis 13 Uhr. **sho**

i Information und Anmeldung: Martina Muffler,
Tel. 07531 2860-118, martina.muffler@konstanz.ihk.de

Produktionsmanager

Neuer Zertifikatslehrgang

In dem neuen IHK-Zertifikatslehrgang zum Produktionsmanager lernen die Teilnehmer, Herstellungs- und Fertigungsprozesse zu steuern und somit maßgeblich zur Wertschöpfung und zum Erfolg des Unternehmens beizutragen. Gerade um den Anforderungen der Industrie 4.0 gewachsen zu sein, müssen die Fertigungsprozesse effizient und mit optimal eingesetzten Ressourcen ablaufen. Dies gilt insbesondere für die vielfältigen Schnittstellen im Unternehmen. Ein zweitägiger Workshop in der Modellfabrik der HTWG Konstanz folgt auf die Theorie. Dabei werden Wege zur Erhöhung der Effektivität und Effizienz durch passende Automatisierungstechniken thematisiert. Der Lehrgang beginnt am 9. Oktober im IHK-Gebäude in Konstanz. **sho**

i Information und Anmeldung: Martina Muffler,
Tel. 07531 2860-118, martina.muffler@konstanz.ihk.de



Die teilnehmenden Studierenden und Auszubildenden gemeinsam mit den Koordinatoren Stephan Schuman, Professor für Wirtschaftspädagogik an der Universität Konstanz, Manfred Hensler, ehemaliger Oberstudiendirektor der Robert-Gerwig-Schule, IHK-Projektleiter Jan Vollmar (vordere Reihe von links) sowie Elisabeth Maué von der Universität Konstanz (hinterste Reihe, 4. von links), Paul Glaßner von der Beschäftigungsgesellschaft des Landkreises Konstanz (hinterste Reihe, 7. von links) und Barbara Ette, Integrationsbeauftragte des Landratsamts Konstanz (rechts daneben).

TASK – Tandems von Auszubildenden und Studierenden in Konstanz

Hilfe für Azubis mit Fluchthintergrund

Jugendlichen mit Fluchthintergrund in Deutschland eine Zukunft zu ermöglichen und sie erfolgreich zu integrieren, bedeutet auch, ihnen berufliche Chancen zu bieten. Eine sehr gute Möglichkeit zum Einstieg in das Berufsleben bietet die duale Ausbildung. Dort stehen die jungen Geflüchteten jedoch vor vielen Herausforderungen, etwa was das Beherrschen der deutschen Sprache, der Fachsprache, die berufsschulischen Anforderungen (etwa in Mathematik) oder die Überwindung von kulturellen Unterschieden angeht. Um Auszubildenden mit Fluchthintergrund die erste Zeit in der dualen Ausbildung zu erleichtern, entstand im Rahmen einer Kooperation der Beschäftigungsgesellschaft des Landkreises Konstanz, der IHK, des Landratsamts Konstanz und der Universität Konstanz das Projekt Tandems von Auszubildenden und Studierenden in Konstanz (TASK). Während des Wintersemesters 2018/2019 unterstützten 22 Studierende der Wirtschaftspädagogik 22 Auszubildende mit Fluchthintergrund in Tandempartnerschaften bei vielfältigen Fragen rund um die Ausbildung. Zu Beginn erhielten die Studierenden eine wissenschaftliche Einführung zur spezifischen Situation Geflüchteter in der beruflichen Bildung sowie zu Aspekten ethnischer Ungleichheiten und Diskriminierung. Darüber hinaus absolvierten sie ein interkulturelles Training zur Vorbereitung auf ihre Tandempartnerschaft. Anschließend gaben sie in regelmäßig stattfindenden Treffen eine individualisierte, am Bedarf

der Auszubildenden orientierte fachliche Unterstützung, beispielsweise zu berufsschulischen Inhalten, zu Lernstrategien und zur Prüfungsvorbereitung. Ihre Erfahrungen während der Praxistätigkeit bereiteten die Studierenden in begleitenden Supervisionsitzungen nach und reflektierten ihre Treffen in einem Lerntagebuch.

In einer Abschlussitzung in den Räumlichkeiten der IHK am 31. Januar berichteten die Tandempaare von ihren Erfahrungen. Diese waren trotz kleinerer Hürden durchgehend positiv und für beide Seiten lehrreich, so der allgemeine Tenor. In den Studierenden fanden die Geflüchteten Ansprechpartner in Sachen Ausbildung, aber auch in allgemeinen Fragen wie deutscher Geschichte, Politik und Kultur. Die Studierenden sammelten Erfahrungen für ihre spätere Lehrtätigkeit als Berufsschullehrkräfte und lernten zudem einiges über die Kultur der Tandempartner. Neben den fachlichen Themen hätte sich auch oft Privates mit ins Gespräch gemischt, so erzählen mehrere Teilnehmende bei der Abschlussitzung, so dass aus einigen Tandempartnerschaften Freundschaften entstanden sind.

Es ist geplant, die fachliche Unterstützung im Sommersemester 2019 weiterzuführen und im Wintersemester 2019/2020 mit einer neuen Kohorte von Auszubildenden und Studierenden zu starten. **doe**

i Jan Vollmar, Telefon 07531 2860-181,
jan.vollmar@konstanz.ihk.de

Arbeitsrecht Intensiv 1

Rechtliche Grundlagen und Neuerungen vermittelt

Eine erfolgreiche Mitarbeiterführung setzt nicht nur eine gewisse Autorität und sozial kompetentes Handeln voraus. Mindestens genauso wichtig ist die Kompetenz der jeweiligen Führungskraft in der Frage nach dem rechtlichen Rahmen und dem juristisch korrekten Vorgehen bei der Durchführung eines Arbeitsverhältnisses. Genau hier tritt das Seminar Arbeitsrecht Intensiv aus dem IHK-Seminarzyklus „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“ hervor. In dem Seminar Arbeitsrecht Intensiv 1, das am 14. März in der IHK in Konstanz abgehalten wurde, ging es um die Punkte, die in der betrieblichen Praxis von Bedeutung sind. Systematisch und in komprimierter Form wurden diese dargestellt. Dies betraf sowohl die aktuellen Entwicklungen als auch grundlegende Informationen zum Individualarbeitsrecht.

Mit den Jahren ändern sich rechtliche Aspekte und bislang weniger nachgefragte Themen rücken in den Vordergrund. Dies bestätigt auch der Dozent Thomas Daum: „In den letzten Jahren ist insbesondere das Interesse am Urlaubsrecht und der Vertragsgestaltung gestiegen“, sagte der promovierte Jurist. Daum ist Rechtsanwalt bei der Anwaltskanzlei Schrade & Partner und seit mehr als zehn Jahren als Dozent für die IHK Hochrhein-Bodensee im Einsatz. Das Interesse speziell an seinen Seminaren zum Thema Arbeitsrecht ist ungebrochen hoch – auch weil die Teilnehmer durchweg sehr zufrieden mit den Seminaren sind. „Die Rückmeldungen sind meistens nur positiv, auch durch die in den Seminaren vermittelte Praxisnähe“, sagt Daum.

Der Seminarzyklus „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“, der sich über insgesamt zwölf Themengebiete erstreckt, gibt den Teilnehmern unter anderem Einblicke in das Arbeitsrecht, den Datenschutz und in das aktuell gültige Steuerrecht. Durch die immer weiter steigende Komplexität des deutschen Rechtssystems sind Unternehmer in steigender Zahl auf kompetente Beratung durch Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater angewiesen. Im Rahmen des Seminarzyklus wird das erforderliche Basiswissen vermittelt, um die unternehmerischen Zielsetzungen klar formulieren und alternative Gestaltungsmöglichkeiten problemlos diskutieren zu können. Die Referenten werden nach



einem breiten Erfahrungswissen in den jeweiligen Themengebieten ausgesucht. Die theoretischen Grundlagen werden durch aktuelle Fallbeispiele verständlich gemacht.

Der Referent Thomas Daum erläutert die Punkte des Arbeitsrechts, die für die betriebliche Praxis wichtig sind.

sho

Weitere Seminare zum Arbeitsrecht

- Datenschutz in der Personalpraxis am **14. Mai** von 16 bis 19 Uhr im IHK-Gebäude in Schopfheim und am 16. Mai von 16 bis 19 Uhr im IHK-Gebäude in Konstanz.
- Arbeitsrecht Intensiv 2 am **16. Juli** von 9 bis 17 Uhr im IHK-Gebäude in Konstanz und am 18. Juli ebenfalls von 9 bis 17 Uhr im IHK-Gebäude in Schopfheim.
- Update Arbeitsrecht am **12. November** von 16 bis 19 Uhr im IHK-Gebäude in Konstanz sowie am 14. November von 16 bis 19 Uhr im IHK-Gebäude in Schopfheim.



Einblicke in den Zukunftstag: zwei Schüler in simulierten Auswahlgesprächen sowie die Azubis der IHK, die Fragen der Schüler zur Ausbildung beantworteten.

Zukunftstag 2019 für Konstanz Schulen

Vom Händedruck bis zum Lebenslauf

Wie kleide ich mich passend für ein Bewerbungsgespräch? Was muss alles in eine Bewerbungsmappe? Wie komme ich an eine Ausbildung zu meinem Traumberuf? Auf diese und viele weitere Fragen bekamen Schüler der Klassenstufen acht bis zehn von verschiedenen Konstanz Schulen beim Zukunftstag 2019 Mitte Februar Antworten.

Der Zukunftstag wird bereits seit 2007 von der IHK durchgeführt und ging dieses Jahr in die 13. Runde. Die Veranstaltung gibt den Schülern die Möglichkeit, ihre Kenntnisse rund um das Thema Bewerbung zu vertiefen, ihr Wissen im Bereich Knigge aufzufrischen und mit Azubis ins Gespräch zu kommen. Die Veranstaltungsorte waren, wie bereits 2018, die Räumlichkeiten der IHK und die Schänzle-Halle. Über 450 Schüler nutzten dabei die Chance, sich Tipps für ihre zukünftigen Bewerbungen zu holen. Beteiligte Schulen sind regelmäßig die Gemeinschaftsschule, die Berchenschule, die Geschwister-Scholl-Schule sowie die Theodor-Heuss-Realschule.

Bewerbungsknigge

Eines der drei angebotenen Module beschäftigte sich mit dem Thema Benehmen. In erster Linie ging es hierbei um das Auftreten während eines Vorstellungsgesprächs – um die pünktliche Ankunft, die Gesprächsführung, den Umgang mit brisanten Themen sowie um die Platzierung der eigenen Fragen. Wie die Schüler lernten, spielt dabei auch die Körpersprache als nonverbale Kommunikation eine wichtige Rolle: Die Bewerber sollten auf einen festen Händedruck, ausreichenden Blickkontakt und eine offene Körperhaltung achten. Des Weiteren wurden Themen wie beispielsweise die passende Kleidungswahl besprochen. Diese variere je nach angestrebtem Ausbildungsberuf, so der Dozent.

Ein Bewerber im Handwerk zum Beispiel sei im Anzug fehl am Platz, bei einer Bank sei ein Anzug jedoch ein Muss.

Bewerbungstraining

Im Modul Bewerbungstraining bekamen die Schüler in kleinen Gruppen eine Einführung zum Thema Bewerbung und führten anschließend ein simuliertes Bewerbungsgespräch mit einer der Fachkräfte vor Ort. Dabei wurden sowohl ihr Auftreten als auch die mitgebrachten Bewerbungsunterlagen unter die Lupe genommen, und sie erhielten Verbesserungstipps. Durch den unterschiedlichen beruflichen Hintergrund der Fachleute konnten die Teilnehmer außerdem Fragen zu den gewerblich-technischen, zu den handwerklichen aber auch zu den industriell-kaufmännischen Berufen stellen. Die Experten nahmen sich auch die Zeit, die Zukunftsvorstellungen der Schüler kennenzulernen und sie dazu zu beraten.

Schüler treffen Azubis

In der Schänzlehalle hatten die Schüler bei einer kleinen Messe die Möglichkeit, Einblicke in die Ausbildungswelt zu erhalten und Auszubildende aus 35 verschiedenen Berufen zu ihrem Berufsalltag zu befragen. Auch dieses Jahr konnte die IHK wieder neue Unternehmen als Partner gewinnen. Zum ersten Mal mit dabei waren die Betriebe Otto Müller, Dietenmeier und Harsch Haustechnik GmbH. Regelmäßig teilnehmende Partner sind unter anderem die Stadt Konstanz, die Takeda GmbH, die Edeka-Märkte Baur und die Volksbank Konstanz. Die Auszubildenden vor Ort beantworteten den Schülern Fragen zu Karrieremöglichkeiten, Verdienst, Berufsschule, Schnuppermöglichkeiten und vielem mehr direkt und auf Augenhöhe. **doe**

ÖFFENTLICHE BEKANNTMACHUNGEN

Änderung des Gebührentarifs zum 1. März 2019

Die IHK Hochrhein-Bodensee hat in ihrer Sitzung am 3. Dezember 2018 gem. § 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I. S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 93 des Gesetzes zum Abbau verzichtbarer Anordnungen der Schriftform im Verwaltungsrecht des Bundes vom 29. März 2017 (BGBl. I. 626) und gem. § 4 Abs. 2 b) der Satzung der IHK Hochrhein-Bodensee vom 3. Dezember 2013 sowie gem. § 1 Abs. 1 der Gebührenordnung der IHK Hochrhein-Bodensee vom 28. November 2017 zum 1. März 2019 im Gebührentarif im vierten Abschnitt „Recht“ einen neuen Unterabschnitt 4.5 „Erlaubnisverfahren für Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger, Baubetreuer, Wohnimmobilienverwalter“ eingefügt.

4.5 Erlaubnisverfahren für Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger, Baubetreuer, Wohnimmobilienverwalter	Euro
4.5.1 Erlaubnisverfahren	300,00 – 400,00
4.5.2 Erweiterung/Reduzierung der bestehenden Erlaubnis nach § 34 c GewO um eine oder mehrere Kategorien	50,00 – 250,00
4.5.3 Ersatzausstellung Gewerbeerlaubnis	45,00
4.5.4 Rücknahme / Widerruf einer Erlaubnis	150,00 – 250,00
4.5.5 Entgegennahme und Durchsicht des Prüfberichts nach § 16 Abs. 1 MaBV	45,00 – 200,00
4.5.6 Anforderung des Prüfberichts nach § 16 Abs. 1 MaBV	50,00 – 100,00
4.5.7 Prüfung nach § 16 Abs. 2 MaBV	100,00 – 400,00
4.5.8 Überprüfung der Erlaubnisvoraussetzungen infolge personenbezogener Änderungen	100,00
4.5.9 Überprüfung der Erlaubnisvoraussetzungen infolge Änderung / Beendigung Vermögensschadenshaftpflichtversicherung	45,00
4.5.10 Anforderung der Weiterbildungsnachweise nach § 15 b Abs. 3 MaBV	45,00

Der geänderte Gebührentarif tritt am Tag nach seiner Veröffentlichung in Kraft.

Konstanz, 3. Dezember 2018

IHK Hochrhein-Bodensee

Thomas Conrady
Präsident

Prof. Dr. Claudius Marx
Hauptgeschäftsführer

Gem. § 11 Abs. 2 Nr. 3 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) genehmige ich die von der Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee am 3. Dezember 2018 beschlossene Änderung des Gebührentarifs.

Stuttgart, 10. Dezember 2018

Az: 42-4221.2-03/80

Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg

gez. Klaus Fingerhut
Ministerialrat

Die vorstehende Änderung des Gebührentarifs wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Wirtschaft im Südwesten“ veröffentlicht.

Konstanz, 27. Februar 2019

IHK Hochrhein-Bodensee

Thomas Conrady
Präsident

Prof. Dr. Claudius Marx
Hauptgeschäftsführer

ÖFFENTLICHE BEKANNTMACHUNGEN

Wahlordnung

Aufgrund eines Versehens und zum Zweck der Klarstellung muss die in der Februar-Ausgabe der Wirtschaft im Südwesten (Seiten 26-29) abgedruckte Wahlordnung erneut veröffentlicht werden.

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer (IHK) Hochrhein-Bodensee hat am 3. Dezember 2018 gemäß § 4 Satz 2 Ziffer 2 in Verbindung mit § 5 Abs. 3 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 93 des Gesetzes zum Abbau verzichtbarer Anordnungen der Schriftform im Verwaltungsrecht des Bundes (VwRSchFormAbbG) vom 29. März 2017 (BGBl. I, S. 626), folgende Wahlordnung beschlossen:

§ 1 Wahlmodus

- (1) Die IHK-Zugehörigen wählen nach den folgenden Bestimmungen für die Dauer von fünf Jahren bis zu 56 Mitglieder der Vollversammlung.
- (2) 50 Mitglieder der Vollversammlung werden in allgemeiner, geheimer und freier Wahl von den IHK-Zugehörigen unmittelbar gewählt.
- (3) Bis zu sechs Mitglieder können in mittelbarer Wahl gem. § 19 von den unmittelbar gewählten Vollversammlungsmitgliedern hinzugewählt werden, die insoweit als Wahlpersonen handeln (Zuwahl). Die Zuwahl dient dazu, die Spiegelbildlichkeit der Vollversammlung zu verbessern. Hierbei sind die wirtschaftlichen Besonderheiten des IHK-Bezirks und die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Gewerbestanden zu berücksichtigen. Der Antrag auf Durchführung einer Zuwahl ist entsprechend zu begründen.

§ 2 Nachrücken, Nachfolgewahl

- (1) Für ein unmittelbar gewähltes Mitglied der Vollversammlung, das vor Ablauf der Wahlperiode ausscheidet, rückt der Kandidat für den Rest der Amtsperiode nach, der bei der Wahl in derselben Wahlgruppe und im selben Wahlbezirk die nächsthöchste Stimmzahl erreicht hat (Nachfolgemitglied). Endet die Wählbarkeit des Nachfolgemitglieds im Zeitraum zwischen Wahl und Nachrückfall, so endet auch die Stellung als Nachfolgemitglied. Das Nachfolgemitglied rückt auch dann nach, wenn es bereits durch Zuwahl (§ 1 Abs. 3) Mitglied der Vollversammlung geworden ist; es gilt fortan als unmittelbar gewähltes Mitglied. Die Namen der ausgeschiedenen und der nachgerückten Mitglieder sind gemäß § 20 Abs. 1 bekannt zu machen.
- (2) Ist kein Nachfolgemitglied (Absatz 1) vorhanden, so soll die Vollversammlung den freigewordenen Sitz im Wege der mittelbaren Wahl gem. § 19 durch die unmittelbar gewählten Vollversammlungsmitglieder besetzen. Die Wahl erfolgt für die verbleibende Amtsperiode des ausgeschiedenen Mitglieds. Das gewählte Nachfolgemitglied muss in der Wahlgruppe und in dem Wahlbezirk des ausgeschiedenen Mitglieds zum Zeitpunkt seiner Wahl wählbar sein.
- (3) Werden bei der unmittelbaren Wahl nicht alle Sitze gem. § 8 Abs. 1 besetzt, werden die unbesetzten Sitze in mittelbarer Wahl gem. § 19 besetzt.
- (4) Falls der Anteil der insgesamt in mittelbarer Wahl gewählten Mitglieder der Vollversammlung – einschließlich der nach § 1 Abs. 3 hinzugewählten – 20 v. H. der zulässigen Höchstzahl aller Sitze erreicht, ist die mittelbare Wahl weiterer Vollversammlungsmitglieder ausgeschlossen. In diesem Fall soll die Vollversammlung die Durchführung einer unmittelbaren Nachfolgewahl beschließen. Diese erfolgt für die restliche Amtsperiode des ausgeschiedenen Mitglieds. Sie wird entsprechend den Vorschriften dieser Wahlordnung durchgeführt. Das gewählte Nachfolgemitglied muss der Wahlgruppe und dem Wahlbezirk des ausgeschiedenen Mitglieds zum Zeitpunkt seiner Wahl angehören.

§ 3 Wahlberechtigung

- (1) Wahlberechtigt sind die IHK-Zugehörigen.
- (2) Jeder IHK-Zugehörige kann sein Wahlrecht nur einmal ausüben.
- (3) Das Wahlrecht ruht bei IHK-Zugehörigen, solange ihnen von einem Gericht das Recht, in öffentlichen Angelegenheiten zu wählen oder zu stimmen, rechtskräftig aberkannt ist.

§ 4 Ausübung des Wahlrechts

- (1) Das Wahlrecht wird ausgeübt
 - a) für IHK-zugehörige natürliche Personen von diesen selbst, falls Vormundschaft, Pflegschaft oder Betreuung besteht, durch den gesetzlichen Vertreter,
 - b) für juristische Personen des privaten oder öffentlichen Rechts, Handelsgesellschaften und nichtrechtsfähige Personenmehrheiten durch eine Person, die allein oder zusammen mit anderen zur gesetzlichen Vertretung befugt ist.
- (2) Das Wahlrecht kann auch durch einen im Handelsregister eingetragenen Prokuristen ausgeübt werden.

- (3) Für IHK-Zugehörige, deren Wohnsitz oder Sitz nicht im IHK-Bezirk gelegen ist, kann das Wahlrecht durch einen Wahlbevollmächtigten ausgeübt werden. In begründeten Einzelfällen kann der Wahlausschuss auch darüber hinaus eine Wahlbevollmächtigung durch Beschluss zulassen.
- (4) In den Fällen der Absätze 1 lit. b, 2 und 3 kann das Wahlrecht jeweils nur von einer einzigen dazu bestimmten Person ausgeübt werden.
- (5) Das Wahlrecht kann nicht von Personen ausgeübt werden, bei denen der Tatbestand des § 3 Abs. 3 vorliegt.
- (6) Auf Verlangen ist dem Wahlausschuss die Berechtigung, das Wahlrecht auszuüben, durch einen Handelsregisterauszug oder in sonstiger geeigneter Weise nachzuweisen. Bei Wahlbevollmächtigten bedarf es einer zu diesem Zweck ausgestellten Vollmacht.

§ 5 Wählbarkeit

- (1) Wählbar sind natürliche Personen, die spätestens am letzten Tag der Wahlfrist volljährig, das IHK-Wahlrecht auszuüben berechtigt und entweder selbst IHK-zugehörig oder allein oder zusammen mit anderen zur gesetzlichen Vertretung einer IHK-zugehörigen juristischen Person, Handelsgesellschaft oder nichtrechtsfähigen Personenmehrheit befugt sind. Wählbar sind auch die in das Handelsregister eingetragenen Prokuristen und besonders bestellte Bevollmächtigte im Sinne von § 5 Abs. 2 IHKG. Besonders bestellte Bevollmächtigte sind Personen, die, ohne im Handelsregister eingetragen zu sein, im Unternehmen des IHK-Zugehörigen eine der eigenverantwortlichen Tätigkeit des Unternehmers vergleichbare selbständige Stellung einnehmen und dies durch eine entsprechende Vollmacht nachweisen. Nicht wählbar ist, wer die Fähigkeit, öffentliche Ämter zu bekleiden und Rechte aus öffentlichen Wahlen zu erlangen, nicht besitzt.
- (2) Für jeden IHK-Zugehörigen kann sich nur ein Kandidat zur Wahl stellen. Ist bereits ein Vertreter eines IHK-Zugehörigen Mitglied der Vollversammlung, kann ein weiterer Vertreter dieses IHK-Zugehörigen weder nachrücken noch mittelbar oder unmittelbar gewählt werden.
- (3) Ist eine natürliche Person in verschiedenen Wahlgruppen (bzw. Wahlbezirken) wählbar, kann sie nur einmal kandidieren.

§ 6 Dauer und Beendigung der Mitgliedschaft in der Vollversammlung

- (1) Die Amtszeit der Mitglieder der Vollversammlung beginnt mit der konstituierenden Sitzung und endet mit der konstituierenden Sitzung einer neugewählten Vollversammlung. Das Ende der Wahlfrist (§ 9 Abs. 3) muss innerhalb der letzten fünf Monate vor Ablauf von fünf Jahren seit der letzten konstituierenden Sitzung liegen. Die konstituierende Sitzung findet innerhalb von fünf Monaten nach Veröffentlichung der Wahlergebnisse statt.
- (2) Die Mitgliedschaft in der Vollversammlung endet vor Ablauf der in Absatz 1 vorgesehenen Amtszeit
 1. durch Tod,
 2. durch Amtsniederlegung,
 3. mit der Feststellung, dass bei dem Mitglied die Voraussetzungen der Wählbarkeit nach § 5 Abs. 1
 - a) im Zeitpunkt der Wahl nicht vorhanden waren oder
 - b) zum Zeitpunkt der Feststellung nicht mehr vorliegen, oder
 4. die Wahl gem. §§ 18 oder 19 für ungültig erklärt wird.
 Die Feststellung nach Nummer 3 hat die Vollversammlung auf Antrag zu beschließen. Der Präsident hat den Antrag unverzüglich ab Kenntnis der IHK zu stellen.
- (3) Die Mitgliedschaft in der Vollversammlung wird nicht berührt durch den Wechsel in eine andere Wahlgruppe oder einen anderen Wahlbezirk. Die Mitgliedschaft bleibt gleichfalls unberührt, soweit Mitglieder der Vollversammlung nach Beginn ihrer Mitgliedschaft durch Unternehmensfusion oder -zusammenschluss ihre Wählbarkeit vom selben IHK-Zugehörigen ableiten.
- (4) Die Gültigkeit von Beschlüssen und Wahlen wird nicht davon berührt, dass die Voraussetzungen der Wählbarkeit bei mitwirkenden Mitgliedern der Vollversammlung nicht vorlagen oder zu einem späteren Zeitpunkt entfallen sind. Gleiches gilt, wenn die Wahl einzelner Mitglieder der Vollversammlung oder der Vollversammlung insgesamt für ungültig erklärt wird.

§ 7 Wahlgruppen, Wahlbezirke

- (1) Die IHK-Zugehörigen werden gemäß § 5 Abs. 3 Satz 2 IHKG zum Zwecke der Wahl unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Besonderheiten des IHK-Bezirks sowie der

- gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Gewerbegruppen in Wahlgruppen und Wahlbezirke eingeteilt. Die Sitzverteilung der Wahlgruppen richtet sich insbesondere nach dem Gewerbeertrag, der Zahl der ihnen zuzurechnenden IHK-Zugehörigen sowie der Zahl der Ausbildungsverhältnisse.
- (2) Es werden folgende Wahlgruppen gebildet:
- I. Industrie, Energiewirtschaft, Druck- und Verlagsgewerbe
 - II. Handel
 - III. Kreditinstitute, Versicherungen
 - IV. Gastgewerbe, Tourismus, Freizeitwirtschaft
 - V. Transport, Verkehr, Nachrichtenübermittlung
 - VI. Handels-, Kredit- und Versicherungsvermittler
 - VII. Beratungs-, EDV- und Werbeunternehmen, sonstige Dienstleistungen
- (3) Es werden zwei Wahlbezirke gebildet:
- a) die Landkreise Lörrach und Waldshut
 - b) der Landkreis Konstanz

§ 8 Sitzverteilung

- (1) Die IHK-Zugehörigen wählen in unmittelbarer Wahl in ihrer Wahlgruppe und ihrem Wahlbezirk jeweils die folgende Anzahl von Mitgliedern der Vollversammlung:
- | | |
|---|----|
| a) Wahlbezirk Landkreise Lörrach und Waldshut | |
| Sitze | |
| Wahlgruppe I | 10 |
| Wahlgruppe II | 6 |
| Wahlgruppe III | 2 |
| Wahlgruppe IV | 2 |
| Wahlgruppe V | 1 |
| Wahlgruppe VI | 1 |
| Wahlgruppe VII | 6 |
| Insgesamt | 28 |
| b) Wahlbezirk Landkreis Konstanz | |
| Sitze | |
| Wahlgruppe I | 7 |
| Wahlgruppe II | 5 |
| Wahlgruppe III | 1 |
| Wahlgruppe IV | 2 |
| Wahlgruppe V | 1 |
| Wahlgruppe VI | 1 |
| Wahlgruppe VII | 5 |
| Insgesamt | 22 |
- (2) Die unmittelbar gewählten Vollversammlungsmitglieder können gemäß § 1 Abs. 3 jeweils die folgende Anzahl von Mitgliedern der Vollversammlung hinzuwählen:
- | | |
|----------------|----------------------|
| Wahlgruppe I | bis zu 3 Mitglieder, |
| Wahlgruppe VII | bis zu 3 Mitglieder. |

§ 9 Wahlausschuss

- (1) Die Vollversammlung wählt zur Durchführung jeder unmittelbaren Wahl einen Wahlausschuss, der aus einem Vorsitzenden und fünf Beisitzern besteht. Der Wahlausschuss wählt aus seiner Mitte den Vorsitzenden und soll mit jeweils drei Personen aus den beiden Wahlbezirken besetzt sein. Der Wahlausschuss wird durch den Vorsitzenden, bei dessen Verhinderung durch das älteste Wahlausschussmitglied vertreten. Der Wahlausschuss kann durch den Hauptgeschäftsführer benannte Personen als Wahlhelfer bestimmen und sich bei der Wahrnehmung seiner Tätigkeit deren Unterstützung bedienen. Er kann einzelne Aufgaben auf die Wahlhelfer übertragen.
- (2) Der Wahlausschuss ist beschlussfähig, wenn mindestens drei Mitglieder anwesend sind; bei Stimmgleichheit entscheidet die Stimme des Vorsitzenden, bei dessen Verhinderung die des ältesten Wahlausschussmitglieds.
- (3) Der Wahlausschuss bestimmt den Zeitpunkt, an welchem die Stimmen in der IHK vorliegen müssen (Ende der Wahlfrist).

§ 10 Wählerlisten

- (1) Der Wahlausschuss stellt zur Vorbereitung der Wahl getrennt nach Wahlgruppen und Wahlbezirken, Listen der Wahlberechtigten auf (Wählerlisten). Die Wählerlisten können auch in Dateiform erstellt werden. Sie enthalten Angaben zu Name, Firma, Anschrift, Wahlgruppe, Wahlbezirk, Identnummer und Wirtschaftszweig der Wahlberechtigten.
- (2) Der Wahlausschuss geht bei der Aufstellung der Wählerlisten von den der IHK vorliegenden Unterlagen aus und weist danach die Wahlberechtigten getrennt nach Wahlbezirken den einzelnen Wahlgruppen zu. Wahlberechtigte, die mehreren Wahlgruppen oder Wahlbezirken angehören, werden vom Wahlausschuss einer Wahlgruppe bzw. einem Bezirk zugewiesen. Wahlberechtigte, die ausschließlich als persönlich haftende Gesellschafter eines anderen Wahlberechtigten oder als Besitzgesellschaft für einen anderen Wahlberechtigten tätig sind, werden auf Antrag der Wahlgruppe des anderen Wahlberechtigten zugewiesen.

- (3) Die Wählerlisten können für die Dauer von zwei Wochen durch die Wahlberechtigten oder ihre Bevollmächtigten während der üblichen Geschäftszeiten am Sitz der IHK in Konstanz und bei der Hauptgeschäftsstelle in Schopfheim eingesehen werden. Die Einsichtnahme beschränkt sich auf die jeweilige Wahlgruppe und den Wahlbezirk.
- (4) Anträge auf Aufnahme in eine Wahlgruppe bzw. einen Wahlbezirk oder auf Zuordnung zu einer anderen Wahlgruppe oder einen anderen Wahlbezirk sowie Einsprüche gegen die Zuordnung zu einer Wahlgruppe bzw. einen Wahlbezirk können bis eine Woche nach Ablauf der in Absatz 3 genannten Frist eingereicht werden. Diese sind schriftlich einzureichen, wobei auch eine Übermittlung per Fax zulässig ist. Zulässig ist ebenfalls die Übermittlung eines eingescannten Dokuments per E-Mail. Der Wahlausschuss entscheidet über Einsprüche und Anträge, er kann auch von Amts wegen Änderungen vornehmen. Anschließend stellt er die Ordnungsmäßigkeit der Wählerlisten fest.
- (5) Wählen kann nur, wer in den festgestellten Wählerlisten eingetragen ist oder bis einen Tag vor Ablauf der Wahlfrist (§ 9 Abs. 3) nachweist, dass sein Wahlrecht erst nach Ablauf der Frist des Abs. 4 entstanden ist.
- (6) Die IHK ist berechtigt an Kandidaten oder deren Bevollmächtigte zum Zwecke der Wahlwerbung Name, Firma und Anschrift von Wahlberechtigten zu übermitteln. Die Kandidaten oder deren Bevollmächtigte haben sich schriftlich dazu zu verpflichten, die übermittelten Daten ausschließlich für Wahlzwecke zu nutzen und sie spätestens nach der Wahl unverzüglich zu löschen bzw. zu vernichten.

§ 11 Bekanntmachungen des Wahlausschusses betreffend Wahlfrist, Einsichtnahme in die Wählerlisten, Einspruchsfrist und Wahlvorschläge

- (1) Der Wahlausschuss macht das Ende der Wahlfrist (§ 9 Abs. 3) sowie Zeit und Ort für die Einsichtnahme der Wählerlisten mit dem Hinweis auf die in § 10 Abs. 4 genannten Möglichkeiten der Einreichung von Anträgen und Einsprüchen einschließlich der dafür vorgesehenen Fristen bekannt.
- (2) Der Wahlausschuss fordert in der Bekanntmachung die Wahlberechtigten auf, bis drei Wochen nach Ablauf der in § 10 Abs. 4 genannten Frist für ihre Wahlgruppe und ihren Wahlbezirk Wahlvorschläge bei ihm einzureichen. Er weist darauf hin, wie viele Mitglieder in jeder Wahlgruppe und jedem Wahlbezirk zu wählen sind und wie viele Wahlberechtigte einen Wahlvorschlag unterzeichnen müssen.

§ 12 Kandidatenliste

- (1) Die wahlberechtigten IHK-Zugehörigen können für ihre Wahlgruppe und ihren Wahlbezirk Wahlvorschläge einreichen. Diese sind schriftlich einzureichen, wobei auch eine Übermittlung per Fax oder eines eingescannten Dokuments per E-Mail zulässig ist. Ein Bewerber kann nur für die Wahlgruppe und den Wahlbezirk benannt werden, für die er selbst bzw. der IHK-Zugehörige, von dem seine Wählbarkeit abgeleitet wird, wahlberechtigt ist. Die Summe der gültigen Wahlvorschläge für eine Wahlgruppe bzw. einen Wahlbezirk ergibt die Kandidatenliste. Die Kandidaten werden in der Kandidatenliste in der alphabetischen Reihenfolge ihrer ersten Familiennamen aufgeführt, bei Namensgleichheit entscheidet der Vorname. Bei vollständiger Namensgleichheit legt der Wahlausschuss die Reihenfolge durch Losentscheid fest.
- (2) Die Wahlvorschläge müssen Familiennamen, Vornamen, Geburtsdatum, Funktion im Unternehmen, Bezeichnung des IHK-zugehörigen Unternehmens und dessen Anschrift enthalten. Außerdem ist eine Erklärung jedes Bewerbers beizufügen, dass er zur Annahme der Wahl bereit ist und dass ihm keine Tatsachen bekannt sind, die seine Wählbarkeit nach dieser Wahlordnung ausschließen.
- (3) Der Wahlvorschlag bedarf keiner zusätzlichen Unterstützung (Selbstvorschlag).
- (4) Der Wahlausschuss prüft die Wahlvorschläge und die Kandidatenlisten. Er kann Authentizitätsnachweise verlangen. Zur Prüfung der Wahlvorschläge, insbesondere der Wählbarkeit von Bewerbern, kann der Wahlausschuss weitere Angaben verlangen. Er fordert Bewerber unter Fristsetzung auf, Mängel zu beseitigen, soweit es sich nicht um in Absatz 5 genannte Mängel handelt. Besteht ein Wahlvorschlag aus mehreren Bewerbern, so ergeht die Aufforderung an jeden Bewerber, auf den sich die Mängel beziehen.
- (5) Bei folgenden Mängeln der Wahlvorschläge wird keine Frist zur Mängelbeseitigung gesetzt:
- a) Die Einreichungsfrist wurde nicht eingehalten.
 - b) Das Formerfordernis nach Absatz 1 Satz 2 wurde nicht eingehalten.
 - c) Der Bewerber ist nicht wählbar.
 - d) Der Bewerber ist nicht identifizierbar.
 - e) Die Zustimmungserklärung des Bewerbers fehlt.
- (6) Jede Kandidatenliste soll mindestens einen Kandidaten mehr enthalten, als in der Wahlgruppe und dem Wahlbezirk zu wählen sind. Geht für eine Wahlgruppe bzw. einen Wahlbezirk kein gültiger Wahlvorschlag ein oder reicht die Zahl der gültigen Wahlvorschläge nicht aus, um die Bedingung des Satzes 1 für eine Kandidatenliste zu erfüllen, so setzt der Wahlausschuss eine angemessene Nachfrist und wiederholt die Aufforderung nach § 11 Abs. 2 beschränkt auf diese Wahlgruppe und diesen Wahlbezirk. Bei fruchtlosem Ablauf dieser Nachfrist findet eine auf die gültigen Wahlvorschläge beschränkte Wahl statt.
- (7) Der Wahlausschuss macht die Kandidatenlisten mit folgenden Angaben der Kandidaten bekannt: Familienname, Vorname, Funktion im Unternehmen und Bezeichnung des IHK-

ÖFFENTLICHE BEKANNTMACHUNGEN

- › zugehörigen Unternehmens. Ergänzende Angaben kann der Wahlausschuss beschließen. Hierauf ist in der Wahlbekanntmachung hinzuweisen. Im Falle von Absatz 6 werden Nachfrist und Aufforderung zur Einreichung weiterer Wahlvorschläge vom Wahlausschuss ebenfalls bekanntgemacht.

§ 13 Durchführung der Wahl

Die Wahl (Briefwahl) erfolgt schriftlich und kann durch Beschluss der Vollversammlung zusätzlich in elektronischer Form erfolgen.

§ 14 Briefwahl

- (1) Die Wahl erfolgt durch Stimmzettel, die für die Wahlgruppe bzw. den Wahlbezirk die Kandidatenliste sowie einen Hinweis auf die Anzahl der in der Wahlgruppe bzw. dem Wahlbezirk zu wählenden Kandidaten enthalten. Die Reihenfolge der Kandidaten ergibt sich aus der Kandidatenliste (§ 12 Abs. 1).
- (2) Die IHK übermittelt dem Wahlberechtigten folgende Unterlagen:
 - a) einen Vordruck für den Nachweis der Berechtigung zur Ausübung des Wahlrechts (Wahlschein),
 - b) einen Stimmzettel,
 - c) einen neutralen Umschlag mit der Bezeichnung „IHK-Wahl“ (Wahlumschlag),
 - d) einen Umschlag für die Rücksendung der Wahlunterlagen (Rücksendeumschlag).
- (3) Der Wahlberechtigte darf höchstens so viele Kandidaten kennzeichnen, wie in der Wahlgruppe und dem Wahlbezirk zu wählen sind. Die von ihm gewählten Kandidaten kennzeichnet er dadurch, dass er deren Namen auf dem Stimmzettel ankreuzt. Er kann für jeden Kandidaten jeweils nur einmal stimmen.
- (4) Der Wahlberechtigte hat den von ihm gemäß Absatz 3 gekennzeichneten Stimmzettel in dem von ihm verschlossenen Wahlumschlag unter Beifügung des von ihm oder dem oder den Vertretungsberechtigten unterzeichneten Wahlscheins in dem Rücksendeumschlag so rechtzeitig an die IHK zurückzusenden, dass die Unterlagen spätestens zum vom Wahlausschuss für die Ausübung des Wahlrechts festgelegten Zeitpunkt in der IHK vorliegen (§ 9 Abs. 3). Die rechtzeitig bei der IHK eingegangenen Wahlumschläge werden nach Prüfung der Wahlberechtigung unverzüglich ungeöffnet in die Wahlurne gelegt.
- (5) Die Unterlagen sind an den Sitz der IHK in Konstanz zu senden.

§ 15 Ergänzende Regelungen bei einer elektronischen Wahl

- (1) Wird zusätzlich eine elektronische Wahl angeboten, gelten ergänzend die nachfolgenden Absätze.
- (2) Die IHK versendet an alle Wahlberechtigten eine Wahlmitteilung mit dem Hinweis, dass der Wahlberechtigte seine Stimme nur einmal – entweder in der elektronischen Form oder per Briefwahl – abgeben kann.
- (3) Die Wahlmitteilung enthält eine Login-Kennung und ein Passwort. Mittels dieser Kennungen erhält der Wähler auf einer von der IHK mitzuteilenden Internetadresse den Zugang zu einem elektronischen Stimmzettel und kann seine Stimme entsprechend § 14 abgeben.
- (4) Stellt die IHK bei Prüfung der eingegangenen Briefwahlunterlagen fest, dass bereits eine elektronische Stimmabgabe erfolgt ist, so ist der Briefwahl-Stimmzettel von einer Teilnahme an der Wahl ausgeschlossen. Liegt bei Prüfung der eingegangenen Wahlunterlagen noch keine elektronische Stimmabgabe vor, so wird nach Prüfung der Wahlberechtigung die Möglichkeit zur elektronischen Stimmabgabe durch die IHK gesperrt und der verschlossene Umschlag mit dem Stimmzettel in die Wahlurne geworfen.
- (5) Zur Sicherung des Wahlgeheimnisses bei der elektronischen Wahl erstellt die IHK für jeden Wahlberechtigten eine anonymisierende Wahlnummer, die die Wahlgruppe und den Wahlbezirk, nicht jedoch die Daten des einzelnen Wahlberechtigten erkennen lässt, und teilt diese einem von ihr beauftragten und zur Einhaltung des Wahlgeheimnisses besonders verpflichteten Unternehmen mit. Das verpflichtete Unternehmen generiert für jede Nummer eine Login-Nummer und ein Passwort und teilt diese der IHK mit. Die IHK erstellt unter Verwendung dieser Daten die Wahlmitteilung.
- (6) Die elektronische Stimmabgabe erfolgt beim Unternehmen. Auf den Inhalt der Stimmabgabe hat die IHK keinen Zugriff. Die IHK kann lediglich überprüfen, ob ein Wähler elektronisch gewählt hat, um eine doppelte Stimmabgabe auszuschließen.
- (7) Der Wahlausschuss überzeugt sich davon, dass die wesentlichen Anforderungen an eine für die Durchführung und Überwachung der elektronischen Wahl zu verwendende EDV-Anwendung eingehalten werden. Dazu können vom Wahlausschuss konkrete Vorgaben festgelegt werden. Die IHK verpflichtet das beauftragte Unternehmen vertraglich zur Einhaltung der Wahlgrundsätze, der datenschutzrechtlichen Bestimmungen und der Einräumung des Einsichtsrechts gegenüber dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg zu dessen Ausübung der Rechtsaufsicht.

§ 16 Gültigkeit der Stimmen

- (1) Über die Gültigkeit der abgegebenen Stimmen und über alle bei der Wahlhandlung und bei der Ermittlung des Wahlergebnisses sich ergebenden Fragen entscheidet der Wahlausschuss.

- (2) Ungültig sind insbesondere Briefwahl-Stimmzettel,
 - a) die Zusätze, Streichungen oder Vorbehalte aufweisen,
 - b) die die Absicht des Wählers nicht klar erkennen lassen,
 - c) in denen mehr Kandidaten angekreuzt sind, als in der Wahlgruppe und dem Wahlbezirk zu wählen sind,
 - d) die nicht in einem verschlossenen Wahlumschlag eingehen.
 Mehrere in einem Wahlumschlag enthaltene Stimmzettel gelten als nur ein Stimmzettel, wenn ihre Kennzeichnung gleichlautend oder nur einer von ihnen gekennzeichnet ist; andernfalls sind sie sämtlich ungültig.
- (3) Rücksendeumschläge, die lediglich den Wahlumschlag, nicht jedoch den Wahlschein enthalten, werden zurückgewiesen. Das gilt auch, falls der Wahlschein im Wahlumschlag versendet wurde oder nicht vollständig ausgefüllt ist. Kein Zurückweisungsgrund ist die Rücksendung der Wahlunterlagen in einem anderen Umschlag als dem Rücksendeumschlag.

§ 17 Wahlergebnis

- (1) Gewählt sind in den einzelnen Wahlgruppen und Wahlbezirken diejenigen Kandidaten, welche die meisten Stimmen erhalten haben. Bei Stimmgleichheit entscheidet das Los, welches ein Mitglied des Wahlausschusses zieht; das Gleiche gilt für die Festlegung der Reihenfolge der Nachfolgemitglieder (§ 2).
- (2) Unverzüglich nach Abschluss der Wahl stellt der Wahlausschuss das Wahlergebnis fest, fertigt über die Ermittlung des Wahlergebnisses eine Niederschrift an und macht die Namen der gewählten Kandidaten bekannt.
- (3) Über die Veröffentlichung weiterer Informationen zum Wahlergebnis entscheidet die Vollversammlung. Sollen weitere Informationen veröffentlicht werden, ist darüber rechtzeitig in einer Wahlbekanntmachung zu informieren.

§ 18 Wahlprüfung

- (1) Einsprüche gegen die Feststellung des Wahlergebnisses müssen innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe des Wahlergebnisses schriftlich beim Wahlausschuss eingegangen sein. Der Einspruch ist auf die Wahl innerhalb der Wahlgruppe und des Wahlbezirks des Wahlberechtigten beschränkt. Über Einsprüche gegen die Feststellung des Wahlergebnisses entscheidet der Wahlausschuss. Gegen diese Entscheidung kann innerhalb eines Monats Widerspruch erhoben werden. Hierüber entscheidet die Vollversammlung.
- (2) Einsprüche gegen die Feststellung des Wahlergebnisses und Widersprüche gegen die Entscheidung über den Einspruch sind zu begründen. Sie können nur auf einen Verstoß gegen wesentliche Wahlvorschriften gestützt werden, durch die das Wahlergebnis beeinflusst werden kann. Gründe können nur bis zum Ablauf der Widerspruchsfrist vorgetragen werden. Im Wahlprüfungsverfahren einschließlich eines gerichtlichen Verfahrens werden nur bis zum Ablauf der Widerspruchsfrist vorgetragene Gründe berücksichtigt.

§ 19 Verfahren und Überprüfung der mittelbaren Wahl

- (1) Die durch die unmittelbar gewählten Vollversammlungsmitglieder (Wahlpersonen) in mittelbarer Wahl zu wählenden Mitglieder der Vollversammlung müssen von mindestens 5 Wahlpersonen oder dem Präsidium, für die Zuwahl mit schriftlicher Begründung nach § 1 Abs. 3, mindestens drei Wochen vor der nächsten Vollversammlung vorgeschlagen werden; § 12 Abs. 2 gilt entsprechend. Vollständig und fristgerecht eingereichte Vorschläge werden mit der Einladung zur Sitzung der Vollversammlung versandt.
- (2) Die Wahl kann frühestens in der konstituierenden Sitzung der Vollversammlung erfolgen. Vorschlagsberechtigt sind für die konstituierende Sitzung die bereits gewählten Kandidaten und das Präsidium.
- (3) Die Zuwahl nach § 1 Abs. 3 Satz 1 setzt einen vorherigen Beschluss der Vollversammlung voraus, dass die Voraussetzungen von § 1 Abs. 3 Satz 2 vorliegen. Dieser Beschluss muss auch die Anzahl der zu besetzenden Sitze beinhalten.
- (4) Die mittelbare Wahl wird für jeden Sitz schriftlich und geheim durchgeführt. Gewählt ist, wer mehr als die Hälfte der abgegebenen Stimmen erhält. Erhält bei mehreren Kandidaten kein Kandidat die erforderliche Mehrheit, findet eine Stichwahl zwischen den beiden Kandidaten mit den meisten Stimmen statt. Stimmenthaltungen gelten als nicht abgegeben. Die mittelbare Wahl erfolgt für die Dauer der laufenden Wahlperiode.
- (5) Die mittelbar gewählten Mitglieder sind gem. § 20 bekanntzumachen.
- (6) Für die Wahlprüfung gelten die Regelungen von § 18 entsprechend mit der Maßgabe, dass anstelle des Wahlausschusses das Präsidium tritt. Einspruchsberechtigt für die mittelbare Wahl ist, wer gemäß Absatz 1 Wahlperson oder gemäß § 4 in der betreffenden Wahlgruppe und gegebenenfalls dem betreffenden Wahlbezirk zur Ausübung des Wahlrechts berechtigt ist.

§ 20 Bekanntmachung und Fristen

- (1) Die in der Wahlordnung vorgesehenen Bekanntmachungen erfolgen im Internet auf der Website der IHK www.konstanz.ihk.de unter Angabe des Tags der Einstellung.
- (2) Fristen der Wahlordnung sind, soweit nicht in der Wahlordnung etwas anderes geregelt ist, nach den Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuchs zu berechnen.

§ 21 Inkrafttreten, Übergangsvorschriften

- (1) Diese Wahlordnung tritt am 1. Januar 2019 in Kraft. Gleichzeitig tritt die Wahlordnung vom 7. März 2016 außer Kraft.
- (2) Ein zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Wahlordnung bereits gewählter Wahlausschuss bleibt im Amt. Er führt die Wahl auf der Grundlage dieser Wahlordnung durch. Beschlüsse, die der Wahlausschuss bis zu diesem Zeitpunkt gefasst hat, bleiben wirksam, soweit sie durch diese Wahlordnung gedeckt sind.

Konstanz, 3. Dezember 2018

IHK Hochrhein-Bodensee

gez.
Thomas Conrady
Der Präsident

gez.
Prof. Dr. Claudius Marx
Der Hauptgeschäftsführer

Gemäß § 11 Abs. 2 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) genehmige ich die von der Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee am 3. Dezember 2018 beschlossene Wahlordnung.

Stuttgart, 6. Dezember 2018
Az.: 42-4221.2-03/79

Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau
Baden-Württemberg

gez.
Klaus Fingerhut
Ministerialrat

Die vorstehende Wahlordnung wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt der IHK Hochrhein-Bodensee „Wirtschaft im Südwesten“ und auf der Homepage der IHK veröffentlicht.

Konstanz, 10. Dezember 2018

IHK Hochrhein-Bodensee

gez.
Thomas Conrady
Der Präsident

gez.
Prof. Dr. Claudius Marx
Der Hauptgeschäftsführer

Lehrgänge und Seminare der IHK

Wann? Was?
Wo?
Euro

 Informationen: Konstanz, Tel.: 07531 2860-118; Schopfheim, Tel.: 07622 3907-266, www.konstanz.ihk.de

Außenwirtschaft

16.05.19	Einreihung von Waren in den Zolltarif	Schopfheim	290,00
23.05.19	Warenexport in die Schweiz	Schopfheim	290,00
27.05.19	Lieferantenerklärungen	Konstanz	290,00
28.+29.05.19	Die Arbeits- und Organisationsanweisung (A&O) als Vorstufe zu vereinfachten Zollverfahren	Schopfheim	520,00

Büromanagement

10. + 11.04.19	Kommunikationstraining für Assistentinnen	Schopfheim	520,00
08.05.19	Telefontraining – Der gute Ton am Telefon	Schopfheim	290,00
09.05.19	Gut organisiert im Büro – mit einem Lächeln zur Arbeit	Konstanz	290,00
23.05.19	Zeitgemäße Geschäftskorrespondenz mit Stil	Konstanz	290,00

Datenschutz

ab 20.05.19	Betriebliche/r Datenschutzbeauftragte/r (IHK) - Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.790,00
-------------	---	----------	----------

Einkauf/Logistik / Marketing und Vertrieb / Finanz- und Rechnungswesen

ab 06.05.19	E-Commerce-Manager/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	2.300,00
ab 16.05.19	Kosten- und Leistungsrechnung (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	650,00
20.05.19	Online-Marketing – Erfolgreich im Netz	Konstanz	290,00
ab 21.05.19	Technische/r Einkäufer/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.650,00

Führung / Personalwesen

09.05.19	Gesund führen	Schopfheim	390,00
27.05.19	Wertschätzung bringt Wertschöpfung	Konstanz	290,00

Immobilienmanagement

11. + 12.04.19	Grundlagen der Immobilienbewertung	Schopfheim	520,00
29. + 30.04.19	Aufbau und Führung einer Hausverwaltung – Eigentumsverwaltung	Schopfheim	520,00
29.05.19	Betriebs- und Heizkostenabrechnung	Schopfheim	290,00

Persönlichkeitsentwicklung / Gesundheit

15. + 16.05.19	Das Power-Seminar – Konzentration statt Kraftverschwendung	Konstanz	520,00
21.05.19	Sicheres Auftreten im Job	Schopfheim	290,00

Projektmanagement / Qualitätsmanagement

ab 16.05.19	Projekte erfolgreich führen, kommunizieren und präsentieren	Schopfheim	600,00
21. – 23.05.19	QM-Grundlehrgang – Zertifikatslehrgang	Konstanz	980,00

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



Madeira Garnfabrik

Profis fürs Sticken

Hinter einer gläsernen 1990er-Jahre Fassade in der Zinkmattenstraße im Freiburger Industriegebiet Nord versteckt sich ein echter Hidden Champion: Die Madeira Garnfabrik ist Weltmarktführer für industrielles Stickgarn.

FREIBURG. In der Empfangshalle von Madeira geht es bunt zu. Unzählige Fadenspulen in vielen verschiedenen Farben sind an hohen Raumteilern aufgereiht und geben dem Besucher einen Eindruck vom Sortiment, das hier entsteht. Die Garnfabrik produziert jährlich 800 Tonnen Stickgarn für Bekleidungs-, Sportartikel-

über 50 Vertriebspartnern zusammen. Über 90 Prozent des Umsatzes erzielt Madeira im Export. Der größte Einzelmarkt sind die Vereinigten Staaten.

„Die Internationalisierung ist sicher ein Grund für unseren Erfolg“, sagt Marketingleiter Sebastian Schade. Weitere Gründe sind die Spezialisierung und die Qualität. Das Unternehmen, das 1919 als Burkhardt & Schmidt Garnfabrik gegründet wurde und in den ersten Jahrzehnten Nähgarne aus Baumwolle produzierte, verlegte seinen Schwerpunkt ab Mitte des vergangenen Jahrhunderts auf industrielle Stickgarne. Bereits in den 1960er-Jahren entwickelte und perfektionierte Rudolf Schmidt, der Sohn des Firmengründers, ein Garn aus Kunstseide, also Viskose, für industrielle Stickmaschinen – das erste weltweit. Es wurde unter dem Markennamen „Madeira No. 40“ bekannt, deshalb firmiert das Unternehmen seit 1975 als Madeira Garnfabrik. Heute noch entstehen in Freiburg viele Garne aus Viskose, mittlerweile aber auch aus Polyester und Polyamid. Zudem produziert Madeira einige Woll- und Baumwoll- sowie eine wachsende Zahl Spezialgarne. Produzieren bedeutet: Das Rohgarn wird gefärbt, gespult sowie lubriziert, also geschmeidig gemacht, und durchläuft einen umfangreichen Qualitätssicherungsprozess. Ins Farbbad taucht es auf großen durchlöchernten Spulen, damit die Farbe alle Schichten gleichmäßig durchdringen kann. Am Ende landet es auf konisch geformten Spulen. Die typische Verkaufsgröße für Industriekunden sind 1.000 Meter. Seit Ende der 1980er-Jahre hat Madeira zudem ein separates Produktsortiment für Privatkunden.

„Sticken ist die nobelste Veredelungstechnik“, sagt Schade. Und es ist die beständigste, zumindest bei

» Die Internationalisierung ist ein Grund für den Erfolg «

und Heimtextilienhersteller in der ganzen Welt. Die Fadenspulen aus Freiburg gehen über hundert Länder. Lange bevor Globalisierung den meisten ein Begriff war, haben die Brüder Michael und Ulrich Schmidt, die das Familienunternehmen in dritter Generation führen, seit Mitte der 1970er-Jahre ein internationales Netzwerk aufgebaut. Außer dem Hauptsitz in Freiburg, an dem das Gros der Garne produziert wird, betreiben sie ein Werk im indonesischen Batam sowie zehn ausländische Tochtergesellschaften und arbeiten mit



hochwertigen Garnen. „Unsere Farben sind chargenübergreifend sehr konsistent – auch über viele Jahre hinweg“, betont der Marketingchef. Madeira gilt als Premiumprodukt, deshalb kommt es auch weniger in Asien, mehr in Europa und Amerika zum Einsatz. Verschiedene Siegel und Zertifikate bezeugen die Qualität, beispielsweise Ökotex, FSC und ISO 9001. Die Färberei ist wahrscheinlich die umweltfreundlichste weltweit, sagt Schade. Bei den Kundensegmenten rangieren Mode, Sport, Arbeits-, Vereins- und Schulkleidung sowie Werbeartikel recht gleichberechtigt nebeneinander. Dazu kommen Heimtextilien wie Bettwäsche, Hand- oder Tischtücher. Madeira beliefert in der Regel direkt die Stickereibetriebe, pflegt aber den Kontakt zu den Designern der Textilhersteller, um Trends zu erkennen und zu beeinflussen.

Eine wichtige Entwicklung, bei der die Freiburger mitmischen, sind smarte Textilien. „Wir haben das erste leitfähige Stickgarn auf den Markt gebracht“, berichtet Schade. Damit können Stoffe mit smarten Funktionen ausgestattet werden, also beispielsweise heizen, leuchten oder Musik machen. Auch Elektroden können gestickt werden, und viele weitere Anwendungen sind denkbar. Das Segment könnte sich in den kommenden Jahren exponentiell entwickeln. Branchenkenner rechnen damit, dass in 20 Jahren fast jedes zweite Textil smart ist. „Da können und wollen wir mit dabei sein“, sagt Schade. Der Standort Freiburg garantiere kurze Wege zwischen Entwicklung und Produktion, das ermögliche Flexibilität und schnelles Reagieren.

Etwa 200 der insgesamt 450 Madeira-Mitarbeiter sind in Freiburg beschäftigt. In den USA arbeiten 85 Männer und Frauen für den Garnhersteller, die anderen verteilen sich auf die Standorte weltweit. Madeira wächst jährlich im oberen einstelligen Prozentbereich. Absolute Umsatzzahlen publiziert das Unternehmen, das nach wie vor komplett in Familienbesitz ist, nicht. Es gehe nicht um schnelles, sondern um gesundes Wachstum, erläutert Marketingleiter Schade. Madeira wolle weiterhin Marktführer bleiben, deshalb könne es keine Kompromisse bei der Qualität geben. **kat**

Hinter der gläsernen Fassade von Madeira (rechts oben) geht es bunt zu: Das Freiburger Familienunternehmen produziert Stickgarne in vielen Farben (großes Bild), auch Neon (rechts, zweites Bild von oben). Auf großen, durchlöchernten Spulen kommen die Garne aus dem Farbbad (zweites Bild von unten). Die smarten Garne von Madeira können Textilien beispielsweise zum Leuchten bringen (unten).



Arbeits- und Besprechungsräume verschiedener Größen sowie einen Pausenbereich gibt es im „Bau 18“ von Roche. Vergangenes Jahr wurde er eingeweiht.

Roche Pharma

Innovative Produkte, Räume und Strukturen

GRENZACH-WYHLEN. Bevor er selbst den Raum betritt, ist Hagen Pfundner virtuell beim Mediengespräch der Roche Pharma AG anwesend: Sein Kopf ist auf einem Bildschirm auf Rädern zu sehen, der durch den Besprechungsraum rollt. Auf diese Weise begrüßt Pfundner die Journalisten, die nicht wie sonst üblich an Tischen im Halbkreis, sondern an verschiedenartigen, teils mit angebrachter Schreibplatte versehenen, im Raum verteilten Stühlen sitzen. Der Konferenzraum ist Teil des neuen, aus Holz gebauten „Bau 18“ genannten u-förmigen Pavillons. 2,3 Millionen Euro hat es gekostet und wurde 2018 eingeweiht. Hier können bis zu 50 Mitarbeiter aus festen oder Projektteams jeweils eine Zeitlang zusammenarbeiten und sollen so kreativ werden.

Im Kleinen, auf rund 900 Quadratmetern, wird so erprobt, was Roche 2021 im sogenannten „Flexible Office Building“ mit 200 Arbeitsplätzen, mehreren Veranstaltungsräumen mit Platz für bis zu 500 Teilnehmern und insgesamt fünf Stockwerken im Großen einführen will. Es ist mit 23 Metern dann nicht nur das höchste Gebäude auf dem Firmengelände, sondern mit einem Volumen von rund 60 Millionen Euro auch die größte Einzelinvestition des Unternehmens in seiner Geschichte. Fertiggestellt sein soll es, so wie auch die Umgestaltung der Außenflächen zu einem parkähnlichen Campus, wenn Roche in rund zwei Jahren das 125-jährige Bestehen des Standortes feiert. All dies kündigte Hagen Pfundner an, als er persönlich beim Mediengespräch anwesend war.

Zudem präsentierte er die Geschäftszahlen des Jahres 2018. Dies sei erfolgreich verlaufen, sagte er. Im deutschen Markt setzte die Roche Pharma AG mit 2,678 Milliarden Euro allerdings erneut weniger als im Vorjahr um (2017: 2,693 Milliarden Euro). Ebenfalls wie 2017 mussten die Sparten Pharma (1,833 Milliarden Euro Umsatz, minus 0,8 Prozent) und Diabetes Care (258 Millionen Euro, minus 2 Prozent) Rückgänge hinnehmen, während die Sparte Diagnostics (587 Millionen Euro, plus 0,9 Prozent) zulegen konnte. Auch die Gründe sind dieselben: Wegen ausgelaufener Patente und damit einhergehend günstigerer Nachahmerpräparate auf dem Markt hat Roche Umsatz eingebüßt. Die Strategie des Unternehmens ist

es, „den Wegfall durch die Einführung neuer Produkte zu kompensieren“, so Pfundner. Roche stünde dabei unter einem enormen Innovationsdruck, die Ergebnisse der Jahre 2017 und 2018 hätten aber gezeigt, dass sich Roche diesem Druck erfolgreich widersetze. „Wir hoffen, langfristig wieder in die Wachstumsphase zu kommen“, sagte Pfundner. Er berichtete von insgesamt 67 neuen molekularen Wirkstoffen, von denen 24 in den nächsten vier Jahren auf den Markt gebracht würden. Für 2019 kündigte er fünf Zulassungserweiterungen und eine Neuzulassung an. Letztere sei ein Produkt, das bei einer speziellen Blutkrebsart zum Einsatz komme, für die es bisher keine Medikamente gab, und einen „signifikanten Innovationssprung“ darstelle.

Es gibt nicht nur andere Produkte, auch das Unternehmen selbst verändert sich. Zum einen wandelt sich, passend zu den neuen Räumen, die Firmenkultur. Geschäftsleitungstreffen finden nicht mehr mit klassischer Sitzordnung und zu festen Terminen statt, sondern laut Pfundner nur noch dann, wenn sie sinnvoll sind. Außerdem erhalten Mitarbeiter mehr Entscheidungskompetenzen. „Wir wollen Wagnisse zulassen“, sagte er. Kontrollmechanismen gebe es aber nach wie vor. Außerdem hat Roche die Mehrheit an zwei innovativen, US-amerikanischen Unternehmen übernommen, die in der Digitalisierung führend sind. Das ist zum einen Foundation Medicine, Pionier bei der Entschlüsselung und genetischen Analyse von Krebserkrankungen, und zum anderen Flatiron, ein Spezialist für die Digitalisierung von Krankenakten. Von den Beteiligungen sowie der Unterstützung von deutschen Start-ups erwartet sich Pfundner einen Innovationsschwung.

Die weiteren Investitionen: Die firmeneigene Kita wurde 2018 für 3,3 Millionen Euro erweitert, das Personalrestaurant für 600.000 Euro modernisiert, für 6,5 Millionen Euro wurde ein bestehendes Gebäude im Ort zu einem Boardinghouse für Beschäftigte umgebaut, und Roche hat die Sanierung des ersten von drei Baufeldern der Kessler-Grube abgeschlossen (Gesamtkosten rund 230 Millionen Euro). Außerdem wurden 2018 in Grenzach 62 neue Mitarbeiter eingestellt, sodass ihre Zahl zum Jahresende auf 1.507 angestiegen ist. **mae**

Gute Entwicklung im Jahr 2018

TUTTLINGEN. Der Medizintechnikhersteller, der vor allem in den Bereichen Implantate und Elektromedizin, chirurgische Laser, Sterilisationscontainer und Operationsleuchten, aber auch mit über 16.000 chirurgischen Instrumenten tätig ist, hat das Jahr 2018 mit einem Umsatzplus im oberen einstelligen Bereich abgeschlossen. Darauf verwies der geschäftsführende Gesellschafter des Unternehmens, Christian Leibinger, bei der diesjährigen internationalen Vertriebstagung. Eine konkrete Umsatzzahl wurde nicht genannt, 2017 hatte die Gruppe einen Umsatz von

240 Millionen Euro erzielt. Am Wachstum im vergangenen Jahr waren außer Deutschland die USA, Italien, China, Saudi-Arabien, Russland, Brasilien, Japan und der Irak beteiligt, also auch Länder mit wirtschaftlichen und politischen Herausforderungen. KLS Martin erzielt rund 90 Prozent des Umsatzes im Ausland und ist mit eigenen Tochter- und Partnerunternehmen weltweit vertreten. Die Produkte, die in Mühlheim an der Donau, Freiburg, Tuttlingen und im malaysischen Penang produziert werden, gehen in über 140 Länder. **orn**

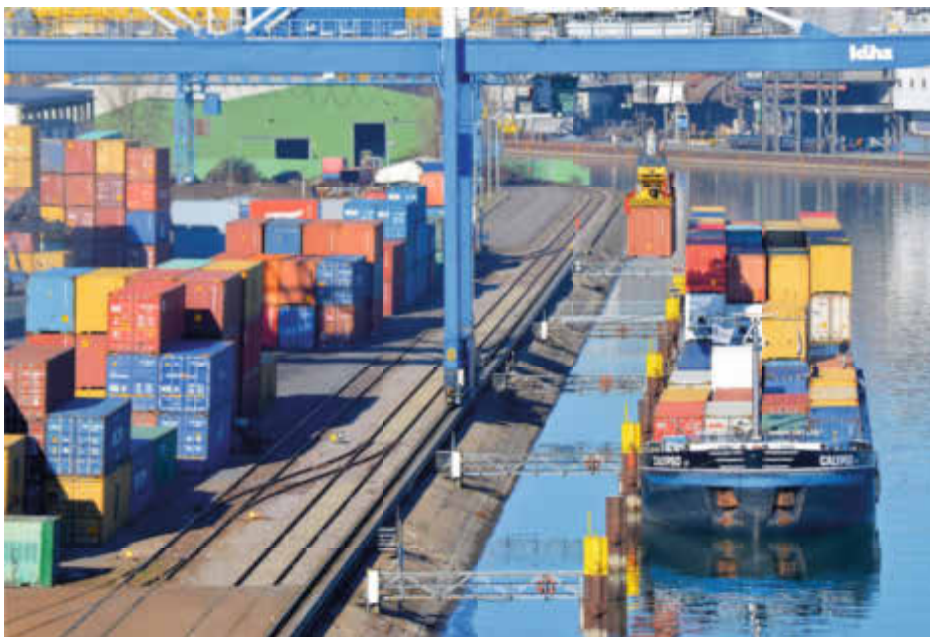
Kehler Hafen im Jahr 2018

Niedrigwasser führte zu Umschlagsrückgang

KEHL. Das anhaltende Niedrigwasser vor allem in der zweiten Jahreshälfte 2018 hat zu einem Rückgang des wasserseitigen Güterumschlages im Rheinhafen Kehl um 3,7 Prozent auf 3.445.472 Tonnen geführt. Der Rückgang wäre noch höher, würde für 2018 die gleiche Zählweise wie noch im Jahr 2017 und den Vorjahren angewendet. Da wurde der Gütereingang beim Innerhafenverkehr nämlich nicht mitgezählt, im Jahr 2018 ging er in die Statistik ein. Nach der alten Betrachtungsweise wäre der Güterumschlag sogar um 16 Prozent zurückgegangen. Das Niedrigwasser, das die Rheinschifffahrt deutlich behindert hat, hat im Kehler Hafen wiederum zu Transportverlagerungen auf die Bahn geführt. Dadurch stieg der Güterverkehr auf den Hafengleisen um 8,1 Prozent auf 2.513.946 Tonnen. Vom Niedrigwasser, so führt der Kehler Hafenbericht aus, waren natürlich auch die anderen Rhein- und ebenfalls die Neckarhäfen betroffen. Mannheim musste einen Rückgang um fast 23 Prozent hinnehmen, Karlsruhe um über 11 Prozent, Breisach gar um 25 Prozent und Weil um knapp 11 Prozent. Heilbronn traf es ebenso (minus 11 Prozent) wie Stuttgart (minus 26 Prozent) und den Kehler Nachbarhafen Straßburg, der ein Minus um über 26 Prozent auf 5.882.337 Tonnen meldete.

3.620 Schiffe wurden 2018 im Hafen Kehl registriert, 16 mehr als 2017, die durchschnittliche Lademenge aber ging um 17 Prozent auf 951 Tonnen zurück - auch hier war das Niedrigwasser der Grund.

Eisen- und Stahlwaren waren mit 69,3 Prozent oder 2.745.152 Tonnen die weitaus am meisten wasserseitig umgeschlagene Gütergruppe. Allerdings ist darin der statistisch bislang nicht erfasste Empfang beim Innerhafenverkehr (von einer Hafenseite zur anderen oder von einem Hafenbecken zum anderen) enthalten. Er hat sich auf über 500.000 Tonnen belaufen. Ohne ihn hätte man auf einen Rückgang von 15,3 Prozent blicken müssen. Feste Brennstoffe, Baustoffe, Mineralölprodukte und die Gruppe der übrigen Güter



mussten durchweg Verluste hinnehmen, lediglich beim Getreide (61.508 Tonnen) gab es eine Zunahme um über 20 Prozent. Die Zahl der per Schiff umgeschlagenen Containereinheiten (TEU, Twenty Foot Equivalent Unit) stieg leicht auf 33.627, die Tonnage, der in ihnen umgeschlagenen Güter ging jedoch zurück. Zählt man die über Lkw und Bahn abgewickelten Container hinzu, kommt das Terminal Kehl auf eine Verkehrsleistung von fast 139.000 TEU, und dies war ein Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von annähernd 30 Prozent. Erfreulich ist die Bilanz bei der Beschäftigung und den Arbeitsplätzen im Hafen. 4.518 Arbeitsplätze wurden registriert, so viel wie nie zuvor in der 118-jährigen Kehler Hafengeschichte. Gegenüber 2017 ist das ein Zuwachs von 4,7 Prozent. Der Anteil der Grenzgänger hat sich leicht auf 18,1 Prozent aller Arbeitsplatzinhaber erhöht. **orn**

Fast 34.000 Container wurden im vergangenen Jahr per Schiff im Rheinhafen Kehl umgeschlagen, dazu kamen über 100.000 Container, die per Lkw und Bahn abgewickelt wurden.

Volksbank Breisgau Nord

Stabiles Zinsergebnis

EMMENDINGEN. Von einem „erneut guten Ergebnis“ im Jahr 2018 berichtete die Volksbank Breisgau Nord mit Hauptsitz in Emmendingen Mitte Februar vor der Presse. Mit 14,9 Millionen Euro lag das Ergebnis vor Steuern allerdings etwas unter dem Vorjahreswert von 15,5 Millionen Euro. Indes wurde das zuvor rückläufige Zinsergebnis stabilisiert – es stieg von 32,1 auf 32,4 Millionen Euro – ,und das Provisionsergebnis stieg von 11,7 auf 13 Millionen Euro. „Dank dieser Entwicklung konnten die gestiegenen Kosten kompensiert werden“, hieß es von der Volksbank mit Blick auf die von 28,5 auf 29,3 Millionen Euro gestiegenen Verwaltungsaufwendungen. Die Investitionen seien notwendig gewesen, um die Weiterentwicklung sowie die Digitalisierung der Bank voranzutreiben. Auch das Geschäft der Genossenschaftsbank ist gewachsen: Die gesamten betreuten Kundeneinlagen (inklusive Verbund) stiegen 2018 um rund 65 Millionen Euro und erreichten mit einem Volumen von 2,481 Milliarden Euro ein Rekordniveau. Insgesamt wurden neue Kredite mit einem Volumen von 350 Millionen Euro vergeben, das sind 20 Millionen mehr als im Vorjahr. Das gesamte Kundenkreditvolumen (inklusive Verbund) stieg damit von 1,228 auf 1,321 Milliarden Euro. Somit erreichte das betreute Kundenvolumen 3,802 Milliarden Euro (plus 4,3 Prozent). Der Jahresüberschuss stieg 2018 um 1,7 auf 7,8 Millionen Euro, die Cost-Income-Ratio betrug 64,1 Prozent. 309 Mitarbeiter waren 2018 bei der Volksbank Breisgau Nord durchschnittlich beschäftigt (2017: 313), darunter 19 (24) Auszubildende. sum

Volksbank Breisgau-Markgräflerland

Fusion abgeschlossen

ESCHBACH. Wie der Vorstandsvorsitzende Norbert Lange und sein Stellvertreter Jörg Dehler Mitte März ausführten, ist die Fusion der beiden Vorgängerbanken Volksbank Breisgau-Süd und Volksbank Müllheim zur Volksbank Breisgau-Markgräflerland abgeschlossen. Die erwarteten Synergieeffekte seien schon nach einem guten halben Jahr deutlich spürbar. Die Zentralisierung der internen Abteilungen im 2015 bezogenen neuen Verwaltungsgebäude im Gewerbepark Breisgau sei reibungslos verlaufen. Das Geschäftsgebiet der neuen Volksbank erstreckt sich jetzt von Bad Bellingen im Süden bis Burkheim im Norden zwischen Schwarzwald und Rhein. Neben den Regionalzentren in Müllheim und Bad Krozingen sowie den Hauptfilialen Neuenburg und Breisach betreibt die Bank weitere 14 mit Personal besetzte Filialen und verfügt darüber hinaus über 17 SB-Filialen. Das Institut beschäftigt jetzt 291 (zuvor in den Vorgängerinstituten 306) Mitarbeiter, davon 15 Auszubildende.

Auch mit den Geschäften des vergangenen Jahres zeigten sich Lange und Dehler zufrieden. Zwar hat die Bank Fusionskosten von 1,4 Millionen Euro zu verkräften gehabt und entsprechend fiel der Bilanzgewinn mit 2,5 Millionen Euro (Vorjahr 3,4 Millionen) geringer aus. Der Zinsüberschuss wuchs jedoch leicht auf 34,4 Millionen Euro und der Provisionsüberschuss deutlich um 3,5 Prozent auf 12,5 Millionen Euro. Auch das bilanzielle Eigenkapital konnte weiter gestärkt werden und liegt jetzt bei 191 Millionen Euro, das war eine Zunahme von 2,7 Prozent. An die 38.500 Mitglieder der Bank wird eine Dividende von 4,25 Prozent ausgeschüttet. Darüber hinaus zahlt die Bank sechs Millionen Euro Steuern. Das Kundenkreditvolumen (inklusive der über den genossenschaftlichen Finanzverbund vergebenen Kredite) stieg um 8,1 Prozent auf 1,34 Milliarden Euro, die gesamten Kundeneinlagen (ebenfalls inklusive der Anlagen bei Verbundunternehmen) betrugen 1,99 Milliarden Euro, 2,8 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Bilanzsumme wuchs um 2,7 Prozent auf 1,845 Milliarden Euro. upl

KURZ NOTIERT

Mit circa 250 Gästen hat Anfang März der erste Kiwi-Wirtschaftstag im Europapark in Rust stattgefunden. „Kiwi“ steht für Kieswirtschaft im Dialog – das ist eine Initiative von circa 20 Kieswerken, Tiefbauunternehmen und Unternehmen der kies- und sandverarbeitenden Wirtschaft am Oberrhein. Sie suchen das Gespräch mit Bürgern, Behörden und Politik, um Informationen zu vermitteln und Verständnis zu wecken für die Sparte der Rohstoffindustrie – in der breiten Öffentlichkeit, aber auch bei Verwaltung und Politik. Gastredner bei der Veranstaltung war EU-Kommissar Günther Oettinger. Die Beiträge von Hildegard Wilken (Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe), Thomas Beißwenger (Industrieverband Steine und Erden Baden-Württemberg) und Werner Spang (Spang. Fischer.Natzschka) befassten sich mit Fragen nach der Knappheit von Sand, der Bedeutung der Kieswirtschaft am Oberrhein sowie der biologischen Vielfalt in und um Baggerseen. Die anschließende Podiumsdiskussion zeigte das Spannungsfeld zwischen der Ablehnung mancher Bürger gegenüber vor allem neuen Vorhaben der Kieswirtschaft und der großen Bedeutung der Branche für viele

weiterverarbeitende Industriezweige sowie die ganze Gesellschaft auf: Jeder Bürger verbraucht pro Stunde ein Kilogramm Kies oder Sand, von der Zahnpasta bis zum Straßenbelag.

Die **Rehatec Planungsgesellschaft mbH** in Riegel expandiert und hat dank Anmietung weiterer Flächen in einem Nachbargebäude ihres Firmensitzes im Gewerbegebiet Riegel-Oberwald die Fläche ihrer Räumlichkeiten auf circa 1.600 Quadratmeter (inklusive Büroflächen in Endingen und Ofterdingen) vergrößert. Das Unternehmen, das lange in Endingen beheimatet war, zog Anfang 2016 nach Riegel. Zu Beginn des Jahres 2018 war die Firma im Zuge eines Management-Buy-Out an Frank Ganter, Georgios Dimitriou und Robert Wehrle übergegangen. Die Firma besteht seit mehr als 30 Jahren, war vor allem für die technische Gebäudeausrüstung (TGA) bekannt geworden und hat seit 2006 den Bereich Architektur erfolgreich ausgebaut. Heute deckt ein rund 50-köpfiges Team aus Architekten, Ingenieuren und Technikern das gesamte Spektrum der Technik- und Gebäudeplanung ab.



Volksbank Freiburg

Mehr Kreditvolumen

FREIBURG. Der Lärm ihrer eigenen Großbaustelle dringt leise durch die Fenster des Konferenzraums der Volksbank Freiburg, in dem der Vorstand Bilanz des Jahres 2018 zieht. Nur wenige Meter vom Interimsquartier entfernt baut die Genossenschaftsbank für etwa 85 Millionen Euro ihren Neubau mit angrenzendem, bereits verpachteten Hotel und Tiefgarage. Der Rohbau der Garage ist fertig, Ein- und Ausfahrt sind bereits zu erkennen, das Erdgeschoss des Büroturms ebenfalls. Bis zur Fertigstellung in etwa zwei Jahren wird er um sieben Stockwerke gewachsen sein.

Gewachsen ist auch das Geschäft der Volksbank: Wie in den Vorjahren ist die Bilanzsumme gestiegen, 2018 um 1,5 Prozent auf 3,21 Milliarden Euro. Um 4,5 Prozent hat das Kundenvolumen zugelegt und mit 6,06 Milliarden Euro erstmals die 6-Milliarden-Euro-Marke geknackt. Wesentlicher Grund für das Wachstum ist laut Vorstandssprecher Uwe Barth die hohe Kreditnachfrage. Das gesamte Kundenkreditvolumen ist um 7,3 Prozent auf 2,15 Milliarden Euro angewachsen. Neu vergeben wurden Kredite mit einem Volumen von 566 Millionen Euro. Davon entfielen 290 Millionen Euro auf Privat- und 276 Millionen Euro auf Unternehmenskunden. Dies sei ein Spiegelbild der wirtschaftlichen Entwicklung in der Region, sagte Barth, und damit sei man „sehr zufrieden“. Die gute wirtschaftliche Lage habe auch zu einem Anstieg der Kundeneinla-

gen um 4 Prozent auf 2,43 Milliarden Euro geführt. Angesichts der Niedrigzinsphase ist der Zinsüberschuss dagegen zum dritten Mal in Folge zurückgegangen – von 2017 auf 2018 um 3,4 Prozent auf 56,8 Millionen Euro. „Die positive Entwicklung im Kreditgeschäft reicht nicht aus, um den Rückgang im Zinsgeschäft zu kompensieren“, sagte Barth. Trotzdem sei ein ordentliches Niveau erreicht worden. Das Betriebsergebnis vor Bewertung lag bei 28,9 Millionen Euro, das sind 4,5 Prozent weniger als 2017.

Der Provisionsüberschuss erreichte mit einem Plus von 0,2 Prozent den Rekordwert des Vorjahres von 23,9 Millionen Euro. Der Verwaltungs- und der darin enthaltene Personalaufwand gingen um 2,5 beziehungsweise 6,3 Prozent zurück auf 49,9 beziehungsweise 30,3 Millionen Euro. Ende 2018 waren 437 Mitarbeiter beschäftigt (2017: 480). Die Sachaufwendungen stiegen leicht von 16,5 auf 17,9 Millionen Euro und flossen in die Modernisierung des Filialnetzes. Ein Grund dafür liegt in dessen Neustrukturierung angesichts des veränderten Kundenverhaltens, die laut Barth 2018 abgeschlossen wurde. Die Zahl der Geschäftsstellen wurde auf 35 reduziert, davon sind zwölf Selbstbedienungsfilialen (vor zehn Jahren waren es 10 Geschäftsstellen und 5 SB-Filialen mehr). Vor allem im Kaiserstuhl ging die Zahl der Standorte zurück, weshalb die Filiale in Endingen 2018 ausgebaut wurde und mehr Parkplätze erhielt. **mae**

Bild: blueesign - Fotolia

Volksbank Konstanz

Gut behauptet

KONSTANZ. Die Volksbank Konstanz hat sich im Geschäftsjahr 2018 gut behauptet. Das berichtete ihr Vorstandsvorsitzender Roger Winter Ende Februar gegenüber Medienvertretern. Demnach hat sich die Bilanzsumme um gut drei Prozent auf 1,236 Milliarden Euro erhöht. Rund 90 Prozent trug dazu das Kreditvolumen bei, das vergangenes Jahr um fast acht Prozent auf 1,113 Milliarden Euro zulegte. Auf der anderen Seite der Bilanz stiegen die Einlagen um etwas mehr als zwei Prozent auf 863 Millionen Euro. Zusammen mit den an Verbundpartner vermittelten Geldern summierte sich das betreute Kundenvolumen zum Jahresende auf 2,567 Milliarden Euro. Durch das Wachstum konnte die Volksbank Konstanz ihren Zinsüberschuss stabil halten. Er landete 2018 bei 21,5 Millionen Euro (2017: 21,6 Millionen). Der Provisionsüberschuss kletterte auf 10,3 Millionen Euro (2017: 9,7 Millionen). Die Aufwendungen stiegen leicht auf 19,3 Millionen Euro (davon 12,8 Millionen Euro Personal- und 6,5 Millionen Euro Sachkosten). Unterm Strich blieb damit ein Ergebnis von 13,64 Millionen Euro und abzüglich Steuern

(3,59 Millionen), Einstellungen in Fonds (8 Millionen) sowie Ergebnisrücklagen (1,1 Millionen) ein Bilanzgewinn von 956.000 Euro – in etwa soviel wie ein Jahr zuvor. Davon zahlte die Volksbank 350.000 Euro Dividende an ihre knapp 17.000 Mitglieder aus.

Die Volksbank Konstanz zählt rund 57.000 Kunden, etwa fünf Prozent davon sind Schweizer. Sie beschäftigt 214 Mitarbeiter, darunter 18 Auszubildende, und betreibt 15 Filialen im Landkreis Konstanz. Es seien keine Schließungen geplant, sagte Winter. Wenngleich die am stärksten frequentierte Filiale längst das Internet sei. Mehr als die Hälfte der Volksbankkunden nutzen ein Onlinekonto, davon wiederum etwa die Hälfte auch die App. Ihren digitalen Service baut die Volksbank stetig aus. So berät beispielsweise seit diesem Jahr auf Wunsch eine Mitarbeiterin per Videoschaltung. Gleichzeitig investiert das Institut in seine Standorte. Dieses Jahr werden die Geschäftsstellen in Hilzingen sowie Volkertshausen renoviert und diejenige in Radolfzell zieht in einen Neubau um. **kat**

KURZ NOTIERT

Die **Unternehmensgruppe Fischer**, die für ihre Dübel bekannt ist und auch Standorte in Freiburg und Denzlingen hat, berichtet von einem erfolgreichen Jahr 2018. Der Umsatz des Unternehmens mit Hauptsitz in Waldachtal stieg um rund sieben Prozent auf 864 Millionen Euro. Weltweit waren rund 5.200 Mitarbeiter beschäftigt, das sind 200 mehr als Ende 2017. Auch in Freiburg stieg die Zahl der Mitarbeiter: Ende 2018 waren 137 Männer und Frauen beschäftigt, das sind 20 mehr als ein Jahr zuvor. Im Werk in Denzlingen blieb die Mitarbeiterzahl mit 160 konstant. Umsatzzahlen für die einzelnen Standorte nannte das Unternehmen nicht.

Die Freiburger **Alexander-Bürkle-Gruppe** hat 75 Prozent an der **CNC-Automation Würfel GmbH** in Singen übernommen. Die restlichen 25 Prozent des Unternehmens bleiben bei dem Gründer Oliver Würfel. In der Geschäftsführung stehen ihm nun Klemens Isenmann und Martin Ege von Alexander Bürkle zur Seite. Ziel der Akquisition ist es, so Isenmann, das Dienstleistungsportfolio im Bereich Smart Industries weiter abzurunden. Alexander Bürkle, im Jahr 1900 gegründet und einst klassischer Elektrogroßhändler, versteht sich heute als Technologiedienstleister. 800 Mitarbeiter sind an 22 Standorten beschäftigt, der Umsatz beträgt 330 Millionen Euro. Die 2006 gegründete CNC-Automation Würfel GmbH bietet Lösungen für Roboterautomation sowie 3D-Druck an und hat mit rund 18 Mitarbeitern zuletzt einen Umsatz von circa 2,3 Millionen Euro erwirtschaftet.

Freude bei der **Gruppe Drei** in Villingen: Die Marketing- und Kommunikationsagentur wurde beim Wettbewerb „Internationales Goldenes Stadttor“ mit zwei „Second Star“-Awards in der Kategorie Print Advertising ausgezeichnet. Prämiert wurde zum einen das „Erlebnismagazin“, das die Gruppe Drei für die Tourismus GmbH Nördlicher Schwarzwald konzipiert, designt und getextet hat, und zum anderen für die „Wilde Hilde“, ein für die Stadt Kempten neu konzipiertes Magazin. Auch wirtschaftlich ist die Gruppe Drei erfolgreich: Der Umsatz stieg von 2017 auf 2018 um rund sieben Prozent. Für dieses Jahr rechnet die stellvertretende Geschäftsführerin Carolin Deberling mit einem ähnlich Verlauf. Zurzeit sind 30 Mitarbeiter beschäftigt. Voraussichtlich drei weitere sollen dieses Jahr hinzukommen. Zudem wurde vor allem der Geschäftsbereich Standort- und Tourismusmarketing in den vergangenen zwei Jahren deutschlandweit ausgedehnt.

Hansgrohe-Gruppe

Lieferungen in 140 Länder, Umsatzrekord

SCHILTACH. Die Hansgrohe-Gruppe, Hersteller von Armaturen, Brausen und Duschsystemen, hat das Geschäftsjahr 2018 mit einem Umsatzrekord abgeschlossen. Wie der Vorstandsvorsitzende Hans Jürgen Kalmbach Mitte März bekanntgab, erhöhte das global tätige Unternehmen mit den beiden Marken Axor und Hansgrohe seinen Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 1,5 Prozent auf 1,081 Milliarden Euro. Das Ebitda (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) hat sich auf 214,8 Millionen Euro belaufen, gegenüber 2017 ein Plus von zwei Prozent. Die Ebitda-Marge liegt unverändert hoch bei 20 Prozent. 77 Prozent ihres Umsatzes hat die Gruppe im Ausland erzielt, die Produkte wurden in 140 Länder geliefert. Der größte Umsatzanteil entfiel mit rund 247 Millionen Euro auf Deutschland, hier nahm der Umsatz um vier Prozent zu. Der zweitwichtigste Markt war China mit 150 Millionen Euro Umsatz. Der Zuwachs lag hier bei 17 Prozent.

Die Investitionen von Hansgrohe stiegen um 31 Prozent und erreichten mit 58,4 Millionen Euro ein Rekordhoch. Fast die gesamten Investitionen flossen vergangenes Jahr in die deutschen Standorte. Dazu gehörten vor allem der Bau einer neuen Kunststoffgalvanik im Werk Offenburg, die im Frühjahr des laufenden Jahres in Betrieb genommen werden soll, sowie Erweiterungen von Produktionsflächen in Willstätt, wo die Schlauchproduktion und die Montage der Brausestangen angesiedelt wurde. In Schramberg ist ein sogenanntes „InnoLab“ eingerichtet worden, wo Hansgrohe an Produktideen für die Eröffnung neuer Märkte arbeitet.

Weltweit beschäftigte die Unternehmensgruppe 4.687 Mitarbeiter, davon 2.864 in Deutschland. Die Beschäftigtenzahl stieg um 187 Mitarbeiter, alle Auszubildenden wurden übernommen, und viele Zeitarbeiter erhielten eine Festanstellung. **upl**



Ein neues Produkt von Hansgrohe: Axor Edge, das es in sieben glänzenden „Axor FinishPlus“-Oberflächen gibt (hier „Polished Gold“-Optik).



Größte Einzelinvestition in der Geschichte der Firma August Faller: die neue Druckmaschine XL106-7 der Firma Heidelberg.

August-Faller-Gruppe

Größte Einzelinvestition der Firmengeschichte

WALDKIRCH. Sie ist rund 24 Meter lang, knapp sechs Meter breit, wiegt circa 82 Tonnen und kann bis zu 300 Kartonbögen pro Minute bedrucken: die neue Druckmaschine XL106-7, die die August Faller GmbH & Co. KG im Dezember eingeweiht hat. 4,3 Millionen Euro hat sie gekostet und ist damit die größte Einzelinvestition in der 137-jährigen Firmengeschichte. Damit will das Unternehmen den neuen Anforderungen der Pharma- und Healthcarebranche gerecht werden, wie die Geschäftsführer Michael Faller und Daniel Keesman Ende Februar vor der Presse erklärten. So ist die neue Maschine in der Lage, 70 mal 100 Zentimeter große Kartonbögen für Medikamentenverpackungen zu bedrucken, die in der Pharmabranche angesichts einer steigenden Zahl von Vorschriften und Informationen, die aufgedruckt werden müssen, vermehrt verwendet werden. Außerdem kann sie UV-Lack auftragen, was für hochwertigere Verpackungen sogenannter Over-the-Counter-Produkte wichtig ist, die in Drogerie- und Supermärkten verkauft werden und damit den Kunden ins Auge fallen sollen. Dazu kommt, dass die neue Maschine die bisherigen entlasten kann. All dies ist nötig, da das Unternehmen wächst und der Standort Waldkirch laut Keesman sehr gut ausgelastet ist.

2018 hat die August-Faller-Gruppe 131,9 Millionen Euro umgesetzt. Das sind 7,5 Prozent mehr als im Vorjahr, und das ist zugleich der höchste Umsatz in der Firmengeschichte. Etwa drei Viertel davon setzte August Faller in Deutschland, Österreich und der Schweiz um. „Wir profitieren zurzeit von einem sehr dynamischen Wachstum des Pharma- und Healthcemarktes“, sagte Keesman. Dieses liege über dem normalen Wirtschaftswachstum. Als Gründe nannte er die immer größer werdende Zahl älterer Menschen in den wirtschaftlich starken und das Wachstum in den Schwellenländern, deren Bewohner sich deshalb nun verstärkt Medikamente leisten könnten. Dazu kommen zwei Entwicklungen in der Branche: Diese verlangt zum einen möglichst günstige Verpa-

ckungen in hohen Stückzahlen für sogenannte Generika (Nachahmerpräparate) und zum anderen kleinere, teils aufwendig gestaltete Verpackungen für Medikamente gegen neue oder Nischenkrankheiten.

Auf kleine Chargen mit kurzen Vorlaufzeiten ist denn auch die neue, 100-prozentige Faller-Tochter Packex GmbH in Worms ausgelegt. Hier setzt das Unternehmen aufs Digitale – von der Onlinebestellung bis zur Produktion mit Lasertechnologie. Rund 13 Millionen Euro beträgt das Investitionsvolumen in den Standort, an dem einmal rund 70 Menschen arbeiten sollen, rund 1,6 Millionen Euro davon kommen als Fördermittel vom Bund aus einem Programm für Umweltinnovationen. Diesen Monat soll der Vollbetrieb starten.

2018 wurde zudem aus dem ehemaligen Faller-Standort in Großbeeren (Brandenburg) das Joint Venture Bellwyck Faller Pharmaceutical Services. Zusammen mit dem kanadischen Partner Bellwyck werden logistische Dienstleistungen für klinische Studien angeboten. 2020 soll das Portfolio um weitere Dienstleistungen erweitert werden. 76 Mitarbeiter sind beschäftigt.

Anfang dieses Jahres ist aus dem in Waldkirch ansässigen Satzdienstleister August Faller Artwork Solutions ebenfalls ein Joint Venture geworden – das irische Unternehmen Perigord ist nun zu 50 Prozent beteiligt. Hier gibt es 46 Beschäftigte.

Die Faller-Gruppe produzierte 2,5 Milliarden Faltschachteln (in Waldkirch, Dänemark sowie Polen) und hatte 1.308 Mitarbeiter (2017: 1.167). Davon arbeiteten 576 in Waldkirch (ohne Artwork, 2017: 565), 223 in Binzen (2017: 206), wo eine Milliarde Packungsbeilagen hergestellt wurden, und 121 Mitarbeiter in Schopfheim (2017: 108). Diese produzierten 1,2 Milliarden Haftetiketten. Unter allen Mitarbeitern sind 49 Auszubildende und vier Duale-Hochschule-Studenten. Insgesamt investierte Faller 2018 den Rekordwert von 16,9 Millionen Euro. Für 2019 sind 8,3 Millionen Euro und ein Umsatzwachstum von rund sieben Prozent geplant. **mae**

Wehrle-Werk

Großaufträge aus Nah und Fern

EMMENDINGEN. Die Wehrle-Werk AG, ein 1860 gegründeter Anlagen- und Maschinenbauer, hat für alle ihre drei Geschäftsbereiche Anfang des Jahres bemerkenswerte Großaufträge erhalten. Der Bereich Fertigung beispielsweise bearbeitet derzeit eine 40 Tonnen schwere Rührwendel (eine Spirale) mit mehreren Metern Durchmesser. Der Bereich Umwelttechnik wurde mit dem Bau von Anlagen zur Behandlung von Sickerwasser aus insgesamt zwölf Abfalldeponien in Algerien beauftragt. Damit strebt Wehrle die Marktführerschaft im Maghreb an. Ein spezieller Auftrag kam von der Uniklinik Freiburg für den Bereich Energietechnik. Das Wehrle-Werk bekam den Zuschlag für den Bau des neuen Kessels des Heizkraftwerkes. Der Bau von Dampfkesseln, früher einmal das Kerngeschäft von Wehrle, gehört bis heute zu den Spezialitäten des Unternehmens. Die drei Aufträge zusammen haben einen Wert von circa 12 Millionen Euro. Die Wehrle-Werk AG beschäftigt auf ihrem großen Areal in der Emmendinger Innenstadt 180 Mitarbeiter und erzielte im vergangenen Jahr einen Umsatz von 33 Millionen Euro. Alleinvorstand ist Heiner Steinberg, der die sechste Generation der Gründer- und Inhabersfamilie repräsentiert. Die Wehrle-Werk AG befindet sich bis heute zu hundert Prozent in Familienbesitz. **upl**



Kesselfertigung im Wehrle-Werk.

Arbeitsgemeinschaft Lahrer Mittelständischer Industrieunternehmen (Almi)

Konjunkturelle Abkühlung

LAHR. Seit vielen Jahren befragt die Arbeitsgemeinschaft Lahrer Mittelständischer Industrieunternehmen (Almi) ihre 26 Mitgliedsunternehmen, die aus den unterschiedlichsten Branchen stammen und zusammen rund 3.000 Mitarbeiter beschäftigen nach dem Geschäftsgang des vergangenen Jahres sowie den Erwartungen für das laufende Jahr. Die diesjährigen Ergebnisse gaben Mitte März Frank Neumeister (Nela Brüder Neumeister), Ralf Leser (Leser Etuis), Rolf Rubin (Rubinmühle), Markus Kaufmann (Druckhaus Kaufmann) und Gregor Grüb (Oscar Weil) bekannt. Von den 26 Mitgliedsunternehmen haben 21 geantwortet. Das wesentliche Ergebnis: Der wirtschaftliche Aufschwung der vergangenen Jahre scheint vorerst gestoppt. Die Almi-Mitglieder müssen sich aktuell mit einer konjunkturellen Abkühlung auseinandersetzen. Hauptfaktoren dieser Entwicklung dürften dabei der Konflikt zwischen den USA und China, der zunehmende Protektionismus in wichtigen Ländern, die fortschreitende Digitalisierung und auch der anstehende Brexit sein. Die Unternehmen – alle dem klassischen Mittelstand angehörend – beurteilten die allgemeine Geschäftslage im vergangenen Jahr noch als weitgehend gleichbleibend gegenüber 2017. Bei der Umsatzentwicklung hingegen haben sich schon Spuren der Abkühlung gezeigt, allerdings „normalisierten“ sich die Umsätze im Verhältnis zu dem sehr guten Jahr 2017, wie die Almi-Sprecher ausführten. Bei immerhin über 60 Prozent der Befragten stieg der Umsatz noch (2017: fast 80 Prozent) bei annähernd 20 Prozent blieb er gleich (dasselbe Ergebnis wie im Vorjahr), aber bei fast 20 Prozent ist er gefallen (2017: vier Prozent). Entsprechend war auch die Ertragsentwicklung: bei fast 40 Prozent noch besser (50 Prozent), bei 33 Prozent unverändert (wie 2017) und bei fast 30 Prozent schlechter (13 Prozent).

Die derzeit größten Risiken sehen die Unternehmen im Fachkräftemangel, in der weltpolitischen Entwicklung, bei den Arbeitskosten und bei der Inlandsnachfrage. Dabei gehören der Fachkräftemangel und

die Arbeitskosten zusammen, denn um gute Leute zu gewinnen oder zu halten, müssen die Unternehmen entsprechende Löhne bieten. Und welche Mitarbeiter werden gesucht? Das sind überwiegend technische Fachkräfte. Hochqualifizierte und kaufmännische Fachkräfte sowie gering qualifizierte Kräfte werden wenig gesucht. Gegengesteuert wird vorwiegend mit mehr Aus- und Weiterbildung, mit der Erleichterung bei Vereinbarungen von Beruf und Familie sowie mit der Beschäftigung und Einstellung älterer Arbeitnehmer. Bei der Aus- und Weiterbildung haben die Almi-Mitgliedsbetriebe vergangenes Jahr mit einer Initiative begonnen, die sich „Jobexpedition“ nennt. Dabei sprechen die Unternehmen alle zusammen die Lahrer Jugendlichen an. Diese werden eingeladen, sich in den Unternehmen umzusehen. 2018 kamen innerhalb einer Woche 150 Jugendliche in mehreren Durchgängen in die Unternehmen. In diesem Jahr ist die Nachfrage eine ähnliche, die Firmen wollen aber verstärkt auch die Eltern ansprechen. Von den 120 Anmeldungen Mitte März verfügte fast die Hälfte der Interessenten über einen Realschul-, mehr als 20 Prozent über einen Hauptschul-, circa 14 Prozent über einen Werkrealschul- und 12 Prozent über einen Gymnasialabschluss.

Und wie bewerten die Unternehmen die Zukunft? Nur noch ein Viertel geht von steigenden Umsätzen fürs laufende Jahr aus (Vorjahr fast die Hälfte), zwei Drittel von gleichbleibenden (Vorjahr die Hälfte) und immerhin neun Prozent von sinkenden (vier Prozent). Die Anzahl der Beschäftigten wird bei zwei Dritteln gleichbleiben (Vorjahr: über 80 Prozent) aber, und das ist ein Novum, fast ein Viertel der Betriebe geht von sinkenden Beschäftigtenzahlen aus (Vorjahr nur vier Prozent). Die Investitionen allerdings werden deutlich steigen (43 Prozent gegenüber 26 Prozent 2017), bei 43 Prozent (65 Prozent) werden sie gleich bleiben, und bei 14 Prozent (9 Prozent) fallen. Überwiegend geht es dabei um Ersatzbedarf, Rationalisierung sowie Produkt- und Verfahrensinnovationen. **orn**

Rekord bei neuen Kreditzusagen

FREIBURG. So viele neue Kredite wie noch nie hat die Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau vergangenes Jahr ihren Kunden bewilligt: Sie hatten ein Volumen von insgesamt 1,209 Milliarden Euro. Das sind 10,5 Prozent mehr als 2017. Der Bestand der Kundenkredite stieg damit um 4,5 Prozent auf 5,071 Milliarden Euro und so erstmals auf über fünf Milliarden Euro. Die neuen Kredite wurden überwiegend für Immobilien verwendet, zwei Drittel (812 Millionen Euro, plus 10,5 Prozent) erhielten Firmen, etwa ein Drittel wurde für Wohnungsbau vergeben. „Das Kreditgeschäft ist unser wesentlicher Treiber“, sagte der Vorstandsvorsitzende Marcel Thimm bei der Präsentation der Bilanz. 75 Prozent der Bilanzsumme würden darauf entfallen. Mehr Kredite als Einlagen vorzuweisen sei untypisch. Im Durchschnitt aller Banken und Sparkassen liege der Kreditanteil an der Bilanzsumme bei 50 Prozent.

Auch die Kundeneinlagen legten bei der Sparkasse 2018 zu – um 6,2 Prozent auf 4,734 Milliarden Euro. Dagegen ging der Wert sämtlicher Kundenwertpapiere um 2,7 Prozent auf 1,81 Milliarden Euro zurück. Dies sei gar nicht so schlecht, da der Dax vergangenes Jahr ein Minus von 20 Prozent aufgewiesen habe, sagte Thimm. Insgesamt konnte die Sparkasse ihr betreutes Kundenvolumen, das sich aus den Kundenkrediten, -einlagen und -wertpapieren zusammensetzt, um 4 Prozent auf 11,615 Milliarden Euro steigern. Die Bilanzsumme stieg um 4,6 Prozent auf 6,484 Milliarden Euro.

Die größte Herausforderung war für die Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau 2018 – wie schon in den Vorjahren und wie auch für alle anderen Kreditinstitute – die Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank. Angesichts dieser ging der Zinsüberschuss bei der Sparkasse seit 2015 zurück, zuletzt auf 111 Millionen Euro. Das sind 1,8 Prozent beziehungsweise zwei Millionen Euro weniger als 2017. „Unser Kreditvolumen steigt von Jahr zu Jahr, aber unser Zinsüberschuss schrumpft trotzdem“, konstatierte Thimm. Der Abschmelzungsprozess könne nur abgebremst werden. Da Provisionsergebnis und sonstige Erträge mit 52 Millionen Euro und der Personal- sowie Sachaufwand mit zusammen 98 Millionen Euro auf dem Vorjahresniveau blieben, ging das operative Ergebnis vor Bewertung um diese zwei Millionen Euro weniger Zinseinnahmen auf 65 Millionen Euro zurück. Es liegt aber seit vier Jahren auf einem ähnlichen Niveau und deutlich über dem Durchschnitt der baden-württembergischen Sparkassen. Damit sei man sehr zufrieden, sagte Thimm. Mit sieben Millionen Euro erreichte der Jahresüberschuss den Vorjahreswert.

Die Zahl der Mitarbeiter ist 2018 wie in allen Jahren seit 2000 zurückgegangen: um 43 auf 1.060. Darunter sind 60 Auszubildende, 10 mehr als ein Jahr zuvor. Konstant bei 47 ist die Zahl der Geschäftsstellen geblieben. 2017 waren sechs geschlossen worden. Für 2019 gibt es laut dem stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden Erich Greil „im Moment keine konkreten Schließungspläne“. Die Sparkasse lebe davon, in der Fläche präsent zu sein, gleichwohl gehe der Trend vermutlich weiter. Gründe für die Reduzierung von Filialen seien weniger Kosten als vielmehr die Qualität. Die Leide, wenn mit der Kundenfrequenz die Beratungsroutine zurückgehe. **mae**



Kronen investierte vergangenes Jahr in den Umbau der Sonderbaumontage.

Kronen Nahrungsmitteltechnik

Export sorgt für Umsatzplus

KEHL. Die Kronen GmbH Nahrungsmitteltechnik hat vergangenes Jahr rund 17 Millionen Euro umgesetzt und sich damit erneut leicht gesteigert. Der Zuwachs wurde einer Pressemitteilung zufolge „maßgeblich über den Export nach Europa und Übersee erwirtschaftet“. Kronen produziert Verarbeitungsmaschinen für Obst, Gemüse sowie Salate und liefert diese in 100 Länder. Rund 80 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet das Familienunternehmen außerhalb Deutschlands. Zwar spüre man Veränderungen in Märkten mit Unwägbarkeiten wie Großbritannien, Türkei oder USA, berichtigt Geschäftsführer Stepfan Zillgith. „Trotzdem sind wir sehr zufrieden mit dem internationalen Absatz.“ Nordamerika bleibe ein großer Wachstumsmarkt, ebenso Mittelamerika und Südostasien. Auch in Europa steige der Bedarf an frisch geschnittenem Gemüse und Obst weiter.

Kronen stellt sowohl einzelne Maschinen also auch ganze Anlagen für die Verarbeitung von Salat, Gemüse und Obst sowie für Produzenten von Fleisch, Fisch, Backwaren, Fertiggerichten, Trocken- und Tiefkühlprodukten her. Das Unternehmen optimiert nach eigener Darstellung stetig sein Produktionsgelände in Kehl-Goldscheuer. So wurde vergangenes Jahr die Sonderbaumontage umgebaut (siehe Bild) und in den Ausbau der Anlagenfertigung investiert. Außerdem installierte man 2018 eine Elektrotankstelle für Firmenautos und Mitarbeiterfahrzeuge.

Ende vergangenen Jahres hat Kronen (wie in unserer Novemberausgabe berichtet) seine Geschäftsführung verstärkt. Neben Stephan Zillgith und seinem Vater Rudolf Hans Zillgith sind seither der Ingenieur Eric Lefebvre und der Lebensmitteltechnologe Johannes Günter Mitglieder der Geschäftsführung und Gesellschafter. **ine**

Marquardt-Gruppe

Weiter auf dem Wachstumspfad

RIETHEIM-WEILHEIM. Das 1925 gegründete Familienunternehmen Marquardt, ein weltweit führender Hersteller von mechatronischen Schalt- und Betriebssystemen, hat seinen Wachstumskurs auch im Geschäftsjahr 2018 fortgesetzt. Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um rund sechs Prozent auf 1,3 Milliarden Euro. Wie der Vorsitzende der Geschäftsführung, Harald Marquardt, in einer Pressemeldung ausführt, hat das Unternehmen seine Position in Europa, Amerika und Asien weiter stärken können. Erfreulich sei dabei das kräftige Umsatzplus in China gewesen, wo man besonders vom Boom der Elektrofahrzeuge profitiert habe. Im Bereich Automotive, mit dem Marquardt knapp 80 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet, stieg der Bedarf an hochwertigen elektromechanischen Komponenten weiter an. Marquardt lieferte an namhafte Autobauer unter anderem Gangwahlschalter, Funkschlüssel, Lenkradbedienfelder und Touchpads sowie Fahrberechtigungssysteme mit Diebstahlsicherheit. Eine besonders hohe Nachfrage verzeichnete Marquardt weiterhin bei Batteriemanagementsystemen. Sie sorgen in Elektroautos dafür, dass die Zellen gleichmäßig geladen bleiben und entladen werden, damit die Fahrzeugreichweite und die Batterielebensdauer höher sind. Im Geschäftsbereich Switches, Sensors & Controls war Marquardt unter anderem mit Sensoren und Bedienelementen für Haus- und Heizgeräte sowie mit Schaltern für bürstenlose Profielektrowerkzeuge und mit Bedieneinheiten für Bau- und Landmaschinen erfolgreich.

Das Unternehmen tätigte auch zahlreiche Investitionen, so für ein Entwicklungszentrum im indischen Pune, das 2020 eingeweiht werden und dann Platz für 500 Ingenieure bieten soll. In China ist in der Stadt Weihai ein zweites Werk für die Produktion von Automobilkomponenten errichtet worden, ebenso wurde in Deutschland ein neuer Produktionsstandort eröffnet und zwar im thüringischen Ichttershausen. Am Stammsitz in Rietheim-Weilheim wurde der Bau eines neuen Entwick-



Beispiele aus dem Produktprogramm von Marquardt.

lungs- und Innovationszentrums für über 30 Millionen Euro, in dem 600 Ingenieure und Techniker arbeiten, abgeschlossen. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung haben sich bei Marquardt auf zehn Prozent des Umsatzes belaufen. Vergangenes Jahr wurden 50 neue Patente angemeldet. Weltweit waren an den 20 Standorten Ende des Jahres 11.226 Mitarbeiter tätig, 541 mehr als ein Jahr zuvor. 1.800 Mitarbeiter sind in Tunesien beschäftigt. Marquardt plant dort den Bau eines weiteren Werkes und will dort in den nächsten fünf Jahren bis zu 600 zusätzliche Arbeitsplätze schaffen. Für das laufende Jahr rechnet die Geschäftsführung mit weiterem Wachstum. Vor dem Hintergrund der Konjunkturabkühlung, des tiefgreifenden Wandels in der Autoindustrie und steigender Kosten will das Unternehmen ein global angelegtes Effizienzprogramm starten, um seine Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit auch langfristig zu sichern.

orn

Uhrenfabrik Junghans

Zum zehnten Mal schwarze Zahlen

SCHRAMBERG. Die Uhrenfabrik Junghans hat nach der Übernahme durch die Familie Steim im zehnten Jahr in Folge schwarze Zahlen geschrieben. Das vermeldete das Unternehmen aus Schramberg in einer Pressemitteilung. Allerdings ging der Umsatz von 23,2 Millionen Euro im Jahr 2017 auf knapp 22 Millionen Euro zurück. Als Grund wurde der Rückzug aus den Warenhäusern, der 2016 begonnen hatte, genannt. „Trotz konstant guter Verkaufszahlen des stationären Fachhandels im Jahr 2018 konnten die durch den Rückzug entstandenen Umsatzeinbußen nicht gänzlich kompensiert werden“, hieß es von Junghans. Im deutschen, österreichischen und schweizerischen Einzelhandel habe man das positive Vorjahresergebnis aber bestätigen können. Um 9,4 Prozent legte Junghans auf

den internationalen Märkten zu, allen voran in den USA, in China, Hongkong und den Beneluxstaaten. 2017 war eine neue strategische Partnerschaft für den amerikanischen Markt geschlossen worden, nun hat Junghans auch in Indien einen neuen Distributor. Weitere Neuerungen im vergangenen Jahr: Junghans eröffnete in seinem historischen Terrassenbau ein Museum (siehe WiS 2/19) und stellte eine neue Generation von Funkwerken vor. Für die neuen Modelle „Meister MEGA“ und „max bill MEGA“ wurden Uhrenklassiker mit Funktechnik kombiniert. Damit werde die Produktion am Standort in Schramberg und die Kompetenz im Funkuhrenbereich gestärkt, hieß es von Junghans. 2018 beschäftigte das Unternehmen in Schramberg 114 Mitarbeiter (2017: 115).

mae

Tourismus im Südwesten

Neuer Rekord

Ob die Stadt Freiburg, die Ferienregion Schwarzwald oder ganz Baden-Württemberg: Sie alle vermelden für das Jahr 2018 Rekorde, was die Gästeankünfte und Übernachtungen in Hotels, Gasthöfen, Pensionen, auf Campingplätzen und in Jugendherbergen angeht. Dieser Trend ist seit 2010 ungebrochen. Im Land stieg die Zahl der Gästeankünfte um 3,7 Prozent auf 22,4 Millionen und die der Übernachtungen von Touristen und Geschäftsreisenden um 3,6 Prozent auf 54,9 Millionen. Dies geht aus der Tourismusstatistik des Statistischen Landesamtes für 2018 hervor. Die Branche verzeichnet im Regierungsbezirk Freiburg eine Entwicklung in ähnlicher Größenordnung mit einem Zuwachs von 4,5 Prozent bei den Ankünften (insgesamt knapp sieben Millionen) und von 3,1 Prozent bei den Übernachtungen (insgesamt circa 18,6 Millionen).

Spitzenreiter unter den Stadt- und Landkreisen in der Region (siehe nebenstehender Kasten) ist Freiburg. Die Stadt ist bei den Übernachtungen mit einem Zuwachs von etwa zehn Prozent auf rund 1,71 Millionen zudem im baden-württembergischen Vergleich nach Ravensburg auf dem zweiten Platz gelandet. Allerdings mischt sich bei der Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe GmbH & Co. KG (FWTM) und allen voran bei den privat geführten Hotels der Stadt unter die Freude über den neuerlichen Rekord auch die Sorge über sinkende Umsätze der Freiburger Hotellerie bei gleichbleibender Auslastung. Ein Grund für diese Entwicklung sind vier neue Hotels, die in den vergangenen beiden Jahren eröffnet wurden und einen Bettenzuwachs um 25 Prozent mit sich gebracht haben, sowie vier weitere geplante Hotelprojekte. FWTM-Geschäftsführerin Hanna Böhme sagte, sie freue sich, dass die Zahl der Übernachtungsgäste wachse. Es gelte aber, den Tourismusstandort weiterzuentwickeln, damit eine nachhaltige Infrastruktur entstehe, von der Gäste wie Einwohner gleichermaßen profitierten.

Im Schwarzwald mussten, wie schon im Vorjahr, Gasthöfe (minus 4,8 Prozent bei den Ankünften) und Pensionen (minus 8,6 Prozent) die größten Rückgänge hinnehmen. Das größte Plus verzeichneten indes die Campingplätze mit einem Zuwachs von 28,6 Prozent bei den Gästen und von 18,1 Prozent bei den Übernachtungen, gefolgt von Ferienwohnungen und -häusern mit einem Anstieg der Gäste um 10,6 und der Übernachtungen um 6,1 Prozent. Insgesamt verbuchten die gewerblichen Beherbergungsbetriebe im Schwarzwald 2018 rund 8,6 Millionen Gäste. Das waren 3,8 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. „Damit trug der Schwarzwald einmal mehr zum neuen Gästerekord in Baden-Württemberg bei. Knapp 38,5 Prozent der Gästeankünfte im Land und 40,5 Prozent der Übernachtungen entfallen auf den Schwarzwald“, sagte Hansjörg Mair, Geschäftsführer der Schwarzwald Tourismus GmbH in Freiburg. Ob in Freiburg, dem Schwarzwald oder im ganzen Land: Nach wie vor stammen die meisten Besucher aus Deutschland. Bei den ausländischen Gästen liegen immer noch Besucher aus der Schweiz und Frankreich ganz vorne. **mae**



Bild: C. Schüßler

ZAHLEN FÜR 2018

Ankünfte in den Stadt- und Landkreisen

Freiburg	881.280 (+8,4 Prozent)
Breisgau-Hochschwarzwald	1.412.900 (+0,3 Prozent)
Emmendingen	276.066 (–1,0 Prozent)
Ortenau	1.799.732 (+9,4 Prozent)
Rottweil	133.928 (–1,2 Prozent)
Schwarzwald-Baar	482.085 (+6,5 Prozent)
Tuttlingen	140.576 (+ 4,5 Prozent)
Konstanz	949.232 (+3,9 Prozent)
Lörrach	536.193 (+4,5 Prozent)
Waldshut	386.153 (–4,2 Prozent)

Übernachtungen in den Stadt- und Landkreisen

Freiburg	1.708.237 (+10,1 Prozent)
Breisgau-Hochschwarzwald	4.871.743 (+0,3 Prozent)
Emmendingen	654.813 (+0,5 Prozent)
Ortenau	3.837.941 (+ 6,7 Prozent)
Rottweil	326.068 (–0,3 Prozent)
Schwarzwald-Baar	1.659.198 (+ 3,3 Prozent)
Tuttlingen	307.718 (+6,7 Prozent)
Konstanz	2.649.744 (+4,2 Prozent)
Lörrach	1.290.022 (+3,0 Prozent)
Waldshut	1.319.751 (–4,8 Prozent)

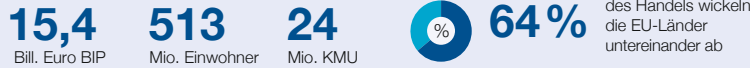
Berücksichtigt sind Übernachtungen in geöffneten Beherbergungsbetrieben/Campingplätzen mit mindestens zehn Schlafgelegenheiten/Stellplätzen im Regierungsbezirk Freiburg. Quelle: Tourismusstatistik des Statistischen Landesamtes Baden-Württemberg für 2018.



Wirtschaftsfaktor EU

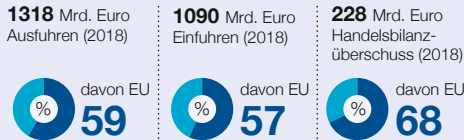
EU-Binnenmarkt

Eine der weltgrößten Volkswirtschaften, die seit 1993 den freien Verkehr von Waren, Dienstleistungen Personen und Kapital ermöglicht

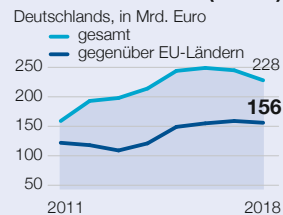


Deutschlands Marktplatz EU

Europa ist Deutschlands wichtigste Handelsregion im Warenhandel, allen voran die Mitgliedsländer der EU



Handelsbilanzsaldo (Waren)



EU-Förderung der Wirtschaft

Deutsche Unternehmen können – direkt oder indirekt – von vielen Förderangeboten der EU profitieren. Eine Auswahl wichtiger Programme (Budgets 2014 – 2020):

- COSME**
2,3 Mrd. Euro
Programm für die Wettbewerbsfähigkeit von KMU
- Horizont 2020**
74,3 Mrd. Euro
Rahmenprogramm für Forschung und Innovation
- EFRE/ESF**
325 Mrd. Euro
Europäischer Fonds für Regionale Entwicklung und Europäischer Sozialfonds
- EFSD**
500 Mrd. Euro
Europäischer Fonds für strategische Investitionen
- Erasmus+**
14,8 Mio. Euro
Programm für allgemeine und berufliche Bildung



Quellen: Statistisches Bundesamt, BMWI, EC

Grafik: DIHK, Bild: ©Braut Pict - stock.adobe.com

Forderungen des DIHK zur Europawahl Gemeinsam stärker

Mit dem Brexit und den Europawahlen werden in diesem Jahr die Weichen für die Zukunft der Europäischen Union neu gestellt. Unter der Überschrift „Für ein Europa – das gemeinsam stärker ist“ zeigt die IHK-Organisation mit ihren zehn Top-Forderungen und 21 Positionen zentrale Ansatzpunkte, die die Bedeutung der EU für Unternehmen unterstreichen und Reformpotenziale aufzeigen. Die Palette der Vorschläge reicht von der Weiterentwicklung der Wirtschafts- und Währungsunion bis hin zur Verbesserung des Wettbewerbs- und Beihilfenrechts. Dabei geht es unter anderem darum, mit bürokratischen Erleichterungen bei grenzüberschreitenden Tätigkeiten die Performance europäischer Unternehmen auch im globalen Wettbewerb zu verbessern. Geeignete digitale Rahmenbedingungen und hochleistungsfähige Breitbandnetze sind dabei unabdingbar, damit die Betriebe im Zeitalter der Digitalisierung innovative Produkte und Dienstleistungen anbieten können. Auch der Abbau von Handelshemmnissen zwischen der EU und Drittstaaten sollte laut DIHK auf der europäischen Agenda hohe Priorität behalten. Wie wichtig die EU für die Wirtschaft ist, zeigt nebenstehende Grafik. **dihk**

Elektronisches Ursprungszeugnis Schneller online

Unternehmen haben die Möglichkeit, Ursprungszeugnisse und Bescheinigungen von Außenwirtschaftsdokumenten – zum Beispiel Handelsrechnungen – online zu beantragen. Die Dokumente werden von der IHK in der Regel am selben Tag bewilligt. Anschließend können sie im Unternehmen mit IHK-Siegel ausgedruckt und sofort weiterverwendet werden. Es gibt viele gute Gründe, Ursprungszeugnisse und Bescheinigungen online zu beantragen. Die wichtigsten Vorteile sind: Beantragung, Bewilligung und Versand an Kunden innerhalb eines Tages; notwendige Änderungen werden direkt elektronisch vorgenommen; Postwege oder Botengänge werden eingespart; im Benutzerprofil können Vorlagendateien erstellt werden, und es fällt keine höhere Ausstellungsgebühr an. Ein weiterer Grund: Ab Anfang Mai können Unternehmen, die Ursprungszeugnisse bereits elektronisch beantragen oder das zukünftig tun möchten, von der verbesserten Version des Antragsverfahrens profitieren. Die neue Anwendung ist moderner und sicherer geworden. Möglich sind nun Basisfunktionalitäten ohne Signaturkarteneinsatz. Eine Verringerung der Pin-Eingaben, Mehrfach-Upload und weitere neue digitalisierte Prozesse führen zu einer Beschleunigung des Verfahrens. Informationen zum Verfahren und zu Schulungsterminen gibt es bei der IHK. **tö**

i **IHK Hochrhein-Bo-**
densee: Uwe Böhm,
Tel. 07622 3907-218,
uwe.boehm@
konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-
Baar-Heuberg:
Marion Widy,
Tel. 07721 922-122,
widy@vs.ihk.de

IHK Südlicher Ober-
rhein: Jessica Ihm,
Tel. 07821 2703-643,
jessica.ihm@
freiburg.ihk.de

Frankreich: Geänderte Einkommensteuer Sonderfall Grenzgänger

In der Märzangabe der WiS hatten wir auf die seit Jahresbeginn neugeregelt Einkommensteuer in Frankreich hingewiesen, die unter anderem für die Lohnsteuer relevant ist. Diese wird nun (wie in Deutschland üblich) vom Arbeitgeber einbehalten und an den französischen Fiskus abgeführt. Das betrifft auch deutsche Unternehmen, wenn diese in Frankreich steuerlich ansässige und dort tätige Mitarbeiter beschäftigen, zum Beispiel Außendienstmitarbeiter. Werden diese über eine Betriebsstätte oder Tochtergesellschaft in Frankreich beschäftigt, gilt ohnehin französisches (Lohn)Steuerrecht. Sind die Mitarbeiter hingegen für das deutsche Unternehmen ausschließlich in Deutschland tätig und in Frankreich nur aufgrund der Grenzgängerregelung (gemäß Art. 13 Abs. 5 DBA Deutschland – Frankreich) mit ihrem Lohn und Gehalt steuerpflichtig, greift die Neuregelung nicht. Grenzgänger haben vielmehr monatliche Vorauszahlungen per Bankeinzug durch den Fiskus zu leisten. Deutsche Arbeitgeber von Grenzgängern müssen keine Lohnsteuer einbehalten und abführen. **Stefan Lammel, Friedrich Graf von Westphalen**



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: **10. April** und **8. Mai**.

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

Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. Im IHK-Gebäude in Freiburg, Schnewlinstraße 11-13, finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: und **4. April** und **2. Mai**. Im IHK-Gebäude in Lahr, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **18. April** und **16. Mai**.

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

„CyberOne Hightech Award“

Bewerbungsrunde läuft

Der „CyberOne Hightech Award Baden-Württemberg“ für das Jahr 2019 wurde ausgeschrieben. Bis zum 26. Mai können sich innovative Start-ups aus allen Technologiebranchen mit Sitz in Baden-Württemberg um den Businessplan-Award des Landes bewerben. Er wird in den drei Kategorien Industrielle Technologien, Life Science & Health Care und IKT & Medien- und Kreativwirtschaft vergeben. Die Finalisten erhalten Geld- und Sachpreise. Gefragt sind Konzepte mit ausgeprägtem Innovationsgrad, die das Potenzial haben, neue Standards zu setzen und Märkte zu revolutionieren, wie es von den Initiatoren heißt. Der „CyberOne Hightech Award Baden-Württemberg“ ist der zentrale Businessplanwettbewerb der Hightechbranchen im Bundesland. Seit 1998 werden die zukunftsweisendsten Geschäftskonzepte technologieorientierter Start-ups und Unternehmen ausgezeichnet. Dadurch konnten bislang mehr als 275 Millionen Euro Beteiligungskapital für die teilnehmenden Unternehmen mobilisiert und rund 500 Arbeitsplätze in Baden-Württemberg geschaffen werden. **sum**

i <https://www.cyberone.de/>

Reform der Grundsteuer

Bund und Länder für Mischmodell

Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) hat am 10. April 2018 die Einheitsbewertung des Grundvermögens für Zwecke der Grundsteuer aufgrund von Ungleichbehandlungen für verfassungswidrig erklärt. Mit Schreiben des Bundesfinanzministeriums (BMF) vom 1. Februar haben sich Bund und Länder nun auf die Eckpunkte einer Reform des Grundsteuer- und Bewertungsrechts verständigt und sich auf ein Mischmodell geeinigt. Bei diesem ist eine Mischung aus Besteuerung von Flächen und Wert der Grundstücke und Gebäude vorgesehen. Daneben sollen Grundstückswerte, das Alter von Gebäuden und die Durchschnittsmieten zur Berechnung herangezogen werden.

Ausgangspunkt für die Bewertung von Grund und Boden sollen laut BMF-Schreiben die Bodenrichtwerte sein. Für die Ermittlung der Bemessungsgrundlage wird bei Wohngrundstücken an die aus dem Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes abgeleiteten durchschnittlichen Nettokaltmieten angeknüpft. Die tatsächliche Nettokaltmiete kann angesetzt werden, wenn diese 70 Prozent der durchschnittlichen Nettokaltmiete nicht unterschreitet. Liegen für gemischt genutzte sowie Geschäftsgrundstücke weder tatsächlich vereinbarte Mieten vor und können auch keine ortsüblichen Mieten ermittelt werden, ist ein vereinfachtes Sachwertverfahren anzuwenden. Die Berücksichtigung des Baujahres erfolgt durch eine Altersminderung. Über die Steuermesszahl, die nach Grundstücksart differenziert ist, soll die Reform möglichst aufkommensneutral gestaltet werden. Eine Grundsteuer A für Land- und Forstwirtschaft sowie Grundsteuer C für unbebaute baureife Grundstücke ist ebenfalls vorgesehen.



Bild: Eisenhans – Fotolia

Das neue Mischmodell stößt auf Kritik bei Immobilienverbänden und Mietervereinigungen. Es sei deutlich komplizierter als ein reines Flächenmodell, führe zu einem erheblichen Verwaltungsaufwand und – trotz gewünschter Aufkommensneutralität – sehr wohl zu Belastungsverschiebungen. Spätestens bis 31. Dezember dieses Jahres muss die Grundsteuerreform laut Vorgabe des BVerfG gesetzlich verankert sein. Bis dahin dürfen die verfassungswidrigen Regeln weiter angewendet werden; auch bereits ergangene Grundlagenbescheide zur Grundsteuer bleiben bestandskräftig.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH

Reform muss bis zum Jahresende gesetzlich verankert sein

Erbvertrag

Der Erblasser kann trotzdem verfügen

Wer zu Lebzeiten durch einen Erbvertrag seinen Nachlass regelt, ist grundsätzlich an die im Erbvertrag vereinbarten Bedingungen gebunden. Eine nachträgliche Änderung oder Aufhebung des Vertrages kann nur mit Zustimmung der Vertragspartner erfolgen und ist nach dem Tod einer dieser Personen nicht mehr möglich (Paragrafen 2290 ff. Bürgerliches Gesetzbuch, BGB). Ein Rücktritt kommt nur in wenigen Ausnahmefällen in Betracht, insbesondere dann, wenn dieser im Vertrag vorbehalten wurde (Paragraf 2293 BGB) oder wenn ein im Vertrag Begünstigter sich einer Verfehlung schuldig gemacht hat, die zu einer Entziehung des Pflichtteils berechtigen würde (Paragraf 2294 BGB). Allerdings ist ein Erbvertrag nur hinsichtlich letztwilliger Verfügungen bindend.

Durch den Erbvertrag wird das Recht des Erblassers, über sein Vermögen durch Rechtsgeschäft unter Lebenden zu verfügen, nicht beschränkt (Paragraf 2286 BGB). Er ist zu Lebzeiten berechtigt, über einzelne Vermögensgegenstände oder gar sein ganzes Vermögen frei zu verfügen. Alle solche Rechtsgeschäfte, auch Schenkungen, sind grundsätzlich nicht deshalb unwirksam, weil sie gemäß dem

Inhalt des Erbvertrages nicht hätten erfolgen dürfen. Denn dieser regelt nur den Erbfall. Der Erblasser kann daher verkaufen und den Kaufpreis verbrauchen. Eine nachträgliche Korrektur erfolgt nur für die Fälle, in denen der Erblasser in der Absicht, den Vertragserben oder einen Vermächtnisnehmer zu beeinträchtigen, eine Schenkung gemacht hat. Dann kann im Erbfall der Vertragserbe von dem Beschenkten die Herausgabe nach den Vorschriften über eine ungerechtfertigte Bereicherung fordern. Dies kann allerdings dazu führen, dass der Anspruch nur in der Höhe besteht, soweit der Beschenkte noch bereichert ist (Paragraf 818 Absatz 3 BGB). Dem hingegen ist der vertragliche Vermächtnisnehmer berechtigt, im Erbfall vom Erben so gestellt zu werden, als wäre die Schenkung nicht erfolgt (Paragraf 2288 BGB). Voraussetzung ist aber stets eine Beeinträchtigungsabsicht des Erblassers. Sind triftige Gründe vorhanden (zum Beispiel eine gleichwertige Pflege und Versorgung des Erblassers), die eine solche Absicht widerlegen, gehen die Ansprüche der vertraglichen Erben und Vermächtnisnehmer ins Leere.

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

Widerrufsbelehrung beim Onlinehandel

Nur mit Servicetelefonnummer

Onlinehändler
sollten ihre
Widerrufsbelehrung
überprüfen

Unternehmer, die Waren und Dienstleistungen über das Internet vertreiben, sind gemäß Paragraf 312d Absatz 1 des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) dazu verpflichtet, Verbraucher nach Maßgabe des Artikels 246a des Einführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuch (EGBGB) umfassend zu informieren. Dazu gehört auch, dem Verbraucher Informationen über die Bedingungen, die Fristen und das Verfahren für die Ausübung seines Widerrufsrechts nach den Paragrafen 312g, 355 Absatz 1 BGB sowie hinsichtlich des Musterwiderrufsformulars zur Verfügung zu stellen. „Bedingungen“ meint dabei die notwendigen Voraussetzungen für die Inanspruchnahme des Rechts. Der Unternehmer kann, um seinen Informationspflichten ausreichend nachzukommen, das in der Anlage 1 zu Artikel 246a EGBGB vorgesehene Muster für die Widerrufsbelehrung zutreffend ausfüllen und in Textform übermitteln.

Das Oberlandesgericht Schleswig hat nun entschieden (Urteil vom 10.01.2019 – 6 U 37/17), dass in der Widerrufsbelehrung – soweit vorhanden – auch eine Servicetelefonnummer des Unternehmers anzugeben

ist. Die Entscheidung, welche Kontaktdaten in der Widerrufsbelehrung angegeben werden, sei nicht dem Unternehmer zu überlassen. Da das Widerrufsrecht von Verbrauchern seit Mitte 2014 nicht mehr nur in Textform ausgeübt werden könne, müssten dem Verbraucher alternative Übermittlungswege durch Mitteilung der Kontaktdaten jedenfalls dann mitgeteilt werden, wenn der Unternehmer diese dem Verbraucher auch sonst eröffne.

Zwar ist das Urteil inhaltlich nicht neu, da bereits die Gestaltungshinweise zur Musterwiderrufsbelehrung die Angabe einer Telefonnummer vorsehen. Hier heißt es unter Ziffer 2, dass neben Namen und Anschrift – soweit verfügbar – auch Telefonnummer, Telefaxnummer und E-Mail-Adresse einzutragen sind. Jedoch sollten Unternehmen, die ihren Kunden eine telefonische Kontaktmöglichkeit anbieten, die Entscheidung zum Anlass nehmen, ihre Widerrufsbelehrung hinsichtlich der Angabe der verwendeten Servicenummer zu überprüfen.

Frank Jungfleisch,
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Datenschutz-Grundverordnung

Erste Bußgelder in Deutschland

Im Herbst 2018 wurde das erste Bußgeld unter Geltung der Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) in Portugal gegen eine Klinik in Höhe von 400.000 Euro wegen des fahrlässigen Umgangs mit Patientendaten verhängt. Nun sind auch die ersten Bußgeldverfahren in Deutschland abgeschlossen. Die höchsten bisher bekannten DS-GVO-Bußgeldbescheide wurden in Deutschland vom Landesbeauftragten für Datenschutz und Informationsfreiheit Baden-Württemberg (LfDI) erlassen: 20.000 Euro gegen einen Social-Media-Dienstleister, der die Passwörter seiner Nutzer im Klartext gespeichert hatte, und 80.000 Euro in einem weiteren Fall, bei dem im Rahmen einer digitalen Publikation Gesundheitsdaten veröffentlicht wurden. In beiden Fällen war insbesondere die transparente und bereitwillige Zusammenarbeit mit der Behörde ausschlaggebend für die relativ geringen Bußgelder.

Laut LfDI-Tätigkeitsbericht 2018 gab es zwischen Juni und Oktober vergangenen Jahres rund 120 Bußgeldverfahren in Baden-Württemberg, wobei nicht alle davon mit einem Bußgeldbescheid endeten. Gleichwohl wurde angekündigt, dass eine Reihe weiterer Bescheide folgen werde und angesichts der Vielzahl an Beschwerden künftig mit einem Anstieg der Verfahren zu rechnen sei. Teilweise sei das Verhängen sechsstelliger Bußgelder zu erwarten; mit Bußgeldbescheiden in Millionenhöhe sei aktuell nicht zu rechnen.

Die volle Härte des scharfen Bußgeldrahmens der DS-GVO bekam jedoch Google im Januar 2019 zu spüren,



als die französische Aufsichtsbehörde einen Bescheid über 50 Millionen Euro unter anderem wegen mangelhafter Transparenz und unzureichendem Erfüllen der datenschutzrechtlichen Informationspflichten gegen den Suchmaschinenanbieter erließ. Es bleibt abzuwarten, inwieweit derartig hohe DS-GVO-Bußgelder künftig auch in Deutschland eine Rolle spielen werden. Neben der Kooperation mit der Aufsichtsbehörde werden bei der Bemessung der Bußgeldhöhe der Verschuldensgrad beim Verantwortlichen, die Größe des Betroffenenkreises, die Datenmenge sowie die betroffenen Datenarten zu berücksichtigen sein.

Lukas Kalkbrenner,
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Google musste
50 Millionen
Euro Bußgeld in
Frankreich zahlen



Wanderrouten zu Aussichtspunkten

Der Offenburger Hausberg Hohes Horn, der Kandelgipfel bei Waldkirch, das Herzogenhorn bei Bernau und der Gugelturm im Hotzenwald – auf diese 5 sowie auf 25 weitere Aussichtsziele im südlichen Schwarzwald führt der Autor Dieter Buck seine Leser in dem gleichnamigen Buch. Dabei bekennt er einen „Mut zur Lücke“ angesichts der ungleich größeren Zahl an solchen Zielen mit Weitblick, die es im südlichen Schwarzwald gibt. Dennoch: Dieter Bucks Auswahl macht Lust aufs Erkunden der Region. Hilfreich bei der Auswahl sind nicht nur die Beschreibungen der einzelnen Routen samt historischer Erklärungen, sondern auch die Angaben von Schwierigkeitsgrad, Beschaffenheit, Länge und Dauer der Strecken. **mae**

Dieter Buck | Die schönsten Aussichtsziele im südlichen Schwarzwald
Silberburg | 160 Seiten | 14,99 Euro

Strategien gegen Stress

„Selbst schuld - zum Glück“ – der Titel ist provokant. Doch er zeigt, worum es dem Diplom-Psychologen und Coach für Führungskräfte Thomas Fritzsche geht: Wer so gestresst ist, dass seine Arbeit und sein Privatleben darunter leiden, kann sich selbst helfen. Wie das funktionieren kann, spielt er anhand eines überarbeiteten Managers einer mittleren Führungsebene und eines Kollegens durch. Der Leser begleitet sie bei einem Stresstest, beim Erkennen der subjektiven Stressfaktoren, beim Aufzeigen möglicher körperlicher und seelischer Folgen genauso wie beim Lernen von Strategien und Entspannungstechniken gegen Stress. Hilfreich und auf den Punkt gebracht ist das Informations- und Übungsmaterial. **sum**

Thomas Fritzsche | Selbst schuld – zum Glück. Die sieben Säulen des Stressmanagements
Herder | 234 Seiten | 20 Euro



Tipps fürs Formulieren von Wirtschaftstexten

Ob für eine Pressemitteilung, eine Rede, einen Geschäftsbericht oder einen wissenschaftlichen Aufsatz: Wirtschaftliche Sachverhalte verständlich darzustellen, ist nicht immer einfach. Hilfestellungen hat Nils Hesse in seinem Buch „Wirtschaftsthemen verständlich vermitteln“ parat. Der Volks- und Betriebswirt, der unter anderem als Redenschreiber im Bundeswirtschaftsministerium gearbeitet hat, gibt detaillierte Tipps für eine verständliche Sprache vom guten Einstieg bis zum Verwenden von Fachwörtern sowie zum verständlichen Darstellen von Zahlen, die vergleichbar sein und nicht zu viele Kommastellen enthalten sollten. Beispiele aus der Praxis, aus Zeitungen und Forschungsinstituten veranschaulichen das Erklärte. **mae**

Nils Hesse | Wirtschaftsthemen verständlich vermitteln
Schäffer-Poeschel | 171 Seiten | 29,95 Euro



Überblick über öffentliche Förderprogramme

Öffentliche Förderprogramme sind ein wichtiger Baustein der Mittelstandsfinanzierung. Zinsvergünstigte Darlehen, Zuschüsse, Bürgschaften und Beteiligungen bieten eine solide Grundlage zur betriebsgerechten Finanzierung und sichern die Wettbewerbsfähigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen. Einen Überblick über die unterschiedlichen Finanzierungsmöglichkeiten und Förderprogrammen für Unternehmer, Start-ups und Existenzgründer gibt der BWIK mit seiner neu aufgelegten, kostenlosen Broschüre „Finanzielle Gewerbeförderung im Land Baden-Württemberg“. Sie ist bei der IHK erhältlich oder als Download. **bwihk**

BWIK (Hrsg.) | Finanzielle Gewerbeförderung im Land Baden-Württemberg
24 Seiten | Download unter www.bw.ihk.de/veroeffentlichungen/publikationen



Sammler- und Spielzeugsbörse, Radolfzell, 6. April, 10 bis 15 Uhr, TKM Milchwerk, Gastveranstaltung, Tel. +49 7551 83 11 46, www.spielzeugsboerse-radolfzell.de

Fit'n'run, Freiburg, Sport- und Gesundheitsmesse, 6. und 7. April, Sa 10 bis 18 Uhr, So 7 bis 17.30 Uhr, im Rahmen des 16. Freiburg Marathon (So), Messegelände, Tel. +49 761 38 81-02, www.mein-freiburgmarathon.com (Programm)

Handgemacht Kreativmarkt, Offenburg, Produkte für Selbsterbauer, 6. und 7. April, Sa 11 bis 18 Uhr, So 10 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 351 33 60 322, www.kreativmaerkte.de

17. Ausbildungsbörse Tuttlingen: Aus- und Weiterbildungsangebote, Berufsbilder, mit Fachvorträgen, 6. und 7. April, 11 bis 16 Uhr, Stadthalle, Gastveranstaltung, Tel. +49 7641 966 27-426, www.tuterleben.de/Veranstaltungen



DST Dreh- und Spantage Südwest, VS-Schwenningen, Fachmesse für Dreh-, Fräs-, Zerspantechnik, Sonderthemen digitale Fabrik, Entgrat- und Reinigungsprozesse,

mit Fachforum, 10. bis 12. April, 9 bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7720 97 42-0, www.DSTSuedwest.de



Aero 2019, Friedrichshafen, Weltleitmesse The Global Show for General Aviation: Neu- und Gebrauchtflugzeuge, Business Aviation, Aero

Conferences, breites Themenprogramm, 10. bis 13. April, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7541 708-405, www.aero-expo.com



Offa, St. Gallen, 43. Frühlings- und Trendmesse (Mehrbranchen-Publikumsmesse), Sonderschauen und

breites Rahmenprogramm, mit **36. Offa-Pferdemesse** mit Sport und Show, 10. bis 14. April, 10 bis 18 Uhr, Gastronomie Mi-Sa bis 21 Uhr, Olma-Messegelände, Tel. +41 71 242 01 44, www.offa.ch

124. Südbadische Gebrauchtwagen-Verkaufsschau, Freiburg, rund 700 eingefahrene Fahrzeuge, 12. bis 14. April, Fr 14 bis 19 Uhr, Sa/So 10 bis 18 Uhr, Messegelände,

Tel. +49 761 38 81-02, www.gebrauchtwagen-suedbaden.de

22. Internationale Eisenbacher Antik-Uhrenbörse, Eisenbach/Schwarzwald, 13. und 14. April, Sa 9 bis 17 Uhr, So 10 bis 16 Uhr, (Händlertag 12. April, 12 bis 17 Uhr), Wolfwinkelhalle, Gastveranstaltung, Tel. +49 7657 471, www.antikuhrenboerse-eisenbach.de

3. Gartenfestival, Wasserschloss Inzlingen (bei Lörrach): Blumen, Pflanzenwelten, Gartenmöbel, -technik, Accessoires, mit Fachvorträgen, 26. bis 28. April, Fr/Sa 10 bis 18 Uhr, So 11 bis 18 Uhr, Schlosspark, Gastveranstaltung, Tel. +49 7623 741 92-0, www.suema-maier.de (Gartenmessen)

Salon Auto Moto Classic, Straßburg: Oldtimer, Motorradveteranen, Sonderschauen, 26. bis 28. April, 10 bis 19 Uhr, Messegelände/ Parc des Expositions „Wacken“, Tel. +33 3 88 37 67 67, www.automoto-classic.com

Fantasy Basel, The Swiss Comic Con 2019: Movie, Game, Comic, Cosplay, breites Rahmenprogramm, 3. bis 5. Mai, Fr 12 bis 21 Uhr, Sa/So 10 bis 19 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +41 44 350 05 16, www.fantasybasel.ch

Tuning World Bodensee, Friedrichshafen, Internationales Messe-Event für Auto-Tuning, Lifestyle und Club-Szene, Sonderschauen, breites Rahmenprogramm, 3. bis 5. Mai, Messebetrieb 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7541 708-405, www.tuningworldbodensee.de



Die Badische, Offenburg: Badische Weine, Winzersekte, Spirits und Kulinarik, Wein-Gastregion Franken, mit Weinseminaren und Weinrundgang, (vormals „Badische Weinmesse“ mit „Baden Spirits“), 3. bis 5. Mai, Fr 19 bis 22 Uhr (Pre-Night), Sa/So 11 bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +49 781 92 26-0, www.die-badische.de

Nadelwelt Karlsruhe 2019, Internationale Veranstaltung für Handarbeiten: breite Palette der Textilkunst, Kurse, 3. bis 5. Mai, 10 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 6196 97 290-40, www.nadel-welt.de

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



Bild: Krommer

Heimische Produkte und gelebtes Brauchtum schaffen regionale Messeidentität. Motiv auf der Freiburger Baden Messe 2016.

Die Mehrbranchen-Publikumsmessen in der Region

Neuer Schwung

Die klassischen Mehrbranchenmessen für den Endverbraucher, früher oft die einzigen großen Marktveranstaltungen, haben langjährig beträchtliche Besucherrückgänge verzeichnet. Welche Strategien verfolgen die betroffenen Messegesellschaften, um ihre Veranstaltungen erfolgreich für die Zukunft aufzustellen?

„Muba du wirsch für immer in unsere Härze sy“. Dieser emotionale Herzenseintrag als einer von vielen im Messegästebuch und erst recht der Ansturm von knapp einer viertel Millionen Abschied nehmende Besucher auf der Mitte Februar nach 102 Jahren letztmalig durchgeführten Muba (früher Schweizer Mustermesse Basel) zeigt die verbreitete persönliche Verbundenheit mit dem Messeereignis. Das gilt für die Muba ebenso wie für andere traditionelle Verbrauchermessen in der Region. Dennoch ist die Zahl der Besucher in Basel von noch rund 450.000 Anfang der 1990er-Jahre auf 123.750 im Jahr 2018 gesunken. Die Oberrhein Messe in Offenburg verzeichnete 1991 über 130.100 Besucher. 2018 meldete sie 79.240 Besucher. Auf der benachbarten Europamesse/Foire Européenne in Straßburg ging die Besucherzahl im gleichen Zeitraum von 252.600 (1991) auf 163.000 Besucher zurück (2018), auf der Südwest Messe in Villingen-Schwenningen von 143.200 (1991) auf 104.000 Besucher (2018), auf der IBO in Friedrichshafen einschließlich ihrer heutigen Schwestermessen von 82.300 (1992) auf 71.200 Besucher (2018) und in Freiburg auf der publikumsstärksten Vorgängermesse Schawa (Schalten und Walten) der heutigen Baden Messe von rund 116.000 (1990) auf rund 73.000 Besucher (2017) sowie im

vergangenen Jahr auf der Baden Messe mit Landwirtschaftsausstellung auf rund 60.400 Besucher. Die vergleichsweise jüngere Regio Messe in Lörrach meldete den Höchstwert 2015 mit 63.000 Besuchern und im vergangenen Jahr rund 57.000 Besucher (2018). Mit Blick auf den jüngeren Zeitraum etwa ab 2014 blieben die Besucherzahlen der traditionellen Verbrauchermessen in Offenburg, Villingen-Schwenningen und Friedrichshafen bei leichten jährlichen Schwankungen auf dem jeweils eingetretenen Niveau mehr oder weniger konstant.

Konkurrenz durch verändertes Konsumverhalten

In Deutschland meist Anfang der 1950er-Jahre mit dem einsetzenden Wirtschaftswunder gegründet, waren die Mehrbranchen-Publikumsmessen für die Bevölkerung eine wesentliche Einkaufsquelle für ihre Haushaltsanschaffungen. Auf ihnen gab es erstmalig Neuheiten zu sehen, und attraktive Messerabatte lockten. Und während wegen der damaligen Ladenöffnungszeiten alle Geschäfte am Samstag um 14 Uhr schließen mussten, galt das für die Messen eben nicht. Heute dominieren den Handel teils riesige Einkaufszentren „auf der grünen Wiese“, auch

mit Sonderangeboten über das ganze Jahr. Neuheiten finden sich am schnellsten sowie allgemein zugänglich im Internet. Ein Messetermin ist hierfür heute völlig zweitrangig. Längst kaufen immer mehr Konsumenten zum Nachteil der Publikumsmessen online ein. Und laut Konsumforschung verschiebt sich auch der Einzelhandel, also potenzielle Messeaussteller, immer mehr zum Onlinehandel hin.

Erlebnismessen und regionale Identität

Die veränderte Marktsituation verlangt neue zukunftsfähige Messekonzepte. In diesem Zusammenhang wird häufig der Wandel der Verbrauchermessen von reinen Verkaufs- hin zu Informations- und Erlebnismessen gefordert. Dazu sollen Sonderschauen und Unterhaltung dienen. Schließlich ist der grundsätzliche Vorteil der Messen für Aussteller wie für Besucher der direkte persönliche Austausch. Damit ist eine wieder stärkere regionale Messeidentität verbunden. Die Messen sind Schaufenster der regionalen Wirtschaft und deren Leistungsfähigkeit und müssen umgekehrt ihr Angebotsspektrum auf spezielle regionale Bedürfnisse und Themen ausrichten. Sonderschauen und Rahmenprogramme reichen hier bis zur regionalen Traditionspflege. Darüber können sich die regionalen Besucher mit „ihrer“ Messe als persönlichem Treffpunkt identifizieren. Und das grenzt die Verbrauchermessen auch von den meist überregional einheitlichen Einkaufszentren und Handelsketten ab. Entsprechend zeigen sich nach den obigen Statistiken gerade die Mehrbranchen-Publikumsmessen im ländlichen Raum mit breiterer regionaler Orientierung bei den Besucherzahlen robuster (etwa Offenburg und Villingen-Schwenningen) als die allgemeinen Publikumsmessen in den größeren Städten (etwa Basel und Straßburg).

Die traditionellen Publikumsmessen der Region bezeichnen sich zu Regionalität. Laut den Pressemitteilungen verstehen sie sich beispielsweise als „Treffpunkt der Region“ (Südwest Messe Villingen-Schwenningen) oder als „stabiler Anker für Tradition und regionale Identität“ (Oberrhein Messe Offenburg). In der praktischen Umsetzung reicht das von Bauernmärkten mit regionalen Spezialitäten vom Direktvermarkter über Schwarzwaldhalle und Kunstaussstellung „Kosmos Schwarzwald“ (Oberrhein Messe) bis zum Messethema „Natürlich Regional“ mit Produkten, Dienstleistungen und regionalen Kulturinstitutionen (Baden Messe Freiburg) oder „Land und Leute – Ein Tag mit der Landwirtschaft“ (Südwest Messe).

Nachhaltiger Mehrwert

Neben erlebbarer Regionalität müssen die Messen die insgesamt angebotenen Produkte physisch wie emotional erlebbar präsentieren. Es gilt, immer mehr auf die Erfahrungswelt der Sinne zu setzen. Und das mit allem, was Livekommunikation zu bieten hat, von VR-Dome, Drohnenshows, interaktiven Installationen bis Liveevents. Im Mittelpunkt stehen Produktrends und Neuheiten bis Lifestyle zum Anfassen und praktischen Ausprobieren für jedes Besucheralter, aber stets an die Bedürfnisse der jeweiligen Branche angepasst. So behaupten sich die Publikumsmessen kurzum als analoges Erlebnis in einer immer digitaleren Welt. In dieser Form schaffen sie für Besucher wie Aussteller einen nachhaltigen Erkennungs-, Erinnerungs- und schließlich auch geldwerten Mehrwert.

Die produktbezogenen Inhalte der hiesigen Publikumsmessen stellen neben bewährten Artikeln tatsächlich deutlich auf Neuheiten ab, dabei unter dem Aspekt des emotionalen Erlebnisses laut der Südwest Messe „nicht nur zum Ansehen, sondern gleich zum Ausprobieren“. Die Baden Messe in Freiburg setzt verstärkt auf interaktive Mitmachaktionen etwa im Gesundheitsbereich. Die IBO in Friedrichshafen sieht sich mit vielen Neuheiten/Premieren „nicht ganz, aber fast neu erfunden“. Das reicht von der wieder neu aufgelegten legendären IBO-Modenschau bis zur Vermittlung von Onlineerlebnissen im ersten digitalen Zukunftsraum der Messe.

Produktvielfalt versus Fachausstellungen

Zur besseren spezifischen Zielgruppenansprache geht an vielen Messeorten der Trend zur Ausgliederung einzelner Themen aus den großen Mehrbranchen-Publikumsmessen als Fachausstellungen, so genannten Special-Interest-Publikumsmessen. Oft zitierte erfolgreiche Beispiele sind die 1973 erstmals außerhalb der Muba durchgeführte Uhren- und Schmuckmesse, heute die nach wie vor weltweit führende „Baselworld“, oder die „Art Basel“, die wichtigste Kunstmesse der Welt. In Freiburg sind mehrere Verbrauchertemen

der Baden Messe fast komplett in zeitlich separaten Special-Interest-Messen in Form von Eigen- oder ständigen Gastmessen aufgegangen. Dazu gehören die heutigen „Freizeitmessen Freiburg“, „Gebäude. Energie. Technik (Getec)“, „Gartenträume“, „Automobil“, „Plaza Culinaria“ (gastronomische Spezialitäten) oder die „Regio Agrar Baden“ mit zum Teil bisher in der Baden Messe angesiedelten landwirtschaftlichen Themen. Für das ganze Jahr bedeutet das für den Messestandort Freiburg unter dem Strich deutlich mehr Aussteller, Besucher und entsprechend mehr Umsatz. Indem aber für die Spezialmessen andere Durchführungstermine gewählt werden, etwa aus

Kapazitätsgründen zur Organisation eines breiteren Angebots, verlieren die ursprünglichen Messen angesichts ausgedünnter Produktvielfalt erfahrungsgemäß an Attraktivität.

Um diese dennoch weiter zu gewährleisten, halten die hiesigen Publikumsmessen überwiegend an einem breiten Produktspektrum fest. Das zeigt sich in Friedrichshafen an den Verbrauchsgüter-Themenwelten der Frühjahrsmesse IBO zusammen mit, wohlge- merkt zeitgleichen, Special-Interest-Publikumsmessen „Garten & Ambiente Bodensee“, „Neues BauEn“, und „Urlaub Freizeit Reisen“. Der in Villingen-Schwenningen im Jahr alleinige „Mega-Marktplatz“ Südwest Messe vereint stets vor der Sommerpause verschiedene inhaltliche Messesektoren und Sonderschauen weiterhin unter einem Dach, womit man „rundum zufrieden“ ist. Gleiches verfolgt die Regio Messe in Lörrach mit oft regional bezogener Themenvielfalt. Die Herbstmesse Oberrhein Messe in Offenburg präsentiert sich mit mehreren Themenwelten einschließlich übergreifend saisonbezogenen „Herbstzauber“ als „riesiges Shopping-Center mit Messe-Angeboten“. Die Offenburger Special-Interest-Publikumsmessen „Bauen Wohnen Garten“ und „Balance“ (Gesundheit) finden zeitlich weit entfernt im Frühjahr statt. In Freiburg zielt das aktuell veränderte neue Messekonzept der Baden Messe anstelle für die ganze Familie jetzt speziell auf das Lebensgefühl der mittleren Generation ab, und das mit einem weiterhin breiten, dabei passenden Produkt- und Leistungsspektrum von Gesundheit, Ernährung, Hauswirtschaft bis Mode und Freizeit/Reisen von ausgesuchten qualitativen Ausstellern. **epm**

Publikumsmessen sind ein analoges Erlebnis in einer immer digitaleren Welt

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Großraum Freiburg. Nachfolger für Maschinenbauunternehmen gesucht. Das erfolgreiche, innovative und in der Region gut vernetzte Unternehmen ist seit 1985 erfolgreich am Markt (Maschinenbau/Sondermaschinenbau, Serienfertigung spezieller Artikel, kundenorientierte Komplettlösungen, Montagearbeiten, Drehen, Fräsen, Bohren, Schweißen, Reparaturen und Umbauten). Kompetente Begleitung bei der Übernahme und detaillierte Einarbeitung werden zugesichert.

LR-EX-A-14/19

Nachfolger/in für Bio-Caterer aus Altersgründen gesucht. Seit über 20 Jahren kochen wir für Kinder in 100% Bioqualität (viele regionale Erzeuger, 63 Kitas, 1.600 Essen täglich). Wir führen einen Partyservice und beliefern Cafés. Im Betrieb sind 33 Mitarbeiter/innen (17 volle Stellen). Über Interesse und Kontaktaufnahme würde ich mich freuen.

LR-EX-A-15/19

Unternehmensnachfolge für kleines (2 Mitarbeiter), gut eingeführtes und erfolgreiches Bauträgerunternehmen in Freiburg gesucht. Geeignet für Architekten, Bauingenieure, Bautechniker oder Meister. Zunächst in Anstellung, Übergabe nach Absprache. Wir sind flexibel und für verschiedene Kooperationen offen.

LR-EX-A-16/19

Gut etabliertes Unternehmen in der High-End-Audio-Branche (gegründet 1996) mit eigenem Produktportfolio mit Alleinstellungsmerkmalen zu verkaufen. Weltweites Vertriebsnetz vorhanden, trotzdem bestehen noch gute Ausbaumöglichkeiten. Gesucht wird ein/e Nachfolger/in mit kaufmännischen Kenntnissen und technischem Verständnis. Übergabe nach Einarbeitungszeit beziehungsweise Begleitung durch den aktuellen Geschäftsführer für 2020/2021 vorgesehen.

KN-EX-A-560/19

Nischenprodukt im Bereich Deckelroste zu verkaufen: Onlineshop für Deckelroste der nicht mehr existierenden Firma Passavant, deren Produkte zu Hunderttausenden in Deutschland und Europa verbaut wurden. Seit 2015 werden über den Onlineshop www.deckelrost.de diese Deckel exklusiv veräußert. Interessant für Metallbauunternehmen, die das Produkt in ihr Portfolio aufnehmen können, aber auch für Baustofffachhandel geeignet.

KN-EX-A-559/19

Bankvorstand, 30 Jahre in der Branche, Wertpapierhandel, Privat- und Firmenkunden, Sanierer und Organisationsprofi sucht kleines Bankhaus.

KN-EX-N-558/19

Planer, Konstrukteur und technischer Betriebsleiter bietet 6 Konzessionen in zulassungspflichtigen Handwerken laut HwO an: Installation, Heizungsbau, Klempnerei, Dachdeckung, Metallbau und Feinwerkmechanik. Die Eintragung bei der Handwerkskammer Konstanz besteht schon. Konzessionsvergabe kann an bestehende Betriebe zwecks Erweiterung oder Neugründungen in VS und Umkreis von 100 km erfolgen.

VS-EX-A-05/19

Start-up-Beteiligung/Firmenverkauf im Kreis Rottweil. Metallverarbeitende Firma, seit über 35 Jahre am Markt in der Produktion und weltweitem Vertrieb von Werkzeugen (z.B. Industriemesser). Zulieferer von OEM-Produkte wie Maschinenmesser und Schleifteile für bekannte Maschinenhersteller. Ist offen für Start-up-Unternehmen zur Erweiterung/Ergänzung beziehungsweise zur Beteiligung und Übernahme (Endziel). Zeitachse zur Übernahme nach Absprache.

VS-EX-N-02/19

Leidenschaftlicher Betriebswirt (IHK)/General Manager/leidenschaftlicher Personaler sucht ein Unternehmen zur Übernahme und Tätigkeit als Geschäftsführer in den folgenden Regionen: Rottweil, VS, Tuttlingen (Schwarzwald-Baar-Heuberg), Bodenseekreis, Breisgau-Hochschwarzwald (teilweise). Branchen: Produzierendes Gewerbe, Maschinen- und Anlagenbau/sonstiger Maschinenbauer/Sondermaschinenbau, Präzisionstechnik/Drehtechnik, Automotive-Bereich/Zulieferer, Pharma und Medizintechnik, Immobilien, Transport und Logistik, Bauwesen, Beratung und Consulting. Das Unternehmen sollte sich in einer finanziell unabhängigen Lage befinden und über einen breiten Kundenstamm verfügen. Es soll ein zukunftsfähiges und nachhaltiges Produkt beziehungsweise ein Produktportfolio haben, das sich bereits am Markt bewiesen hat.

VS-EX-N-03/19

Das seit über 60 Jahren familiengeführte Modegeschäft in einer Kleinstadt im Raum Schwarzwald-Baar-Heuberg sucht zum 1.06.19 einen Nachfolger. Verkaufsfläche ca. 150 qm, 4 große Schaufenster, separates Büro und Lager. Toplage in der Stadtmitte, Parkplätze direkt beim Haus. Das trendorientierte Modehaus hat einen festen

SO GEHT'S

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

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

Bei Inseraten aus IHK-Börsen gelten die Bedingungen der jeweiligen Börse. Wenn Sie in den Börsen inserieren wollen: Bitte wenden Sie sich an den für die jeweilige Börse zuständigen Ansprechpartner bei Ihrer IHK (siehe rechts).

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

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

Ihre Zuschrift wird kostenfrei an den Inserenten weitergeleitet.

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 Mai ist der 8.4.

Verfahrenstechnik, Maschinenbau, Sanitär und Lebensmittel. Für unsere Produkte suchen wir deutschlandweit Handelsvertreter.

KN-HV 535/19

Handelsagentur aus dem Kreis Rottweil sucht noch ein zweites Standbein nach §84. Breiter Handelsvertreter-Produktbereich, möglich über Einzelhandel, Industrie- bis Konsumgüterprodukte. Einsatzgebiet: IHK Bezirke LR, KN, und VS.

VS-EX-HV-01/19

KOOPERATIONSBÖRSE

Für die Kreation und Entwicklung einer völlig neuen Herrenduft-Parfümlinie suche ich einen Parfumeur (Nase) mit Verbindungen zu Produzenten, Investoren und Kapitalgebern.

VS-EX-K-07/19

Kundenstamm. Inventar und Kassensystem mit Warenwirtschaft können gerne mit übernommen werden. Wir würden uns über eine Kontaktaufnahme freuen.

VS-EX-A-39/18

Handelsunternehmen im medizintechnischen Bereich sucht Nachfolger. Wir sind seit Jahren als Handelsunternehmen mit 2 Vollzeit- und 4 Teilzeitkräften vorwiegend im boomenden ambulanten Bereich tätig und haben uns im deutschen Bundesgebiet einen nachhaltigen Kundenstamm aufgebaut. Gute Umsätze und attraktive Erträge sind Ergebnis klarer Firmenstrukturen, enger Kooperationen mit Weltmarktführern und der Bedienung von Branchennischen. Die Geschäftstätigkeit ist nicht standortgebunden und eignet sich zur Existenzgründung sowie für Zukauf/Ergänzung durch artverwandte Unternehmen.

VS-EX-A-06/18

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Wir vertreiben Magnetventile und Motorkugelhähne mit einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis in Bereichen wie Bewässerung (Agrar, Gärtnerei, Winzer), Industrie,

ONLINE-ADRESSEN

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

Recyclingbörse:
<http://www.ihk-recyclingboerse.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: Zarya Maxim - Fotolia

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. 37 gültig ab Januar 2019.

Satz:

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

Druck:

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

Herausgeber:

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

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

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

IHK Südlicher Oberrhein

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

Erscheinungsweise:

Diese Druckversion der Wirtschaft im Südwesten erscheint am 1. April.. 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.

