

# WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

JUNI 2019  
erscheint am 31. Mai 2019

**IHK-Monitor**  
zeigt die Kosten des  
Fachkräftemangels

## Mister Music

Der Schramberger Musikhändler  
Reinhold Hettich im Porträt

## Matratzen und Decken

Badenia produziert  
Bettwaren in der Ortenau

## Messtechnik

Bei Endress + Hauser lief  
es 2018 besonders gut

Regionaler Einzelhandel

# Stationär punkten

IHK

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

## Liebe Leserinnen, liebe Leser

**O**nlinehandel und zurückgehende Kundenfrequenzen in den Innenstädten bedrängen die Händler. Was setzen sie dem entgegen? Gute Beratung, angenehme Atmosphäre, besondere Sortimente und digitale Sichtbarkeit sind einige Antworten, die wir anhand von Beispielen aus den drei IHK-Bezirken beleuchten (Seite 6).

Fachkräftemangel - dieses Schlagwort ist in vieler Unternehmer Munde. Aktuell fehlen im Land 330.000 qualifizierte Mitarbeiter. Was das kostet, ist im IHK-Fachkräftemonitor des baden-württembergischen Industrie- und Handelskammertages nachzulesen. Die wichtigsten Ergebnisse sind zusammengefasst auf Seite 52.

Wie gut sich viele Unternehmen trotz Fachkräftemangels im vergangenen Jahr entwickelt haben, können Sie unseren sehr zahlreichen Unternehmensnachrichten entnehmen - beginnend mit Endress+Hauser über Sto, Kestenholz, Weberhaus, bis hin zu den Maschinenbauern Hermle sowie Chiron und vielen anderen (ab Seite 38).

Unser „Kopf des Monats“ ist in dieser Ausgabe Reinhold Hettich aus Schramberg, Gründer und Inhaber des Musikhandels „Mr. Music“ (Seite 14). Und in unserer Rubrik „Aus dem Südwesten“ stellen wir diesen Monat eine Steppdecke von Badenia Bettcomfort aus Friesenheim vor (Seite 72).

Viel Spaß beim Lesen.

*Thor Ulrich Plankenhorn*



**Ulrich Plankenhorn**  
Leitender Redakteur

### 4 PANORAMA

### 6 > TITEL

Regionaler Einzelhandel:  
Stationär punkten

### 12 LEUTE

#### 12 Personalien:

Horst Siedle  
Andreas Mayr/Peter Selders  
Alois Franke  
Michael Joos  
Hans-Georg Schell

#### 13 Gründer:

Salvatore Decker/Christian  
Breyer/Sebastian Breyer

#### > 14 Kopf des Monats: Reinhold Hettich

### 17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

### 38 UNTERNEHMEN

#### > 38 Endress + Hauser

- 40 Sto, Petersen Handwerkermarkt
- 41 Kestenholz-Gruppe, PSD Bank
- 42 Sparkasse Schwarzwald-Baar  
Hummel
- 43 Progress-Werk Oberkirch
- 44 Volksbank Schwarzwald Baar  
Hegau, Kreissparkasse Tuttlingen
- 45 Sick, Sensopart
- 46 Hermle

> Themen der Titelseite



TITELTHEMA: Regionaler Einzelhandel

## Stationär punkten

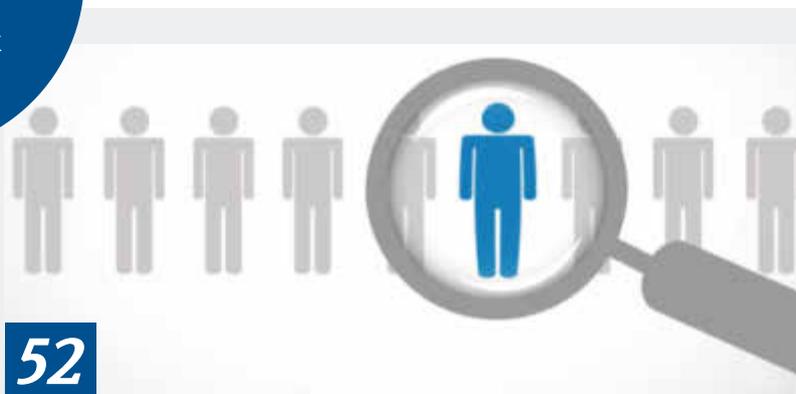
Der Onlinehandel und die zurückgehende Kundenfrequenz in den Innenstädten gehören zu den größten Herausforderungen des stationären Einzelhandels. Vor allem an Hochrhein und Bodensee spüren die Händler außerdem das Ende des Booms mit den Schweizer Kunden. Wie sie dennoch stationär punkten können, ist Thema unserer Titelgeschichte.

Aus dem Südwesten

## Bettdecken von Badenia

Sie heißt Greta und ist ein Textilfaser-Steppbett (siehe Bild). Rund 800.000 solcher und anderer Bettdecken entstehen jährlich bei Badenia im Friesenheimer Ortsteil Oberschopfheim. Außerdem Kissen und Matratzen.





52

IHK-Fachkräftemonitor

## Die Kosten des Mangels

Laut aktuellem IHK-Fachkräftemonitor fehlen bereits jetzt über 330.000 Fachkräfte in baden-württembergischen Unternehmen, denen dadurch fast 24 Milliarden Euro Wertschöpfung verloren gehen. Das sind fünf Prozent der Bruttowertschöpfung.

Kopf des Monats

## Reinhold Hettich

Der Gründer und Inhaber des Schramberger Musikgeschäfts „Mister Music“ ist ein Tausend-sassa: Kaufmann und Musiker, Stratege und kreativer Kopf. Reinhold Hettich spielt Akkordeon und Orgel, malt und macht viel Sport.



14

- 47 Chiron
- 48 IMS Gear
- 49 Schuler
- 50 Schweizer Electronic, Forstwirtschaftliche Vereinigung
- 51 Weberhaus, Kast Baubedarf

## 52 THEMEN & TRENDS

- 52 IHK-Tool prognostiziert Wertschöpfungsverluste in Milliardenhöhe: Was fehlende Mitarbeiter kosten
- 53 WVIB präsentiert internationale Automotivstudie

## 54 PRAXISWISSEN

- 54 Innovation & Umwelt
- 55 Steuern
- 56 Recht

## 59 MESSEN

- 59 Kalender/News

## 72 DIE LETZTE SEITE

- Aus dem Südwesten: Bettdecken aus Oberschopfheim

## STANDARDS

- 56 Impressum
- 58 Literatur
- 68 Börsen

## ■ BEILAGENHINWEIS

Der Regionalausgabe Südlicher Oberrhein liegt eine Beilage der IHK-Bildungszentrum Südlicher Oberrhein GmbH in Offenburg und der Regionalausgabe Lehr (SOR) liegt ein Flyer der n plus sport GmbH in Saarbrücken bei.



Bild: S.H.exklusiv - Fotolia

## Landeswettbewerb gestartet Blühende Landschaften

Fast sechs Hektar Landwirtschaftsfläche gingen im Schnitt der vergangenen fünf Jahre in Baden-Württemberg täglich vor allem durch Siedlungs-, Gewerbe- und Verkehrsfläche verloren. Das geht aus einer Pressemitteilung des baden-württembergischen Ministeriums für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz hervor. Es hat daher verschiedene Förderprogramme und Projekte zur Stärkung der biologischen Vielfalt ins Leben gerufen. Eines davon ist der Wettbewerb „Baden-Württemberg blüht“. Vom 1. Juli bis 31. Dezember können sich Kommunen, Gruppen, Vereine, Verbände, Landwirte, Imker, Bewirtschafter von Streuobstwiesen, Jäger, Unternehmen sowie Naturschutzinteressierte, aber auch Schulen und Kindergärten daran beteiligen. „Wir suchen zukunftsweisende Projekte, Maßnahmen und Ideen, die Vorbild für andere sein können und vor Ort zu mehr Biodiversität beitragen“, sagte Landwirtschaftsminister Peter Hauk Mitte Mai. Der Wettbewerb ist mit insgesamt 25.000 Euro dotiert, die Preisverleihung findet im Frühsommer 2020 statt.

sum

[www.bwblüht.de](http://www.bwblüht.de)

### GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2019

	Betriebe			Beschäftigte			Umsatz			Ausland		
	(mit mehr als 50 Beschäftigten)			(in 1000)			(in Mio Euro)			(in Mio Euro)		
	Januar	Februar	März	Januar	Februar	März	Januar	Februar	März	Januar	Februar	März
Stadtkreis Freiburg	47	47	47	10	10	10	218	204	221	137	125	133
Breisgau-Hochschwarzwald	94	95	95	19	19	19	300	298	322	148	139	158
Emmendingen	68	69	69	14	14	14	213	203	218	128	118	129
Ortenaukreis	234	236	236	50	50	50	969	1030	1089	398	453	457
<b>Südlicher Oberrhein</b>	<b>443</b>	<b>447</b>	<b>447</b>	<b>93</b>	<b>93</b>	<b>93</b>	<b>1701</b>	<b>1736</b>	<b>1850</b>	<b>811</b>	<b>834</b>	<b>877</b>
Rottweil	105	105	105	23	23	23	421	420	434	197	184	207
Schwarzwald-Baar-Kreis	166	167	168	30	30	30	480	466	478	192	192	196
Tuttlingen	142	144	144	32	32	32	603	615	652	339	337	356
<b>Schwarzwald-Baar-Heuberg</b>	<b>413</b>	<b>416</b>	<b>417</b>	<b>84</b>	<b>84</b>	<b>84</b>	<b>1505</b>	<b>1501</b>	<b>1564</b>	<b>728</b>	<b>714</b>	<b>759</b>
Konstanz	74	76	76	18	18	18	421	446	476	223	235	259
Lörrach	84	85	85	18	18	18	399	376	417	235	230	263
Waldshut	59	59	58	12	12	12	241	255	283	104	114	124
<b>Hochrhein-Bodensee</b>	<b>217</b>	<b>220</b>	<b>219</b>	<b>48</b>	<b>48</b>	<b>50</b>	<b>1061</b>	<b>1077</b>	<b>1176</b>	<b>562</b>	<b>579</b>	<b>646</b>
<b>Regierungsbezirk Freiburg</b>	<b>1073</b>	<b>1083</b>	<b>1083</b>	<b>225</b>	<b>225</b>	<b>225</b>	<b>4266</b>	<b>4313</b>	<b>4589</b>	<b>2101</b>	<b>2127</b>	<b>2282</b>
<b>Baden-Württemberg</b>	<b>4515</b>	<b>4546</b>	<b>4552</b>	<b>1197</b>	<b>1200</b>	<b>1202</b>	<b>27041</b>	<b>28775</b>	<b>30907</b>	<b>15186</b>	<b>16476</b>	<b>17675</b>

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 06/2019)



April 2019

## Verbraucherpreisindex

	Deutschland	Baden-Württemberg
Index	105,2	105,6
Veränderung zum Vorjahr	+2,0%	+2,1%

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

## Warnung des Landeskriminalamts

### Unternehmen erpresst

Das Landeskriminalamt (LKA) ermittelt zu mehreren Fällen der gewerbs- und bandenmäßigen Erpressung mittels einer Ransomware. Betroffen sind Wirtschaftsunternehmen. Dies geht aus einer Pressemitteilung des LKA vom April hervor. Die bisherigen Angriffe auf betroffene Firmen führten zur Verschlüsselung sämtlicher Daten, heißt es. Für eine mögliche Entschlüsselung werde eine Lösegeldzahlung gefordert. Die Experten für Cybercrime berichten zudem, eine Analyse der bislang betroffenen IT-Systeme zeige einen gemeinsamen Angriffsvektor, dessen Merkmale der Anlage „Indikatoren“ entnommen werden können. Diese Indikatoren können von IT-Verantwortlichen genutzt werden, um eine mögliche Betroffenheit durch eine sogenannte Backdoor zu überprüfen. Treffen diese Indikatoren auf die IT-Infrastruktur zu, sei nach derzeitigem Stand davon auszugehen, dass Angreifer unberechtigt Zugang zum IT-System des Unternehmens haben. In diesem Fall empfehlen die LKA-Mitarbeiter, alle IT-Systeme zu überprüfen und auch zu berücksichtigen, dass aktuell genutzte Passwörter eventuell ausgespäht wurden. „Wir empfehlen darüber hinaus zu überprüfen, ob unberechtigt Benutzerkonten beziehungsweise Passwörter verändert oder hinzugefügt wurden“, heißt es in der Pressemitteilung. Betroffenen Unternehmen empfiehlt das LKA beim Bereinigen der IT-Systeme mitunter IT-Sicherheitsdienstleister hinzuzuziehen und Strafanzeige bei der Zentralen Ansprechstelle Cybercrime (ZAC) zu stellen.

sum

 Zentrale Ansprechstelle Cybercrime (ZAC),  
☎ 0711 5401-2444, ✉ [cybercrime@polizei.bwl.de](mailto:cybercrime@polizei.bwl.de)

## Exzellenzzentren für berufliche Bildung IHKs als Impulsgeber

Die EU-Kommission bezieht die deutschen Industrie- und Handelskammern (IHKs) bei der konzeptionellen Entwicklung von europäischen Exzellenz- und Innovationszentren für die berufliche Bildung mit ein: So berichtete der Geschäftsführer Bildung der IHK Schwaben, Oliver Heckemann, als Vertreter der IHK-Organisation auf der Konferenz der für Berufliche Bildung zuständigen Generaldirektoren/Abteilungsleiter über die Aktivitäten seiner IHK. Themen waren die Digitalisierung, Partnerschaften mit anderen relevanten Berufsbildungsakteuren bei dualen Studiengängen, die Integration von Flüchtlingen in Ausbildung sowie Ausbildungsmessen mit Unternehmen. Die IHK-Organisation gibt der EU-Kommission somit Standards für deren laufende Überlegungen vor, ab 2021 über das EU-Bildungsprogramm Erasmus+ ein europäisches Netzwerk beziehungsweise eine Plattform von regionalen „Zentren der beruflichen Exzellenz“ aufzubauen. Das hatte der DIHK in Brüssel erfolgreich angeregt. Die EU-Kommission verfolgt das Ziel, Berufsbildungsakteure und -anbieter mit exzellenten und innovativen Projekten und Methoden für die berufliche Bildung europaweit zu identifizieren und zu vernetzen.

rd

## Uhrenindustriemuseum Villingen-Schwenningen Jubiläumsausstellung

Im Jahr 1855 entwickelte der Schwenninger Johannes Bürk eine Nachtwächterkontrolluhr. Damit legte er zugleich den Grundstein für den Aufstieg Schwenningens zur Uhrenstadt. Anlässlich seines 200. Geburtstags und des eigenen 25-jährigen Bestehens ist im Uhrenindustriemuseum der Stadt die Ausstellung „Zeit, Freiheit und Kontrolle“ zu sehen. Sie führt durch die Geschichte der Kontrolluhren und zeigt, wie Schwenningen den Takt der Industriegesellschaft angab. „Hier wurden Stech- und Stempeluhren produziert, die halfen, Pünktlichkeit und Effizienz in aller Welt durchzusetzen“, heißt es im Ausstellungsflyer. Die ständige Beschleunigung blieb aber nicht auf die Arbeitswelt begrenzt, sondern wurde auch aufs Alltagsleben übertragen. Diesem und anderen Aspekten des Themas Zeit gehen die Ausstellungsmacher auf verschiedene Art und Weise nach. Viele historische Objekte sind zu sehen, darunter der Radialapparat „Bürk-Bundy Original“ (Bild) aus dem Jahr 1900, mit dem die Arbeitszeit von bis zu 200 Menschen gemessen werden konnte und den die Ausstellungsmacher als Ikone des Industriezeitalters bezeichnen.

mae



Bild: visual artwork

 Die Ausstellung ist bis  
1. März 2020 dienstags bis  
sonntags von 10 bis 12 und  
14 bis 18 Uhr geöffnet,  
 [www.uhrenindustriemuseum.de](http://www.uhrenindustriemuseum.de).

Der Einzelhandel im Südwesten

# Stationär punkten



Bild: Reisa Kamareva - Fotolia

Gute Beratung, angenehme Atmosphäre, besonderes Sortiment und digitale Sichtbarkeit – darauf setzen Einzelhändler angesichts des boomenden Onlinehandels und zurückgehender Kundenfrequenzen in den Innenstädten. Wir beleuchten die Situation der Branche im Südwesten anhand von Beispielen.

Die Rahmenbedingungen sind gut: Die Wirtschaft brummt, in der Region herrscht nahezu Vollbeschäftigung und – auch angesichts niedriger Zinsen – Kauflaune. Passend dazu konnte der Einzelhandel 2018 seine Umsätze im neunten Jahr infolge steigern. Deutschlandweit verbuchte die Branche on- und offline ein Plus von 2,8 Prozent, in Baden-Württemberg von 2,5 Prozent. Der Südwesten hinkte mit einem Umsatzzuwachs von 1,6 Prozent allerdings hinterher. Dafür gibt es mehrere Gründe. Ein wichtiger ist der boomende Onlinehandel, der laut Handelsverband Deutschland bundesweit um 9,1 Prozent zulegte, während der stationäre Handel lediglich ein Plus von 1,2 Prozent verzeichnete. Am zweitschlechtesten in der Region schnitt Freiburg ab, wo die Händler einen Umsatzrückgang von 0,5 Prozent hinnehmen mussten (siehe Kasten Seite 9). Dies geht aus einer Umfrage des Handelsverbands Südbaden unter seinen 1.900 Mitgliedern hervor. Freiburg litt 2018 das dritte Jahr hintereinander unter den Großbaustellen in der Innenstadt, die im März mit der Eröffnung der neuen Straßenbahnlinie entlang des Rotteckrings abgeschlossen worden sind. Dagegen legte das Freiburger Umland um 2,3 Prozent zu. Die Händler entlang der Schweizer Grenze spürten das Ende der mehrjährigen Sonderkonjunktur, die ihnen angesichts des günstigen Wechselkurses viele zusätzliche Schweizer Kunden beschert hatte. Am Hochrhein verzeichneten sie daher ein Minus von 1,5 Prozent – die Region wurde damit Schlusslicht im Südwesten. Das leichte Plus von 0,7 Prozent am Bodensee wurde laut Utz Geiselhart, dem stellvertretenden Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Südbaden, nur von den Händlern ohne Grenzlage getragen. Die Konstanzer hätten ein Minus im zweistelligen Bereich verzeichnet. Im ganzen Südwesten berichteten 60 Prozent der befragten Händler von rückläufigen Umsätzen mit Schweizern. Dies belegen auch die ausgestellten Ausfuhrkassenzettel (siehe Kasten zur Bagatellgrenze Seite 8), deren Zahl 2018 um gut sieben Prozent im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen ist und leicht unter dem Niveau des Jahres 2014 lag, der Zeit vor dem währungsbedingten Boom. Gleichwohl betont Geiselhart: „Der südbadische Einzelhandel ist eigentlich gut aufgestellt.“ Auch die Geschäfte mit den Schweizer Kunden „sind noch auf gutem Niveau“.

## Seipp Wohnen in Waldshut-Tiengen

Den Rückgang der Schweizer Kunden spürt auch das auf hochwertige, designorientierte Möbel und Küchen spezialisierte Unternehmen Seipp Wohnen aus Waldshut-Tiengen. „Die Frequenz ist rückläufig, aber der Kurs des Schweizer Franken ist nach wie vor attraktiv“, sagt Geschäftsführer Jochen Seipp. Während der Jahre der Sonderkonjunktur hatte das Unternehmen aufgrund der gestiegenen Nachfrage 20 neue Mitarbeiter eingestellt; insgesamt zählt es heute 140 Beschäftigte an drei Standorten. Nach wie vor machen Schweizer – vor

allem rund um den Zürichsee – etwas mehr als die Hälfte seiner Kunden aus. Diese investieren auch angesichts der niedrigen Zinsen nach wie vor gerne in hochwertige Möbel und Küchen. „Die kleineren Händler und Gastronomen in der Innenstadt sind zum Teil stärker vom Rückgang der Schweizer Kunden betroffen“, sagt Jochen Seipp, der zugleich Sprecher des Werbe- und Förderungskreises Waldshut ist. Dies wäre auch bei einer Einführung einer Bagatellgrenze für die Umsatzsteuerrückerstattung der Fall. „175 Euro sind für mich keine Bagatelle“, betont Jochen Seipp.

Eine Herausforderung ist für ihn der digitale Wandel. Obwohl das Internet das Anschauen, Fühlen und Probesitzen nicht bieten könne. Die Mehrheit seiner Kunden informiert sich vorab im Internet, berichtet Jochen Seipp. Daher ist es für ihn wichtig, eine informative, aktuelle und stylische Website mit möglichst vielen Produkten zu bieten, die so optimiert ist, dass sie Menschen in seinem Einzugsgebiet bei der Internetrecherche als einer der ersten drei Treffer gezeigt wird. Zwei Mitarbeiter arbeiten seit sechs Jahren in diesem Bereich. „Wir haben schon immer viel in die Ausstellung investiert, aber jetzt tun wir dies auch virtuell“, sagt Jochen Seipp. Das sei ein deutlicher Mehraufwand. Zurzeit entsteht am Standort in Tiengen

»Der Handel hat nur eine Chance, wenn die Ladenfläche von Zeit zu Zeit modernisiert wird«

Jochen Seipp,  
Seipp Wohnen,  
Waldshut-Tiengen

außerdem ein Erweiterungsbau mit einer zusätzlichen Ausstellungsfläche von rund 1.000 Quadratmetern – die Hälfte davon im Innern, die andere im Außenbereich, wo Gartenmöbel ausgestellt werden, die vor allem die Schweizer Kunden verstärkt nachfragen. Auch die bestehende, rund 7.000 Quadratmeter große Ausstellung, wird nach und nach renoviert. „Der Handel hat nur eine Chance, wenn die Ladenfläche von Zeit zu Zeit modernisiert wird“, ist Jochen Seipp überzeugt. „Ziel ist, ein attraktives Einkaufserlebnis zu bieten.“

Doch die Präsentation der Ware allein genügt nicht: Seipp setzt seit jeher auf Beratung und erledigt die Zollformalitäten, und die hauseigenen Schreiner liefern und montieren die Produkte. Immerhin ist das Thema Nachfolge für Seipp Wohnen erstmal abgeschlossen: Rund 20 Jahre lang hat die Familie die Übergabe des Unternehmens von der dritten auf die vierte Generation beschäftigt, berichtet

Jochen Seipp, der das Unternehmen gemeinsam mit seinem Bruder Martin, seinem Cousin Volker und seit zwei Jahren auch mit seiner Cousine Sophia führt.

## Klavierhaus Hermann in Trossingen

Das Klavierhaus Hermann beschäftigt sich zurzeit sowohl mit der Unternehmensnachfolge, als auch mit dem Wandel im Einzelhandel. 1987 gründeten Petra und ihr Mann Anton Hermann in Seitingen-Oberflacht das Unternehmen. „Wir wollten unsere Passion zum Beruf machen“, sagt Petra Hermann. 1992 zogen sie mit dem Geschäft nach Trossingen, das in der Musikhochschulstadt schnell zu einer Institution wurde. Heute sind sieben Angestellte, darunter drei Klavierbaumeister, beschäftigt. „Doch auch wir überdenken kontinuierlich unsere Strategie und die Ausrichtung unseres Hauses“, betont die Unternehmerin. So seien die Umsätze im Kleinbedarfsbereich – dieser umfasst zum Beispiel Noten und Mundharmonikas – in den vergangenen Jahren erheblich zurückgegangen. „Hier merkt man deutlich, dass eine Verlagerung in Richtung Onlinehandel stattfindet.“

Vergangenes Jahr ist die 31-jährige Tochter Vanessa in den Familienbetrieb eingestiegen. Als klar war, dass sie das Klavierhaus in die nächste Generation führen wird, stellte die Familie gemeinsam

## BAGATELLGRENZE

Da die Schweiz kein EU-Mitglied ist, können Schweizer Bürger, die in Deutschland einkaufen, die bezahlte Mehrwertsteuer beim Verlassen des Landes zurückerstattet bekommen. Dafür müssen sie an der Grenze einen grünen Ausfuhrkassenzettel ausfüllen. Im Gegenzug erhalten sie einen Gutschein, den sie in dem Geschäft, in dem sie eingekauft haben, in Bares eintauschen können. Die Menge dieser grünen Zettel hat in den vergangenen Jahren (außer 2018) stark zugenommen und dem Zoll viel zusätzliche Arbeit beschert. Daher lässt Bundesfinanzminister Olaf Scholz zurzeit prüfen, ob Schweizer Kunden die in Deutschland bezahlte Mehrwertsteuer erst ab einem Warenwert von 175 Euro an der Grenze zurückerstattet bekommen. Die Entwicklung und Einführung einer Ausfuhrschein-App, die unter anderem von der regionalen Wirtschaft immer wieder gefordert wurde und die die Zöllner entlasten würde, lehnte er indes aus Kostengründen ab. Die Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee hat sich Ende April gegen diese Überlegungen des Bundesfinanzministeriums ausgesprochen. Die Einführung einer 175-Euro-Grenze wäre ein „grobes Eigentor“, heißt es in der Resolution. Die Vertreter der Wirtschaft an Hochrhein und Bodensee fordern stattdessen die beschleunigte Entwicklung und Implementierung eines digitalisierten Verfahrens bei der Ausfuhr. mae

🌐 Die Resolution der Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee gibt es unter [www.konstanz.ihk.de/eAKZ](http://www.konstanz.ihk.de/eAKZ), einen Hintergrundartikel zum Thema unter [www.wirtschaft-im-suedwesten.de](http://www.wirtschaft-im-suedwesten.de), Rubrik Regio Report.



Bild: Gina Sanders - Fotolia

- › die strategischen Weichen für die Zukunft des Hauses: „Wir haben schnell festgestellt, dass die Spezialisierung auf unsere Kernkompetenz ganz wichtig ist. Der Kunde soll bei uns ein Einkaufserlebnis erfahren“, sagt Petra Hermann. Das fange bei der freundlichen Begrüßung an und reiche über eine individuelle Beratung bis hin zur Auslieferung des passenden Instrumentes. „Und auch die optimale Betreuung danach ist für uns ein zentrales Thema“, betont sie. Außerdem trat die Firma Steinway & Sons aus Hamburg an das Klavierhaus Hermann mit dem Angebot heran, die Marke zu führen. Seit vergangem September ist das Unternehmen eines von elf inhabergeführten Exklusivfachhändlern von Steinway-Flügeln und -Klavieren in Deutschland. Dies, die strategische Positionierung und die gefundene Nachfolgeregelung seien alle wichtig für die erfolgreiche Zukunft des Familienunternehmens. „Wir haben das Glück, dass unser Lebenswerk weitergeführt wird. Wohlwissend, dass unsere Tochter vor vielen neuen Herausforderungen stehen wird“, sagt Petra Hermann.

### »Der Kunde soll bei uns ein Einkaufserlebnis erfahren«

Petra Hermann,  
Klavierhaus Hermann,  
Trossingen

Auch viele andere Einzelhändler treibt die Nachfolge um. Laut einer Umfrage des Handelsverbandes Baden-Württemberg beschäftigt das Thema rund 70 Prozent der Händler im Land. Während zwei Drittel von ihnen noch keinen Nachfolger gefunden haben, war ein Drittel bereits erfolgreich. Unternehmen im ländlichen Raum haben es häufig schwerer. Lena Häslers von der IHK Villingen-Schwenningen betont: „Wer sein Geschäftsmodell an das veränderte Einkaufsverhalten und die Digitalisierung angepasst hat, hat eine höhere Chance, einen Nachfolger zu finden.“

## Digitale Sichtbarkeit und Spezialisierung

Dass sehr viele Händler in der Region ihr Geschäftsmodell bereits geändert haben, zeigt die Befragung des Handelsverbands Südbaden: Ein Viertel betreibt danach einen Onlineshop, weitere zehn Prozent verkaufen Ware über Onlinemarktplätze. Thomas Kaiser von der IHK Südlicher Oberrhein gibt allerdings zu bedenken: „Onlinehandel ist nicht das Allerheilmittel.“ Ein eigener Webshop eigene sich zum Beispiel für Händler mit Nischenprodukten und Dienstleistungen, die nicht im Fokus von Anbietern wie Amazon stünden. Auch Bertram Paganini von der IHK Hochrhein-Bodensee betont: „Ein eigener Onlineshop ist personal- und kostenintensiv, das können sich die wenigsten leisten.“ Die Website erlebnisreich zu gestalten, zum Beispiel mit einem virtuellen Rundgang durch den Laden, sei dagegen allen möglich, so Paganini. Das könne helfen, den Kunden überhaupt in das Geschäft zu bekommen – dies hält Thomas Kaiser für die größte Herausforderung für die Händler. „Sie haben dann eine Chance, wenn sie eine Nische finden, die nicht online abgedeckt werden kann“, sagt er und nennt Unverpackt-Läden als Beispiel. Lena Häslers empfiehlt außerdem, die passende Dienstleistung zum Produkt anzubieten – zum Beispiel eine 3D-Körpervermessung vor dem Matratzenkauf wie das Bettenhaus Alesi mit Standorten in Trossingen und Schramberg, oder das Ändern der gekauften Kleidung. All dies könnten Onlinehändler nicht bieten. Die Aufenthaltsqualität im Laden hält sie für ebenso wichtig wie gezieltes Onlinemarketing; ein erster Schritt sei, dass das Geschäft über Google auffindbar sei. Touristen stärker in den Fokus zu nehmen, empfiehlt Bertram Paganini. „Tagestouristen lassen viel Geld im Einzelhandel liegen. Diese Zielgruppe wird aber noch nicht genügend analysiert“, sagt er und plädiert dabei für eine Zusammenarbeit von Händlern mit Tourismus- und Gastronomiebetrieben. „Die Innenstädte müssen noch mehr Überraschendes, Unterhaltsames bieten“, sagt er.



Bild: MangoStar Studio

## Wiebelt Lifestyle in Villingen

Auf Erlebnisse setzt auch Simone Baumhäckel, die in der Bickenstraße in der Villingener Innenstadt den Conceptstore Wiebelt Lifestyle betreibt. Die hauseigene Bar ist eine seiner Besonderheiten. Über den Hinterhof ist sie zu erreichen und erstreckt sich in der ehemaligen Werkstatt über zwei Etagen. Deren alte Steinwände wurden freigelegt, ebenso die hölzernen Deckenbalken. Die Hocker an der Bar und verschiedene Sitzbereiche laden auf zwei Etagen zum Verweilen bei einem Kaffee oder einem Glas Sekt ein. Vor allem samstags habe sich die Bar zu einem beliebten Treffpunkt entwickelt, berichtet Frank Baumhäckel, der die F.K. Wiebelt GmbH & Co. KG leitet, zu der der Conceptstore gehört, und der samstags regelmäßig selbst hinterm Tresen steht. 2014 hat er das 1905 gegründete Unternehmen, in dessen Geschäftsleitung er 22 Jahre mitgearbeitet hatte, nach dem Tod des letzten Familienmitglieds und langjährigen Geschäftsführers Franz Wiebelt übernommen. Das Unternehmen betreibt am Firmensitz in der Vockenhauser Straße einen Großhandel für Bürombedarf und Toner sowie IT, Drucker, Scanner und Kopierer. Der Standort in der Innenstadt war bis 2014 ein traditionelles Schreibwarengeschäft. Auch heute noch führt Simone Baumhäckel ein hochwertiges Papeterie-Portfolio, das von Grußkarten über Geschenkpapier bis hin zu Füllern und Künstlerbedarf reicht. Den Laden selbst hat sie nach und nach komplett umgestaltet und kombiniert nun verschiedene Sortimente und Marken – so, wie es für einen Conceptstore typisch ist. „Ich versuche, ein Lebensgefühl zu verkaufen“, sagt Simone Baumhäckel. In verschiedenen Themenbereichen präsentiert sie zum Beispiel Genuss- und Dekoartikel, Trachtenmode und Accessoires im angesagten Alpenstil, weitere Damen- und Herrenmode sowie Schwarzwaldsouvenirs. Auch um Möbel hat sie das Sortiment erweitert, die großen inzwischen aber in den Hauptsitz des Unternehmens >

»Ich versuche, ein Lebensgefühl zu verkaufen«

Simone Baumhäckel,  
Wiebelt Lifestyle, Villingen

## DER HANDEL 2018

### Die Umsatzentwicklung nach Regionen:

Freiburg	–0,5 Prozent
Hochrhein	–1,5 Prozent
Südlicher Oberrhein	+2,3 Prozent
Bodensee	+0,7 Prozent
Schwarzwald	+1,1 Prozent
Mittlerer Oberrhein (Nord)	+2,5 Prozent
Ortenau	+3,0 Prozent
Südbaden	+1,6 Prozent
Baden-Württemberg	+2,5 Prozent
Deutschland	+2,8 Prozent

### Die Umsatzentwicklung nach Branchen in Deutschland:

Fahrräder und Zubehör	+12,6 Prozent
Versand- und Internet	+6,6 Prozent
Lebensmittel	+3,9 Prozent
Sport- und Campingartikel	+3,6 Prozent
Kosmetik	+3,2 Prozent
Blumen, Pflanzen usw.	+2,4 Prozent
Mal-, Bau- u. Heimwerkerb.	+1,8 Prozent
Bücher	+0,5 Prozent
Wohnmöbel	–0,6 Prozent
Unterhaltungselektronik	–0,9 Prozent
Bekleidung	–1,3 Prozent
Schuhe	–3,7 Prozent
Uhren und Schmuck	–3,8 Prozent
Spielwaren	–4,8 Prozent
Elektrische Haushaltsgeräte	–4,9 Prozent
Keramik und Glas	–8,8 Prozent

Immer nominales Wachstum, ohne Kfz-Einzelhandel, Tankstellen und Apotheken, Quelle für die Regionen: Handelsverband Südbaden, Quelle für die Branchen: Statistisches Bundesamt.


**IHK Hochrhein-Bodensee:**

Bertram Paganini,  
 ☎ 07531 2860-130,  
 ✉ bertram.paganini@konstanz.ihk.de

**IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:**

Lena Häsler,  
 ☎ 07721 922-167,  
 ✉ haesler@vs.ihk.de

**IHK Südlicher Oberrhein:**

Thomas Kaiser,  
 ☎ 07821 2703-640,  
 ✉ thomas.kaiser@freiburg.ihk.de



## VERANSTALTUNGEN

Die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg organisiert im Rahmen des Formats „OnlineHandelN“ am **25. Juni** eine Veranstaltung für Existenzgründer, Frauen und Weltveränderer. Dabei wird anhand eines Praxisbeispiels aufgezeigt, wie die Gründung eines neuen Onlinehandelsgeschäfts erfolgreich wird.

🌐 [www.ihk-sbh.de/event/622519](http://www.ihk-sbh.de/event/622519)

Die IHK Südlicher Oberrhein veranstaltet am 16. und 17. Juli im Forum Merzhäusern, Dorfstraße 1, zusammen mit der Volksbank Freiburg und dem Handelsverband Südbaden unter dem Motto „Global säen, lokal ernten“ ein Symposium zur digitalen Zukunft des Einzelhandels. Es gibt Vorträge, Workshops, Expertengespräche und einen Marktplatz der Lösungen für den zukunftsorientierten Einzelhandel.

🌐 [www.digitale-zukunft-einzelhandel.de](http://www.digitale-zukunft-einzelhandel.de)

Bild: Fotolia - shintartanya

- › ausgelagert – der Standort in der Innenstadt biete dafür zu wenig Platz und deren Transport sei wegen der fehlenden Parkmöglichkeiten schwierig. Obwohl sich der Umsatz von Wiebelt Lifestyle seit 2015 verdoppelt hat, sind die Baumhäckels mit dessen Entwicklung noch nicht zufrieden. „Die Frequenz in der Innenstadt reicht nicht aus. Wir brauchen Kunden aus dem Umland, die bislang nach Stuttgart und Freiburg zum Einkaufen fahren“, sagt Frank Baumhäckel. Seine Frau hat bereits zwei Abendveranstaltungen im Rahmen der bundesweiten „Langen Nacht des Schreibens“ mit jeweils rund 100 Gästen ausgerichtet und ist auf Facebook aktiv. Ihre Onlinepräsenz möchte sie noch steigern, ein eigener Onlineshop ist für sie zurzeit aber kein Thema.

## Herzschlag-Initiative und Freiburger Lederhaus

„Für uns macht ein Onlineshop angesichts der hohen Kosten und der hohen Retourenquoten keinen Sinn“, sagt Carolin Niemann, die Inhaberin des Freiburger Lederhauses in der Bursengalerie. Ihren Onlineauftritt will sie aber verbessern. Bis zum Jahresende soll das Hauptsortiment – es reicht von Geldbörsen über Hand- und Businessstaschen bis hin zu Reisegepäck – auf ihrer Website präsentiert und mit der Warenwirtschaft verbunden werden. Dann können die Kunden sehen, welche Waren vorrätig sind und diese über die Funktion „Click and collect“ reservieren. Mit ihren Serviceangeboten wirbt Carolin Niemann schon jetzt online. Ab einem Wert von 50 Euro versendet sie Waren an Kunden, und sie bietet einen Reparaturservice im Haus an. Doch das alleine reicht nicht aus. Zurzeit wird ihr Ladengeschäft komplett umgebaut und erweitert – statt über 300 Quadratmeter auf zwei Ebenen verfügt sie ab dem Sommer über 470 Quadratmeter auf einer Etage. So kann sie die Ware großzügiger präsentieren. Und sie hat Platz für Schulranzen, um die sie ihr Sortiment erweitern will, weil sie darin in Freiburg eine Lücke sieht, sowie für eine Kaffeearbeit und Sitzgelegenheiten, die zum Ver-

### »Wir brauchen eine Charmeoﬀensive für Freiburg«

Carolin Niemann,  
 Freiburger Lederhaus,  
 Herzschlag Freiburg

weilen einladen sollen. Es ist die größte Investition seit 13 Jahren. „Es geht aber nicht anders“, sagt Carolin Niemann, die das Lederhaus 2004 von ihrer Mutter übernommen hat und an zwei Standorten 25 Mitarbeiter beschäftigt. „Nur so haben wir eine Chance, uns am Markt zu positionieren.“

Gemeinsam mit acht befreundeten, inhabergeführten Freiburger Traditionshändlern verschiedener Branchen hat sie die Initiative Herzschlag Freiburg gegründet. Als sie ihre Zahlen verglichen haben, stellten sie fest, dass sie alle in den vergangenen zehn Jahren etwa 25 Prozent ihrer Kundenfrequenz eingebüßt haben. Wegen des Onlinehandels, aber auch wegen der Baustellen, die die Freiburger Innenstadt rund drei Jahre dominierten, und den attraktiver gewordenen Städten im Umland wie Kirchzarten, Emmendingen und Waldkirch. „Wir brauchen eine Charmeoﬀensive für Freiburg“, sagt Carolin Niemann. Themen wie die Begrünung und Beleuchtung der Innenstadt wollen die Herzschlag-Händler zusammen mit der Händlerinitiative „Z’Friburg in der Stadt“ voranbringen. Und sie wünschen sich einen Citymanager, wie es ihn in Städten vergleichbarer Größe gibt. Ein Gewinnspiel haben sie bereits veranstaltet und bieten Herzschlagtaschen zum Kauf, in denen die Kunden ihre Einkäufe in allen neun Häusern lagern können. „Wir wollen, dass der bunte Einzelhandel in Freiburg erhalten bleibt, aber wir müssen etwas dafür tun“, sagt Carolin Niemann.

Susanne Maerz

## ■ FURTWANGEN



„Ich bin Weltbürger, Europäer, Deutscher und Badener – aber im Herzen bin ich Furtwanger.“ So hat **Horst Siedle** einmal die Frage beantwortet, wo er sich zu Hause fühlt. Mitte April ist der Furtwanger Unternehmer, Chef des Haus- und Türtelefonherstellers **Siedle**, im Alter von 80 Jahren gestorben. „Er erlag seiner schweren Krankheit, die er länger in Schach halten konnte, als alle Prognosen es vorhergesagt hatten.“ Mit diesen Worten in-

formierte Gabriele Siedle die 550 Mitarbeiter des Traditionsunternehmens über den Tod ihres Mannes. Horst Siedle kam im Juni 1938 in Berlin zur Welt, wo sein Vater Max Siedle die Produkte aus Furtwangen vertrieb, und zog mit sechs Jahren in die badische Heimat, der er Zeit seines Lebens sehr verbunden blieb. Der Ehrenbürger der Stadt Furtwangen sah Standorttreue als Teil einer Verantwortung, die jedes Unternehmen zu tragen habe. Er fand, dass Gewinn nicht zum Selbstzweck werden dürfe, sondern den Menschen und der Welt, in der sie leben, dienen müsse. Seinen Weg an die Spitze des fast 270 Jahre alten Schwarzwälder Unternehmens begann er 1957 als Praktikant. Er lernte zu löten, Kabelbäume herzustellen, Netzgleichrichter und Telefone zu montieren und vieles mehr. Die Schweizer Tochter Siedle Electric baute Horst Siedle vom Ein-Mann-Betrieb zum florierenden Unternehmen auf, ehe er 1970 die Geschäftsführung der Mutterfirma übernahm. Unter seiner Leitung wurde Siedle zu einem Unternehmen mit Weltruf. 1999 erhielt er für seine Leistung das Bundesverdienstkreuz, 2008 die Wirtschaftsmedaille des Landes. Da war er bereits erkrankt. 2005 hatte Horst Siedle deshalb die Unternehmensleitung seiner Frau Gabriele überlassen. **kat**

## ■ REINACH/MAULBURG



Der Messtechnikspezialist **Endress + Hauser** mit Sitz in Reinach in der Schweiz und mehreren Standorten in der Region hat einen neuen operativen Geschäftsführer: **Andreas Mayr** (58, links) hat diese Funktion am 1. März übernommen,

wie das Familienunternehmen auf der Bilanzpressekonferenz Mitte Mai bekannt gab (siehe Seite 38). Der promovierte Physiker ist seit 1998 im Unternehmen und war bereits seit 2016 als Mitglied des Executive Boards zuständig für Marketing, Kommunikation und Technologie. Zudem leitete er das Kompetenzzentrum für Füllstand- und Druckmesstechnik in Maulburg. In dieser Position folgte ihm **Peter Selders** (49, rechts) nach. Der promovierte Physiker ist seit 2004 bei **Endress + Hauser** und arbeitete zuletzt als Hauptbereichsleiter Technologie und Mitglied der Geschäftsleitung. Sein Vorgänger Mayr entlastet nun den CEO **Matthias Altendorf** (51) und fungiert zudem als dessen Stellvertreter. Altendorf wolle die neuen Freiräume nutzen, um sich intensiver mit den Zukunftsthemen des Unternehmens zu befassen, so der Verwaltungsratspräsident **Klaus Endress** (70). **mae**

## ■ RHEINFELDEN



Wenige Wochen vor seinem 79. Geburtstag ist Mitte April der geschäftsführende Gesellschafter der Aluminium-Rheinfelden-Gruppe **Alois Franke** gestorben. „Wir verlieren einen Ausnahmeunternehmer, einen Pionier, einen lebensfrohen Topmanager, der die Entwicklung der Aluminiumindustrie und seiner Region stark geprägt hat“, schrieb das Unternehmen in einem Nachruf auf seinen Chef. Alois Franke hatte das Aluminiumwerk Rheinfelden 1994 in

einem Management-Buy-out von der Alusuisse übernommen und so 300 Arbeitsplätze gerettet. Die zur Holding zählenden Firmen Rheinfelden Alloys (spezialisiert auf Alugusslegierungen vor allem für den Automobilbau), Rheinfelden Semis (Hersteller von Alubutzen für die Fertigung von Dosen und Tuben) sowie Rheinfelden Carbon (Hersteller von Kunstkohle und Spezialkohlemasse beispielsweise für Aluschmelzen oder Hersteller von Silizium und Eisen/Alulegierungen) haben sich dank Frankes hoher operativer Kompetenz und Detailarbeit erfolgreich behauptet. Der promovierte Ingenieur war für seine Energie im Tagesgeschäft und sein phänomenales Gedächtnis bekannt, ebenso wie für seine zupackende und hilfsbereite Art. Außerhalb des Unternehmens engagierte er sich für die Stadt Rheinfelden, für die Region und viele Jahre für die IHK Hochrhein-Bodensee. Seine Energie bezog er aus seinem christlichen Selbstverständnis, der Freude an Kunst und Musik sowie seiner Familie. Seinen Kindern Erika Zender und Rüdiger Franke hat Alois Franke die Leitung der Unternehmensgruppe noch zu Lebzeiten übergeben. **ine**

## ■ ZIMMERN O. R.



**Michael Joos** (45, Bild) ist seit Mai Teil der Geschäftsleitung der „**macs Software GmbH**“ in Zimmern ob Rottweil. Zuvor war er Niederlassungsleiter eines Logistikunternehmens und 17 Jahre in der Führungsverantwortung eines Anbieters für Dokumentenmanagement. Nun verantwortet Joos die strategische Unternehmensentwicklung, den Partneraufbau und -vertrieb sowie den Bereich Humen Ressourcen. Die „**macs Software GmbH**“ wurde 2000

gegründet, beschäftigt 35 Mitarbeiter und ist Anbieter für Controlling-, Planungs- und Business-Intelligence-Software. Zu den Kunden zählen Stihl, Franken Brunnen und Klosterfrau Healthcare. Die weiteren Geschäftsführer sind **Volker Faulhaber** (52), **Ralf Köser** (51) und **Roland Schäfer** (49). **mae**

## ■ FREIBURG/DÜSSELDORF

Der Freiburger Steuerberater und Wirtschaftsprüfer **Hans-Georg Schell**, geschäftsführender Partner der **Bansbach GmbH**, ist erneut als südbadischer Vertreter in den Verwaltungsrat des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland (IDW) gewählt worden. Das IDW hat seinen Sitz in Düsseldorf. Es ist eine freiwillige Vereinigung von bundesweit über 13.000 Wirtschaftsprüfern und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, die sich um Facharbeit, Ausbildung und Interessenvertretung ihrer Mitglieder kümmert. **ine**



## Pandoo GmbH

**Gründer:** Salvatore Decker (30), Christian Breyer (34), Sebastian Breyer (31, auf dem Bild von links)

**Ort:** Konstanz

**Gründung:** Januar 2017

**Branche:** Handel

**Idee:** Haushaltsprodukte nachhaltig gestalten

Pandoo aus Konstanz vertreibt nachhaltige Haushaltsprodukte

# Bambus statt Plastik

**Herr Decker, was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee, und wie kamen Sie darauf?**

**Decker:** Wir vertreiben nachhaltige Haushaltsprodukte mit einer sehr kurzen Lebenszeit wie Wattestäbchen, Küchenrollen und wiederverwendbare Abschminkpads. Die ursprüngliche Idee war der Schutz der Regenwälder. Heute geht es uns auch darum, wie man durch kleine Änderungen im Alltag Plastik vermeiden kann. 2015 war ich in Malaysia, wo es den größten zusammenhängenden Primärregenwald der Welt gibt, der aber zusehends abgeholzt wird. Ein großer Teil der Hölzer wird für Produkte wie Küchenrollen verwendet. Da kam mir die Idee, Produkte aus schnell nachwachsenden Rohstoffen zu vertreiben, und ich bin auf Bambus gestoßen. Ich hatte schon immer den Wunsch, selbstständig zu sein, und habe 2016 nebenberuflich damit angefangen. Ich habe mir Produzenten in Asien gesucht, weil Bambus vor allem dort wächst, und die Marke Pandoo entwickelt. Dann habe ich 20.000 Küchenrollen bestellt und sie über Amazon vertrieben.

**Wann und warum haben Sie Christian und Sebastian Breyer ins Boot geholt?**

Es ist sehr schnell sehr gut angelaufen. Die Arbeit hat immer mehr Zeit in Anspruch genommen, und ich habe ein Problem mit dem Cashflow bekommen, da ich immer mehr Ware vorfinanzieren musste. Da habe ich mich mit den Brüdern Breyer, die ich seit 20 Jahren kenne, getroffen, und wir haben beschlossen, dass wir uns zusammentun. Ich habe meinen sehr guten Job aufgegeben, bin von Ludwigsburg in meine Heimatstadt Konstanz gezogen, und wir haben die GmbH gegründet.

**Was genau haben Sie drei davor gemacht, und wer macht nun was?**

Ich habe Hochvoltbatterien für Elektro- und Hybridfahrzeuge bei einem deutschen Automobilhersteller entwickelt. Jetzt bin ich Geschäftsführer der Firma und kümmere mich auch um Digitalisierung, Marketing und den Onlinevertrieb. Wir machen inzwischen nur noch rund 40 Prozent unseres Umsatzes mit Amazon und rund 20 Prozent über unseren eigenen Webshop. Sebastian Breyer hat zuvor bereits im Vertrieb gearbeitet und kümmert sich um unseren Offlinevertrieb. Der macht rund 40 Prozent aus. Unsere Produkte gibt es bei über 3.000 stationären Händlern in ganz Europa, bei Edeka, Alnatura, in ein paar Rewe-Märkten, aber auch bei vielen kleinen Unverpackt- oder Bioläden und in Reformhäusern. Christian Breyer arbeitet bei einer Bank in Hong Kong und kümmert sich nebenberuflich um Finanzen, Verträge und Buchhaltung.

**Wie haben Sie die Gründung finanziell gestemmt, und wie läuft es inzwischen?**

Die Gründung haben wir über Ersparnisse finanziert. Um Ware kaufen zu können, habe wir zwei Kredite über die Bürgschaftsbank aufgenommen. Es läuft sehr gut. Wir sind im Moment ein Team von zwölf Leuten. 2018 haben wir einen siebenstelligen Umsatz gemacht. Wir können davon leben, versuchen aber, möglichst viel Gewinn für weiteres Wachstum zu verwenden. Jetzt müssen wir prozess- und kapitalmäßig mitwachsen. Und wir arbeiten an einer Lösung, unser Unternehmen CO<sub>2</sub>-neutral zu bekommen.

**Interview:** mae

# Kaufmann und Musiker

Reinhold Hettich | Mister Music Musikinstrumente

**SCHRAMBERG.** Strategie, Spezialisierung, Konzentration: Diese Begriffe spielen eine wichtige Rolle in Reinhold Hettichs Leben als Unternehmer, Musiker und Mensch. „Ich bin strategisch ziemlich heftig drauf“, sagt der 56-jährige Gründer und Inhaber des Schramberger Musikhandels „Mister Music“. Und Hettich ist diszipliniert. Er steht früh auf, um Musik zu machen. Ein bis zwei Stunden übt er immer noch täglich. Er spielt Orgel und Piano und tritt zehn bis fünfzehn Mal pro Jahr mit seinem Jazztrio auf. Das sei mehr als ein Hobby, das sei eine Leidenschaft. Er trennt sie allerdings „ganz krass“ vom Geschäft. „Ich bin entweder Musiker oder Kaufmann“, sagt Hettich. Für ihn sind das zwei verschiedene Welten. Der verträumte, verspielte Musiker bleibt daheim. Im Geschäft muss er Kaufmann sein und auch so denken – wenngleich es natürlich hilfreich ist, dass der Chef und alle seine zehn Mitarbeiter begeisterte Musiker sind.

Beim Gespräch in seinem Büro über den Verkaufsräumen mit Blick auf Felder und Wald kommt Hettich schnell auf die drei für ihn entscheidenden Buchstaben zu sprechen: EKS steht für Engpasskonzentrierte Strategie. Diese von dem Betriebswirtschaftsprofessor Wolfgang Mewis entwickelte Lehre hat Hettich in einem Fernstudium erlernt und setzt sie seither konsequent in

» Ich bin strategisch

ziemlich heftig drauf «

seinem Unternehmen um. Kernpunkt der EKS ist die Fokussierung, die Spezialisierung. Und zwar nicht auf ein Produkt, sondern auf eine Zielgruppe. In Hettichs Fall sind das Tanz- und Unterhaltungsmusiker und hier wiederum, sozusagen als Unterzielgruppe, Spieler digitaler Akkordeons. „Wir drücken Kunden nicht nur ein Instrument in die Hand, sondern sehen uns als Problemlöser“, erklärt Hettich. Mister Music hat eine eigene Software für digitale Akkordeons entwickelt und ist damit deutschland- wie europaweit zum Spezialisten dieses Segments geworden. Dafür hat das Schramberger Geschäft jüngst den Emida, eine Art Oscar der europäischen Musikhändler, erhalten. Es zählt in seinem „Spezialisierungsportfolio“ circa 5.500 Kunden.



# KOPF des Monats

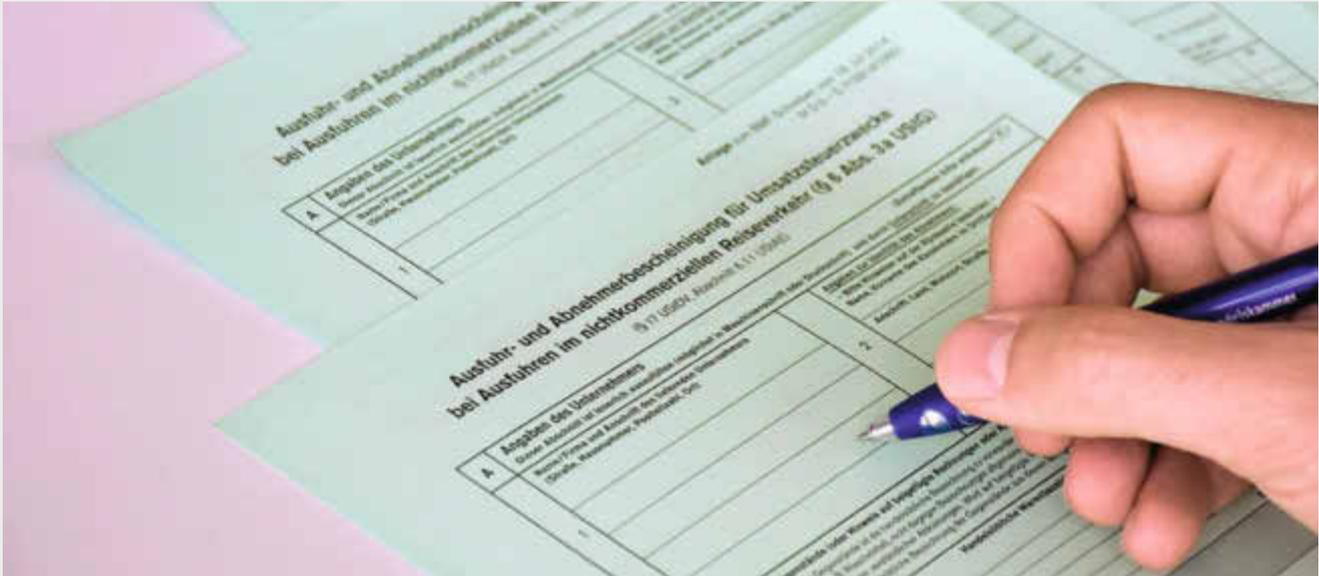
Nur gut die Hälfte davon kommt aus Baden-Württemberg, der Rest aus ganz Deutschland, der Schweiz und Europa von Finnland bis Griechenland. Mister Music ist auf allen wichtigen Internetkanälen unterwegs. Die Youtube-Videos kommen auf zwei Millionen Klicks. Rund vier Fünftel seines

Umsatzes erzielt Mister Music in seinem Spezialisierungsportfolio – stationär wie online. Das restliche Fünftel entfällt auf das regionale Geschäft. „Wir sind das größte Musikhaus zwischen Bodensee und Stuttgart“, sagt Hettich, der darin auch einen regionalen Auftrag sieht.

Reinhold Hettich ist ein echter Schramberger. Der Sohn eines Malers wuchs mit vier Brüdern auf. Die Familie war musikalisch. Mit 13 begann Reinhold, Akkordeon und Orgel zu lernen und fing gleich Feuer. Ein Jahr später spielte er schon in einer Band und verdiente mit Tanzmusik Geld. Mit 16 entdeckte er den Jazz als seine Leidenschaft. Und in dem Alter war ihm schon klar, dass er einen Musikhandel gründen will. „Das sind die Gene“ erzählt Hettich. „Bei uns sind alle selbstständig.“ Selbst gestalten, bestimmen, Verantwortung übernehmen: So ist er aufgewachsen als Teil des Hettich-Clans, zu dem beispielsweise der Schramberger Schraubenhersteller Heco ebenso zählt wie der große niedersächsische Möbeltechnikerhersteller Paul Hettich, der seinen Ursprung im Schwarzwald hat. Nach Mittlerer Reife, kaufmännischer Ausbildung und Bundeswehr startete Reinhold Hettich 1985 als 23-Jähriger in die Selbstständigkeit. Ein Jahr später eröffnete er seinen ersten Laden in der Schramberger Fußgängerzone. Mister Music entwickelte sich gut, wuchs und zog deshalb 1994 hoch auf den Sulgen, 1998 an den jetzigen Standort im Industriegebiet Brambach. Die Blasinstrumenteabteilung hatte Hettich da bereits ausgegliedert und an zwei ehemalige Mitarbeiter verkauft. So konnte er sich ganz auf Entertainer und Tanzmusiker konzentrieren. 2003 startete er eine Akademie für deren Weiterbildung.

Konzentrieren bedeutet für Hettich auch, effektiv zu arbeiten, nur in Einzelfällen Überstunden und genauso viel Urlaub wie seine Mitarbeiter zu machen. Er habe gelernt, dass nicht nur er der Firma, sondern auch die Firma ihm diene. Der Tausendsassa braucht die Zeit für seine vielen Aktivitäten neben der Musik. Hettich malt und macht viel Sport, das sieht man dem drahtigen Mittfünfziger an. Er joggt und fährt Rad, mit seiner Frau, einer Physiotherapeutin – mittlerweile als Freizeitvergnügen, mit weniger Ehrgeiz als früher. Die beiden haben zwei Kinder, 23 und 20 Jahre alt. Der Sohn arbeitet als Wirtschaftsprüfer in Mannheim, die Tochter jettet als ausgebildete Barkeeperin um die Welt. Hettichs Vater, mittlerweile 86 Jahre alt, kommt immer freitags zum Mittagessen. Während des Gesprächs fällt Reinhold Hettich ein, dass er ihn wie jede Woche anruft und an die Einladung erinnert. Um halb eins holt er ihn ab zu sich nach Hause, wo seine Frau gekocht hat.

kat



Einkaufstourismus: IHK erklärt Hintergründe zur Resolution gegen Wertgrenze

## „Bagatellgrenze wäre grobes Eigentor“

Die IHK-Vollversammlung hat sich Ende April gegen Überlegungen des Bundesfinanzministeriums ausgesprochen, eine Bagatellgrenze für die Umsatzsteuerrückerstattung für Schweizer Kunden, die in Deutschland einkaufen, einzuführen. Stattdessen fordert sie die beschleunigte Entwicklung und Implementierung eines digitalisierten Verfahrens bei der Ausfuhr. Warum ist der Einkaufstourismus für die Region so wichtig und welche Folgen hätte eine Bagatellgrenze?

Der sogenannte Einkaufstourismus hat die Region zwischen Bodensee und Markgräflerland in vielerlei Hinsicht geprägt. Weil zum Einkaufen in der Grenzregion meist nur eine Brücke über den Rhein zu queren ist – in Konstanz noch nicht einmal das – ist die Region Hochrhein-Bodensee zum Nahversorger für die Schweizer Nachbarn geworden. Die „Umsatzsteuerrückerstattung bei Ausfahrten im nichtkommerziellen Reiseverkehr“, als „Ausfuhrkassenzettel“ bekannt, ist – neben dem Wechselkurs und den Unterschieden bei Einkommen und Preisniveau in den beiden Ländern – einer der wichtigsten Treiber dieser Entwicklung. Diese Rückerstattung wird jedoch nicht von allen Seiten positiv gesehen. Zum einen macht das zugehörige Verwaltungsverfahren negativ auf sich aufmerksam: Die händische Bearbeitung der hohen Zahlen an Rückerstattungen – 2018 wurden circa 15 Millionen Vorgänge bearbeitet – führt zu einer hohen Belastung des Zolls. Der werde dadurch nicht nur an einer effektiven

Kontrolle gehindert, sondern auch vom Erfüllen anderer wichtiger Aufgaben abgehalten. Zum anderen käme es durch die Rückerstattung der Umsatzsteuer zu einem permanenten Steuerausfall, so die Kritiker. Die an das Bundesfinanzministerium gerichtete Forderung nach einer Wertgrenze für die Rückerstattung im Rahmen von europarechtlich zulässigen 175 Euro erklärt sich vor diesem Hintergrund. Aus Sicht der IHK greift der Blick auf die Umsatzsteuer jedoch bei weitem zu kurz. Und zur Entlastung des Zolls hat sie eine ganz andere Agenda. Der durch die Umsatzsteuerrückerstattung geförderte Einkaufstourismus, so ihre Position, hat gleich eine ganze Reihe positiver Auswirkungen auf das Kammergebiet, die nicht außer Acht gelassen werden dürfen:

- **Einzelhandelsumsatz:** Der Anteil der Kundschaft aus der Schweiz liegt im Einzelhandel bei durchschnittlich 30 Prozent. Das Umsatzvolumen, das so generiert wird, liegt in der Region bei circa 1,5 Milliarden Euro pro Jahr.
- **Gastronomie, Hotellerie und sonstige Dienstleistungen:** Sie profitieren maßgeblich von der steigenden Anzahl an Gästen. Die kommen nicht nur, um einzukaufen, sie bleiben auch gerne zum Essen, besuchen die Thermalbäder, gehen ins Kino, zum Friseur oder bleiben über Nacht.
- **Beschäftigungssituation:** Im Bereich Gastronomie etwa konnte in den Jahren 2012 bis 2018 ein bemerkenswerter Beschäftigungszuwachs von 78 Prozent verzeichnet werden, im Einzelhandel von 23 Prozent.
- **Stadtentwicklung:** Der anhaltende Einkaufstourismus hat zu einer sicht- und fühlbaren positiven Entwicklung der Innenstädte geführt. Die Markenvielfalt des Angebots ist ein messbarer Indikator dafür.
- **Ländlicher Raum:** Die grenzüberschreitende Konsumnachfrage hat die Region entlang des Hochrheines zum Nahversorger der Nord- >



Die vollständige Resolution der IHK-Vollversammlung findet sich unter: [www.konstanz.ihk.de/eAKZ](http://www.konstanz.ihk.de/eAKZ)

› schweiz werden lassen. In der Folge verfügen Dörfer und Kleinstädte dort über eine exzellente Nahversorgung, die die Lebensqualität auf dem Dorf und damit die Attraktivität des ländlichen Raumes insgesamt stärkt.

- **Steueraufkommen:** Das durch den Einkaufstourismus generierte Steueraufkommen umfasst neben der Umsatzsteuer auch die Lohnsteuer der Beschäftigten, die Einkommenssteuer der Selbstständigen und die Gewerbesteuer der Betriebe.

All diese positiven Effekte würden durch die Einführung einer Bagatellgrenze nachlassen. „Für Arbeitsplätze und Unternehmen ist die Bagatellgrenze keine Bagatelle. Sie schadete massiv unserer Region im Einzelhandel, bei Dienstleistungen und in der Gastronomie“, sagt IHK-Präsident Thomas Conrady. Würde eine Bagatellgrenze bei der Umsatzsteuerrückstattung gar in Höhe des europarechtlich maximal zulässigen Betrages von 175 Euro eingeführt, so hätte dies massive negative Auswirkungen auf all die beschriebenen Bereiche. Denn der durchschnittliche Einkaufswert liegt weit unter der genannten Grenze, im mittleren zweistelligen Euro-Bereich. Da Einkäufe außerhalb der Einkaufszentren nicht kumuliert werden können, fielen über 80 Prozent aller Einkäufe unter die genannte Grenze. Selbst ein weitaus niedrigerer Wert würde noch immer die Mehrzahl aller Einkäufe erfassen. In jedem Falle würde das Einkaufsverhalten der Schweizer Nachbarn negativ beeinflusst und die grenzüberschreitende Nachfrage nachhaltig ausgebremst. Zwar würde die bislang rückerstattete Umsatzsteuer im Land bleiben, also das nationale Umsatzsteueraufkommen erhöhen; jedoch entspräche bereits dieses Mehraufkommen – als Folge der rückläufigen Nachfrage – nicht dem aktuellen Rückerstattungsbetrag. Aus demselben Grund gingen auch die Einnahmen in anderen Steuerarten – Einkommens-, Lohn- und Gewerbesteuer – zurück. Ob der verbleibende Saldo noch positiv ausfiele, ist ungewiss. Und schließlich reagierten alle anderen Parameter negativ, die bisher durch die Umsatzsteuerrückstattung eine starke positive Entwicklung genommen haben.

Die Begründung der Einführung einer Bagatellgrenze mit einem Steuerausfall springt also zu kurz. Sie übersieht die zahlreichen Wechselwirkungen, blendet maßgebliche positive Effekte aus und birgt ein eklatantes Risiko, die Wirtschaftskraft und die positive Entwicklung der Region nachhaltig zu schädigen. Was bleibt, ist das berechtigte Anliegen einer Entlastung des Zolls. Dieser ist durch die Bearbeitung der Ausfuhrbescheinigungen in Papierform stark belastet. Die reinen Zahlen – bis zu 17 Millionen in einem Jahr – sprechen eine eindeutige Sprache. Eine Wertgrenze ist allerdings weder die einzige, noch die beste Lösung für diese Malaise. Denn die bisher händisch abgearbeiteten Verwaltungsvorgänge könnten durch eine digitale Version des Ausfuhr- und Rückerstattungsprozesses ersetzt werden.

Diese Lösung wurde nun vom Rechnungsprüfungsausschuss (RPA) des Deutschen Bundestages mit der Begründung abgelehnt, sie sei wegen dafür vorgetragener 26 Millionen Euro „zu teuer“. Mit Blick auf die negativen Auswirkungen einer Bagatellgrenze ist jedoch die Frage berechtigt, was teurer wäre: die Entwicklung einer digitalen Lösung oder die Folgen der Bagatellgrenze für die Region? Für die IHK-Vollversammlung ist die Antwort klar, sie hält die Digitalisierung des Prozesses „Ausfuhrbescheinigung“ für alternativlos. Ein verantwortlicher Umgang mit Steuergeldern verlangt nicht ihre Behinderung oder Suspendierung, sondern umgekehrt die Beschleunigung der Arbeiten an der digitalen Lösung. Ein effizienter Einsatz von Manpower des Zolles setzt die effiziente Gestaltung des Verwaltungsprozesses voraus. Das Gebot der Stunde, so die IHK, ist nicht die Vergrämung der Kunden aus der Schweiz, sondern eine zeitgemäße, digitale Gestaltung des Ausfuhrprozesses.

MX/doi

# INHALT



- 17** **Hintergründe zur Resolution**  
Bagatellgrenze wäre Eigentor
- 19** **Social-Media-Initiative**  
Die IHK auf Instagram, Twitter und Facebook
- 20** **Interview mit Thomas Conrady**  
„Eine starke IHK lebt vom starken Ehrenamt“
- 22** **Nachruf**  
Die IHK gedenkt Dr. Alois Franke
- 23** **Begehrte Fachkräfte**  
Absolventen der Höheren Berufsbildung feiern Abschluss
- 24** **Serie Tipp Topp**  
Betriebsbeauftragte als Unternehmerpflicht
- 26** **Uwe Böhm ist Honorarprofessor**  
Würdigung für Engagement
- 27** **Ausfuhrzahlen für 2018**  
Export bleibt Motor der Region
- 28** **Neue Klimaschutzvorgaben**  
Langfristige Planung in den Unternehmen betroffen
- 30** **Interview mit Roland Schöttle**  
„Baukultur im Schwarzwald erhalten“
- 32** **Lehrgänge und Seminare der IHK**

## Social-Media-Initiative

# Die IHK auf Instagram, Twitter und Facebook

Sie wollen alle Neuigkeiten von Veranstaltungen, spannenden Seminaren und Statements zu aktuellen Themen als Erstes erfahren und Fotos davon sehen? Dann folgen Sie uns auf Instagram und Twitter. Auf diesen Social-Media-Kanälen ist die IHK seit Ende vergangenen Jahres vertreten. Seitdem füllen IHK-Mitarbeiter die beiden Profile regelmäßig mit Inhalten - und die IHK gewinnt immer mehr Follower dazu. Das Geschäftsfeld Ausbildung Weiterbildung ist bereits seit 2011 auf der Plattform Facebook aktiv und hat über 800 Abonnenten.

Auf dem Instagramprofil lässt die IHK vor allem Bilder für sich sprechen. Diese zeigen zum Beispiel laufende Veranstaltungen, Panoramabilder des Fotografen Achim Mende aus dem Projekt IHK360 ([www.ihk360.de](http://www.ihk360.de)) oder Blicke hinter die Kulissen der Kammer. Der Kanal ist besonders attraktiv für junge Menschen: also Auszubildende, Weiterbildungsteilnehmer und Existenzgründer. Denn hier gibt die IHK immer wieder kleine Tipps - zum Beispiel mit der Serie „NoGo/YesPlease“, mit der Hilfestellungen für das Bewerbungsgespräch angeboten werden. Darüber hinaus erinnert die IHK dort an Bewerbungsschlüsse für Auslandspraktika oder Aktionen der verschiedenen bei der IHK angesiedelten Projekte. Außerdem teilt die IHK über die Storyfunktion Kurzvideos mit ihren Followern. Diese sind nur für 24 Stunden sichtbar und ermöglichen einen tagesaktuellen Einblick.

Der Twitteraccount ist vor allem durch seine Aktualität interessant. Neben Ankündigungen von und Einblicken in verschiedene Veranstaltungen bietet er exklusive Statements zu verschiedenen Themen. So wurden bereits Zitate der Rede von Bundesminister Peter Altmaier beim Neujahrsempfang der IHK oder von Hauptgeschäftsführer Claudius Marx zum Brexit veröffentlicht. **doe**

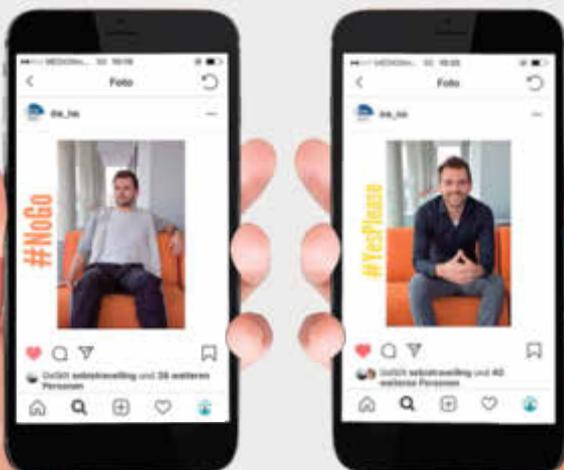
## Adressen

Die IHK Hochrhein-Bodensee finden Sie unter:

**Instagram:** [ihk\\_hb](#)

**Twitter:** [ihk\\_hb](#)

**Facebook:** [Ausbildung-Weiterbildung IHK Hochrhein-Bodensee](#)



Bilder: denphumi, IHK

In der Instagram-Serie „NoGo/YesPlease“ gibt die IHK Tipps zu Bewerbungsgesprächen.

Interview mit **IHK-Präsident Thomas Conrady** zur **Vollversammlungswahl**

# » Eine starke IHK lebt vom starken Ehrenamt «

Vom 1. bis zum 19. Juli finden die Wahlen zur Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee statt. Über 40.000 Mitgliedsunternehmen sind aufgerufen, ihre Vertreter für das „Parlament der Wirtschaft“ in den kommenden fünf Jahren zu wählen. Ein besonderes Jahr für die vielen ehrenamtlich engagierten Unternehmerinnen und Unternehmer.

**Herr Conrady, Sie sind seit vielen Jahren in der Vollversammlung und im Präsidium aktiv, seit 2014 sind Sie Präsident der Kammer. Warum ist das Ehrenamt für die IHK so wichtig?**

Es geht zum einen um die demokratische Legitimation, zum anderen um die schlichte Bewältigung unserer Aufgaben. Ohne das Ehrenamt könnten wir unsere Arbeit schon quantitativ überhaupt nicht bewältigen. Mich begeistert die große Zahl von über 2.000 ehrenamtlich Engagierten immer wieder. Einen Teil davon bildet die Vollversammlung mit 50 Mitgliedern als Parlament und beschlussfassendes Gremium der IHK. Ob in der Berufsausbildung, in den Fachausschüssen oder als Mitglied der Vollversammlung: Gemeinsam stärken sie die Wirtschaft als Teil der Gesellschaft in unserer Region am Hochrhein und Bodensee.

**Wie wird die Vollversammlung denn gewählt?**

Die Vollversammlungswahl ist eine Briefwahl. Optional bieten wir an, online zu wählen. Das geht einfach, schnell und unkompliziert. Wahlberechtigt ist jedes der über 40.000 Mitgliedsunternehmen, egal ob groß oder klein. Gewählt wird in verschiedenen Wahlgruppen und Wahlbezirken, die durch einzelne Gewerbebezüge beziehungsweise Branchen gebildet werden. Jedes wahlberechtigte Mitglied wählt somit Kandidatinnen oder Kandidaten aus seiner Wahlgruppe und seinem Wahlbezirk.

**Kommen wir auf die Aufgaben zu sprechen. Welche Aufgaben obliegen denn der Vollversammlung?**

Als oberstes Organ trifft die Vollversammlung alle Grundsatzentscheidungen der IHK. Das umfasst zum Beispiel die Satzung, den Wirtschaftsplan, die Wahlen von Präsidium und Präsidenten sowie inhaltliche Beschlussfassungen, an denen das Hauptamt seine tägliche Arbeit ausrichtet. Vielfältige Aufgaben also, bei deren Erledigung unsere Selbstverwaltungseinrichtung immer das Gesamtinteresse der Wirtschaft im Auge behalten muss.

**Sie haben jüngst eine Resolution gegen die Einführung einer sogenannten Bagatellgrenze beschlossen (wir berichten auf Seite 17). Zeigt sich hier ein inhaltlicher Schwerpunkt der aktuellen Arbeit?**

Ja, einer von vielen. Die Umsatzsteuerrückerstattung wirkt wie ein Kundenbindungssystem und sichert so den Erfolg unserer Region. Hier geht es nicht nur um Arbeitsplätze, sondern auch um die Vielfalt im Einzelhandel und im gastronomischen Angebot, um die Entwicklung unserer Innenstädte und die Versorgungsqualität im ländlichen Raum. Viele andere Regionen beneiden uns darum. Ohne die Nachfrage aus der Schweiz würde hier alles ganz anders aussehen. Diesen Erfolg ohne Not durch eine Bagatellgrenze aufs Spiel zu setzen, wäre ein ausgemachter Schildbürgerstreich, erst recht bei der aktuell vorge-



## ZUR PERSON

Thomas Conrady ist Geschäftsführer der Cowa Service Gebäudedienste GmbH in Gottmadingen und seit 2014 Präsident der IHK Hochrhein-Bodensee.

IHK-Vollversammlung  
**Wahl 2019**



**Entscheiden Sie mit!**  
**1. bis 19. Juli 2019**

schlagenen, europarechtlich maximal zulässigen Höhe von 175 Euro. Im Interesse unserer gesamten Wirtschaftsregion gilt es hier entgegenzuwirken. Das Gebot der Stunde ist die automatisierte, digitale Ausführbescheinigung. Nur sie kann den Zoll wirklich entlasten, was dringend geboten ist, ohne die „unerwünschte Nebenwirkung“ einer Drosselung der Nachfrage. Das Stempelkissen halten wir nicht für zukunftsfähig. Mit wenigen Worten: Die Bagatellgrenze ist für uns eben keine Bagatelle – und das haben wir als Vollversammlung deutlich zum Ausdruck gebracht.

#### **Da erübrigt sich ja die nächste Frage schon fast. Dennoch: Warum sollte man dabei sein?**

Es gibt Hindernisse und Herausforderungen, die von einem alleine nicht überwunden werden können – unser Thema gerade eben war ein gutes Beispiel dafür. Es geht also darum, gemeinsam mitzugestalten und gemeinsam das Gesamtinteresse der Wirtschaft zu fördern. Wo immer das gelingt, macht es ausgesprochen Freude, sich ehrenamtlich zu engagieren und aktiv zu sein. Ich jedenfalls engagiere mich gerne für Dinge, die mir am Herzen liegen, auch und insbesondere für unsere Region. Und dasselbe stelle ich auch immer wieder bei den zahlreichen ehrenamtlich Aktiven fest.

#### **Also, mitmachen lohnt sich demnach?**

Aber sicher lohnt es sich! Wer sollte die Interessen der Wirtschaftsregion denn besser vertreten können als ein demokratisch legitimes Parlament mit dem Auftrag der Gesamt- und eben nicht der Einzelinteressensvertretung.

#### **Ist die Meinungsfindung immer einfach?**

Nein, ist sie nicht. Nicht selten verlangt das, was allen guttut, von einzelnen, ihre individuellen Interessen hinten zu stellen. Demokratie bedeutet, Themen auch kontrovers zu diskutieren, Positionen darzustellen, Kompromisse zu finden. In Zeiten rasanter, aber auch riskanter Informationsversorgung durch Netz und neue Medien bieten gerade solche Einrichtungen wie die Vollversammlung die Möglichkeit, sich intensiv und gründlich mit Themen zu beschäftigen und nach ausgewogenen Lösungen zu suchen. Auf die schnelle Twitternachricht verzichten wir da schon einmal gerne. Und die jüngsten Urteile der Gerichte in verschiedenen Bundesländern stärken uns in unserem Handeln. Sie konkretisieren die demokratische Legitimation und unsere Handlungsfelder. Das hilft uns, insbesondere gegenüber den politischen Mandatsträgern, die Interessen der Region zu vertreten.

#### **Wie kann ich denn erfahren, wer zur Wahl steht?**

Sämtliche Kandidatinnen und Kandidaten werden auf unserer Homepage bekannt gemacht und darüber hinaus in der nächsten Ausgabe dieser Zeitschrift in einer eigenen Beilage veröffentlicht. Die schriftlichen Wahlunterlagen bekommen alle Mitgliedsunternehmen rechtzeitig auf dem Postweg zugesandt.

#### **Bleibt zum Abschluss die Frage, was Sie sich für die bevorstehenden Wahlen wünschen?**

Eine hohe Beteiligung natürlich! Ich möchte alle aufrufen, sich an der Wahl zu beteiligen. Und diejenigen, die selbst nicht zur Wahl stehen, lade ich herzlich gerne ein, sich in den Fachausschüssen oder in der Aus- und Weiterbildung zu engagieren. Eine starke IHK lebt vom starken Ehrenamt. Machen Sie mit. Es lohnt sich!

**Herr Conrady, vielen Dank!**

**Interview: Christian Wulf**



### Nachruf

## Die IHK gedenkt Dr. Alois Franke

Die IHK Hochrhein-Bodensee gedenkt in Trauer ihres langjährigen Vollversammlungsmitglieds und Vizepräsidenten Dr. Alois Franke, der im April kurz vor seinem 79. Geburtstag gestorben ist. Der langjährige Geschäftsführer des Aluminiumwerks Rheinfeldern hat die erfolgreiche Entwicklung der regionalen Wirtschaft in den Jahrzehnten seines Wirkens wesentlich mitgeprägt. Die grenzüberschreitende Zusammenarbeit im Dreiländereck hat von seinem unermüdlichen Einsatz maßgeblich profitiert.

Von 1989 bis 2009 als Mitglied der IHK-Vollversammlung, von 1997 bis 1999 als stellvertretender Präsident der IHK hat er sich mit überzeugendem Beispiel und großem persönlichen Engagement um die wirtschaftlichen Belange der Region verdient gemacht. Im Industrieausschuss sowie im Energie- und Umweltausschuss war seine Expertise wertvoll. In der täglichen Arbeit konnte die IHK immer auf ihn zählen. Für seinen unermüdlichen Einsatz wurde Dr. Alois Franke mit der Wirtschaftsmedaille des Landes Baden-Württemberg und mit dem Bundesverdienstkreuz geehrt.

Präsidium, Vollversammlung und Geschäftsführung sowie die IHK-Mitarbeiter nehmen Abschied von einer großen Persönlichkeit, der sie viel zu verdanken haben und die unvergessen bleiben wird.

Thomas Conrady, Präsident,  
Claudius Marx, Hauptgeschäftsführer

## Roadshow Digitalisierung in Binzingen und Klettgau Informationsmobil kommt in die Region

Gemeinsam mit dem Breitbandbüro des Bundes bringt der DigiHub Südbaden eine Roadshow zur digitalen Transformation in die Landkreise Lörrach und Waldshut. Mit der Informationskampagne „Breitband@Mittelstand“ wollen der DIHK und das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur den Unternehmen den Nutzen der Gigabitinfrastruktur verdeutlichen. Technologisches Herzstück der Kampagne ist ein Informationsmobil. Das neun Meter lange und drei Meter hohe Fahrzeug ist seit Februar 2017 in Deutschland unterwegs. Experten des Breitbandbüros des Bundes zeigen vor Ort anhand konkreter Anwendungsbeispiele auf, wie die digitale Transformation Kommunikation, Geschäftsmodelle und Produktionsprozesse künftig verändern wird. Außerdem stellen sie im Rahmen dieser bundesweiten Roadshow Fördermöglichkeiten vor und beraten regionale Unternehmen. Nach einer gemeinsamen Begehung des Infomobils und einer Vorstellung des DigiHubs Südbaden erhalten die Teilnehmer Informationen zur digitalen Transformation sowie zum Thema „Internet of Things“. Außerdem stellen Vertreter der Resin GmbH & Co. KG deren papierloses Bürosystem vor. Zum Abschluss besteht die Möglichkeit, sich mit den anwesenden Unternehmen und Institutionen zu vernetzen und eventuell aufgekommene Fragen zu klären. **AG**



Das Infomobil wird folgende Orte ansteuern:  
Dienstag, 9. Juli, 16 bis 18 Uhr, Binzen,  
Mittwoch, 10. Juli, 16 bis 18 Uhr, Klettgau,  
Anmeldung: ✉ pascal.kaiser@wsw.eu

### IHK-Zertifikatslehrgang

## Rüstzeug für den guten Vertrieb

Für den wirtschaftlichen Erfolg sind Unternehmen bestrebt, qualitativ hochwertige Produkte oder besonders kundenorientierte Dienstleistungen anzubieten. Aber findet das Leistungsangebot den Weg zum Kunden? Ist der Vertrieb den wachsenden Anforderungen in einem globalisierten Markt gewachsen? Werden die Möglichkeiten der Digitalisierung für ein effizientes Vertriebsmanagement genutzt? Um Fragen wie diese geht es in der Weiterbildung zum/r Vertriebsmanager/in IHK, die die IHK ab dem 13. September in Konstanz anbietet. Ziel des Lehrganges ist es, die Teilnehmer in die Lage zu versetzen, Vertriebsstrategien und -prozesse zielorientiert zu planen und durchzuführen. Neben marktorientierten Strategien und betriebswirtschaftlichem Wissen lernen sie, ein erfolgreiches Team aufzubauen und die Prozesse im Vertrieb zu koordinieren. Dozenten mit umfassenden Erfahrungen im Vertrieb vermitteln die Inhalte verständlich und praxisnah. **MR**



Informationen und Anmeldung:  
🌐 www.konstanz.ihk.de, 📄 Dokument-Nr.: 143102579  
oder bei Michaela Rennhak, ☎ Tel. 076531 2860-134  
✉ michaela.rennhak@konstanz.ihk.de



Die Absolventen der Lehrgänge freuen sich über ihren erfolgreichen Abschluss der Höheren Berufsbildung.

Bild: Weniger

## Absolventen der Höheren Berufsbildung feiern ihren Abschluss Begehrte Fachkräfte

Die Absolventen der Höheren Berufsbildung erhielten Anfang April im Rahmen eines Festaktes im Bildungszentrum der IHK in Schopfheim ihre Urkunden. Mit der Weiterbildung zum Fachwirt, zum Bilanzbuchhalter und zum Industriemeister haben sie berufsbegleitend in etwa zwei Jahren ihren Abschluss auf Bachelorniveau erreicht. Damit würden sie zu den in der Region Hochrhein-Bodensee so begehrten Fach- und Führungskräften gehören und hätten den Grundstein für ihre berufliche Karriere gelegt, betonte die Leiterin der Weiterbildung bei der IHK, Johanna Speckmayer. Für die Unternehmen der Region sei der

Fachkräftebedarf auch 2019 wieder ein prioritäres Thema, wie der zum Jahreswechsel veröffentlichte Wirtschaftsbericht zeige.

Erstmals erhielten die Besten der jeweiligen Lehrgänge einen zusätzlichen Preis. Als beste Elektrofachkraft wurde Dominic Pfau ausgezeichnet, als beste Industriefachwirtin Christine Wagner, als beste Wirtschaftsfachwirtin Claudia Kiefer und als beste Betriebswirtin, was dem Masterniveau entspricht, Christine Sütterlin. Begleitet wurde die Feier von der Steffi Lais-Band, die für die Absolventen musikalisch rote Rosen regnen ließ. JS

### Veranstaltung am 19. Juli in Konstanz und Schopfheim

## Weiterbildungsinformationen in lockerer Atmosphäre

Die IHK Hochrhein-Bodensee informiert in lockerer Atmosphäre über Fragen zur beruflichen Weiterbildung. Die thematische Cocktailparty findet am Donnerstag, 18. Juli, sowohl in Konstanz als auch in Schopfheim statt. In Konstanz, Reichenaustraße 21, beginnt die kostenlose Veranstaltung um 17.30 Uhr und endet um 20.30 Uhr. Start im Bildungszentrum in Schopfheim, Hauptstraße 10, ist um 17 Uhr, das Ende um 21 Uhr.

Wie finde ich die richtige Weiterbildung? Welche Karrieremöglichkeiten bieten sich im Anschluss? Gibt es finanzielle Unter-

stützung? Welche Weiterbildung zu welchem Zweck? Diese und weitere Fragen werden im Rahmen der Cocktailparty beantwortet. IHK-Weiterbildungsberater stehen für Gespräche zur Verfügung. In Schopfheim ist der Einlass aufgrund der Ausgabe alkoholischer Cocktails ab 18 Jahren. Fu



Anmeldung für die Veranstaltung in Konstanz per E-Mail an [✉ martina.muffler@konstanz.ihk.de](mailto:martina.muffler@konstanz.ihk.de), für die Veranstaltung in Schopfheim an [✉ henrike.fuder@konstanz.ihk.de](mailto:henrike.fuder@konstanz.ihk.de).

# Tipp topp!

Die IHK steht ihren Mitgliedsunternehmen in sämtlichen Bereichen beratend zur Seite – von der Aus- und Weiterbildung über die Existenzgründung bis hin zur Unternehmensförderung, von der Standortpolitik und dem Bereich International über Innovation und Umwelt bis hin zu Recht und Steuern. In dieser Serie möchten wir Ihnen wertvolle Hinweise geben, denn selbst ein kleiner Tipp kann oft schon eine große Wirkung erzielen. Falls Sie selbst eine Frage haben, die wir Ihnen beantworten sollen, dann schreiben Sie uns gerne an [presse@konstanz.ihk.de](mailto:presse@konstanz.ihk.de).

## Betriebsbeauftragte als Unternehmerpflicht



Bild: @industrieblick -- stock.adobe

Vorbeugende Gefahrenabwehr liegt in erster Linie im eigenen Interesse eines jeden Betriebes. Keiner möchte seine Mitarbeiter einem Gesundheitsrisiko aussetzen, einen Brand verursachen oder Gewässer verschmutzen. Einzelne Gesetze schreiben zudem die Bestellung von besonderen Betriebsbeauftragten vor, die auf eine Vermeidung oder wenigstens Verminderung der betrieblichen Umweltauswirkungen sowie der Risiko- und Gefahrenquellen hinwirken sollen. Diese Bündelung von Fachwissen hat sich bewährt, und so gibt es inzwischen je nach Art des Unternehmens verschiedene mit Sonderfunktionen beauftragte Personen, so zum Beispiel Abfallbeauftragte, Betriebsärzte, Immissionsschutzbeauftragte. Da sich die Rechtsvorschriften ändern können und nicht immer klar ist, welche Betriebsbeauftragten

gefordert sein könnten, hat die IHK Hochrhein-Bodensee einen Leitfaden erstellt, der in übersichtlicher Form darüber informiert. Es wird auf die jeweiligen Rechtsgrundlagen, die Bestellung der Beauftragten, deren Aufgaben, Rechte und Pflichten, die geforderten Qualifikationen sowie die jeweils zuständigen Behörden hingewiesen. Im Folgenden hat die IHK die wichtigsten Informationen und Tipps zusammengestellt:

### Wann muss ein Betriebsbeauftragter bestellt werden?

Die Pflicht zur Bestellung eines Betriebsbeauftragten ist von der Art, der Größe und der Relevanz der im Unternehmen betriebenen Anlagen abhängig oder

ist in Genehmigungsbescheiden explizit gefordert. Welche Anlagen von der Pflicht betroffen sind, ist in den jeweiligen Fachgesetzen festgelegt. Von dieser Pflicht können auch kleinere Anlagen und Betriebe betroffen sein, sofern sie aufgrund ihrer Technik oder der gehandhabten Stoffe eine substantielle Umweltrelevanz aufweisen. Die zuständige Behörde kann auch bei Anlagen, für die nach dem Gesetz keine Pflicht zur Bestellung eines Beauftragten besteht, im Einzelfall die Bestellung anordnen, wenn von der Anlage besondere Gefahren ausgehen können.

## Welche Pflichten hat der Unternehmer?

Die Unternehmensleitung ist zum Aufbau einer Betriebsorganisation verpflichtet, welche gewährleistet, dass die Pflichten im Umweltrecht, in der Arbeitssicherheit, im Energierecht und weitere Vorschriften eingehalten werden. So sollte sie eine zuverlässige und fachkundige Person beauftragen, die verpflichtenden Aufgaben in eigener Verantwortung wahrzunehmen. Sie hat darauf zu achten, den Beauftragten schriftlich zu bestellen und die zuständige Behörde und den Betriebs- beziehungsweise Personalrat davon zu unterrichten. Zudem muss die Unternehmensleitung dem Beauftragten die nötigen technischen, personellen und finanziellen Hilfsmittel zur Verfügung stellen und ihn bei der Wahrnehmung der Aufgaben unterstützen, sodass dem Beauftragten durch die Funktion keine Nachteile entstehen (Benachteiligungs- und Kündigungsverbot). Mit der Bestellung des Beauftragten ist der Unternehmer keineswegs von seinen Pflichten entbunden. Er ist nach wie vor für die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften verantwortlich, einschließlich erteilter Nebenbestimmungen und Auflagen.

## Welche Aufgaben und Pflichten hat der Betriebsbeauftragte?

Wie alle Stabsstellen dienen Betriebsbeauftragte zur spezialisierten Unterstützung und Entlastung der betrieblichen Leitung. Sie tragen durch ihr Fachwissen und Engagement zu einer sicherheits- und fachgerechten Gestaltung von Arbeitssystemen und zum Aufbau und Erhalt eines präventiv wirkenden Risiko- und Sicherheitsmanagements bei. Allgemein hat der jeweilige Betriebsbeauftragte Aufgaben, die bei Führungsentscheidungen unterstützend mitwirken sollten. Er beschafft Informationen, wertet sie aus und leitet sie weiter. Er berät die Führungskräfte und Mitarbeiter fachlich, koordiniert Projekte und wirkt bei Bedarf bei der Entwicklung von Verbesserungskonzepten mit. Der Betriebsbeauftragte hat auch eine Überwachungsfunktion hinsichtlich der Einhaltung gesetzlicher Vorgaben, dem Einwirken auf Einführung entsprechender Regelungen und Techniken sowie eine Berichtsfunktion gegenüber der Geschäftsleitung.

## Welche Voraussetzungen muss der Betriebsbeauftragte mitbringen?

Wirksame und effiziente Prävention, aber auch das Erfüllen von Rechtsvorschriften, kann nur mit Fachkunde betrieben werden. Diese Fachkunde ist nicht auf die Kenntnis von Rechtsvorschriften beschränkt. Sie beinhaltet vielmehr Kompetenzen zur sicheren und fachgerechten Gestaltung der Arbeitsbedingungen. Dazu gehören auch Kenntnisse von den Feldern Technik, Organisation und Personal bis zur Beratung und Unterstützung insbesondere in Planungs- und Konzeptionsphasen. Entsprechende regelmäßige Fortbildungen sind in vielen Vorschriften zur Bestellung von Beauftragten festgeschrieben.

## Wie ist der Beauftragte in die Betriebsstruktur eingebunden?

Für das Erfüllen der Aufgaben können die Führungskräfte auf eine fachkundige Beratung durch eigene oder, wo möglich, externe Beauftragte zurückgreifen. Bei der Übertragung der Aufgaben auf Beschäftigte hat der Arbeitgeber je nach Art der Tätigkeiten zu berücksichtigen, ob die Beschäftigten befähigt sind, die für die Aufgabenerfüllung zu beachtenden Bestimmungen und Maßnahmen einzuhalten, oder ob dafür externe Beauftragte eingesetzt werden müssen.

Die Delegation von Überwachungspflichten und unterstützenden Aufgaben hat in den vergangenen Jahren zu einem großen Kreis von sogenannten Beauftragten für unterschiedliche Sach- und Fachgebiete geführt. Größere Unternehmen sehen sich deshalb oft vor der Aufgabe, in mehreren Umweltbereichen Beauftragte zu bestellen. Die Gesetzgebung ermöglicht, die einzelnen Beauftragtenfunktionen zu bündeln und auf eine Person zu übertragen; dennoch muss sichergestellt werden, dass die praktische Ausführung der Aufgaben gewährleistet ist. Denn die Aufgaben eines Betriebsbeauftragten können nicht nebenbei erledigt werden. Vielmehr verlangt seine überwachende, beratende und koordinierende Funktion eine gute Einbindung in das betriebliche Geschehen und die Unternehmensorganisation. Der Beauftragte ist in Stabsfunktion üblicherweise direkt der Geschäfts- oder Betriebsleitung unterstellt.

ZIM/dae

i

Der Leitfaden der IHK zu Betriebsbeauftragten findet sich als PDF auf der Homepage der IHK Hochrhein-Bodensee unter [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de), Q Dok-Nr. 16747.

Auf der IHK-Website findet sich außerdem ein Muster für ein Bestellschreiben für Betriebsbeauftragte, welches an die betrieblichen Belange angepasst werden muss. Dabei ist jedoch zu beachten, dass nicht jeder Beauftragte pauschal damit beauftragt werden kann. Hier sind im Einzelfall die aktuellen Regelungen der jeweiligen Funktionen zu beachten und die zu beauftragenden Bereiche zu berücksichtigen.

i

### IHK-Ansprechpartner



Michael Zierer,  
☎ 07622 3907-214  
✉ michael.zierer@konstanz.ihk.de



IHK-Präsident Thomas Conrady (links) und IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx (rechts) gratulieren Uwe Böhm zur Ernennung zum Honorarprofessor.

Uwe Böhm wird Honorarprofessor

## Würdigung für langjähriges Engagement

Der Geschäftsführer der IHK für das Geschäftsfeld International Uwe Böhm wurde zum Honorarprofessor ernannt. Nominiert wurde er vom Fachgebiet Internationales Management Asien (AS) der Hochschule Konstanz für Technik, Wirtschaft und Gestaltung (HTWG). Carsten Manz, Präsident der HTWG, überreichte ihm Anfang April seine Ernennungsurkunde.

Mit der Ernennung Böhms zum Honorarprofessor würdigt die Fachhochschule sein langjähriges Engagement für die Fakultät Wirtschafts-, Kultur- und Rechtswissenschaften sowie für den Studiengang Wirtschaftssprachen Asien und Management. „Es kommt nicht jedes Jahr vor, dass wir solch eine Auszeichnung vergeben“, so der Präsident. Er zeigte sich zuversichtlich, dass Böhm in hohem Maße die Anforderungen erfüllen werde, die an einen Honorarprofessor der Hochschule Konstanz gestellt würden: Er sei anerkannter Experte im Bereich Außenhandel, setze sich als Botschafter in

der Öffentlichkeit für die Belange der HTWG ein und bringe sich in dokumentierter Qualität in die Lehre ein. Er betreue Abschlussarbeiten und unterstütze die Studierenden mit Kontakten in die Praxis, ob für Praktika oder den beruflichen Einstieg.

Der promovierte Chemiker und Betriebswirt Uwe Böhm ist seit 1994 bei der IHK tätig, seit 2008 Geschäftsführer für das Geschäftsfeld International. Im Oktober 2010 begann er seine Lehrtätigkeit an der HTWG. Er leitet unter anderem das Studienprojekt Außenwirtschaftsaktivitäten von Industrieunternehmen der IHK-Region Hochrhein-Bodensee.

IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx lobte Böhm für seine Tätigkeit an der Fachhochschule. „Ich freue mich sehr, dass wir mit Dr. Böhm einen solch renommierten und engagierten Wissenschaftler und Experten auf dem Gebiet des Außenhandels unter uns haben.“ Dies zeuge von einer hohen Ausdauer und einem außerordentlichen Einsatz. doe

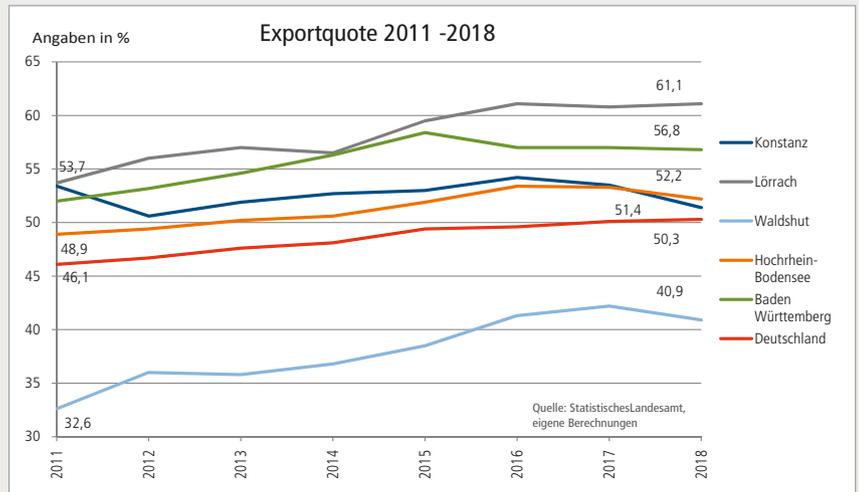
## Export bleibt Motor der Region

Die Exportfirmen in der Region Hochrhein-Bodensee mit mehr als 50 Mitarbeitern im verarbeitenden Gewerbe führten 2018 Waren im Wert von 6,8 Milliarden Euro aus, so die Daten des Statistischen Landesamtes. Das liegt geringfügig unter dem Rekordergebnis von 2017 von 7,1 Milliarden Euro. Der Exportanteil in der Region reduzierte sich leicht von 53,3 Prozent im Jahr 2017 auf 52,2 Prozent 2018. In den drei Landkreisen Konstanz, Waldshut und Lörrach zeigt sich allerdings ein unterschiedliches Bild. In Baden-Württemberg ist ein Zuwachs im Auslandsumsatz von 2,1 Prozent auf ein Umsatzvolumen von 199,6 Milliarden Euro zu notieren. Dies ist ein moderater Zuwachs verglichen mit der Wachstumsrate von 3,6 Prozent im Jahr 2017. Und reicht für eine Ausfuhrquote von 56,8 Prozent (2017: 57 Prozent). Im Vergleich dazu hat sich die Region schlechter im Export entwickelt als das Land.

Spitzenreiter ist der Landkreis Lörrach: Die Industrieprodukte sind nach wie vor ein Exportschlager mit einem weiteren Zuwachs von 2,1 Prozent im Auslandsumsatz. Damit bleibt die Spitzenposition beim Landkreis Lörrach mit einer Exportquote von 61,1 Prozent (plus 0,3 Prozent) deutlich über der Exportquote der Region Hochrhein-Bodensee mit 52,2 Prozent (minus 1,1 Prozent) sowie über der schon hohen Exportquote von Baden-Württemberg mit 56,8 Prozent.

Ein anderes Bild zeigt sich beim Landkreis Waldshut. Zum ersten Mal nach einer langen Phase kontinuierlichen Zuwachses reduzierten sich die Auslandsumsätze im Jahr 2018 um 3,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 1,3 Milliarden Euro. Stark davon betroffen waren insbesondere der Maschinenbau und die Pharmaindustrie. Die Internationalisierung der Unternehmen im Landkreis stagniert und damit sank auch die Exportquote um 1,3 Prozent auf 40,9 Prozent. Im Landesdurchschnitt und im Vergleich mit den Nachbarkreisen der Region ist das ein niedriger Wert.

Nahezu unverändert ist die Exportlage beim Landkreis Konstanz. Der Rückgang der Quote auf 51,4 Prozent (minus 2,1 Prozent) ist laut Statistischem Landesamt auf einen statistischen Effekt zurückzuführen. Der Auslandsumsatz verzeichnete einen Rückgang um 8,3 Prozent auf 2,77 Milliarden Euro und lag damit im Jahr 2018 hinter dem Landkreis Lörrach, der 2,8 Milliarden Euro im Ausland umsetzte.



„Der Export bleibt nach wie vor eine treibende und wichtige Kraft für die Wirtschaft in der Region Hochrhein-Bodensee“, kommentiert Uwe Böhm, Geschäftsführer International der IHK Hochrhein-Bodensee, diese Entwicklung. Auch wenn sich deutschlandweit die vergleichbare Exportquote von 50,1 auf 50,3 Prozent leicht nach oben entwickelte, ist die Region im Schnitt immer noch stärker exportorientiert. Die geringere Entwicklung hängt sicherlich auch damit zusammen, dass die Region eher unterdurchschnittlich in den nach wie vor starken USA-Markt exportiert als Regionen mit hohem Automobilanteil. Gleichzeitig hat sich der für die Region wichtige chinesische Markt etwas beruhigt.

„Allerdings ist die hohe Exportabhängigkeit in dem aktuellen weltpolitischen Umfeld auch eine Gefahr, denn der freie Handel ist für die Unternehmen in unserer Region überlebenswichtig“, so Böhm. So steht der Brexit mit nach wie vor vielen ungeklärten Fragen vor der Tür, auch wenn sich viele Firmen soweit dies möglich ist, zwischenzeitlich darauf eingestellt haben. Wie der Handelskrieg zwischen den USA, China und der EU letztlich weitergeht, hat großen Einfluss auf die weitere Entwicklung. Sollten Steuern und Zölle für hochwertige Produkte wie Automobile oder Kfz-Teile erhoben werden, würde dies die Region stark treffen, so der Tenor.

Bö

## Neue Klimaschutzvorgaben in Bund und Land

# Langfristige Planung in den Unternehmen betroffen

Die für 2020 geplanten Ziele zur Reduktion der Treibhausgasemissionen (THG) um 40 Prozent gegenüber 1990 werden in Deutschland nicht erreicht. Die Ziellücke wird sich bei acht bis zehn Prozent bewegen. Obwohl in Industrie, Gewerbe, Handel, Dienstleistung und im Energiesektor Fortschritte gemacht wurden, sind im Sektor Gebäude und vor allem im Verkehr die Emissionsbilanzen eher negativ.

Zusätzlicher Druck auf eine Verbesserung der Treibhausgasemissionen ergibt sich aus dem Pariser Abkommen. Dort haben sich 2015 alle Staaten das Ziel gesetzt, die Erhöhung der globalen Temperatur auf unter 2 Grad Celsius (beziehungsweise 1,5 Grad Celsius) zu begrenzen. Laut Modellberechnungen im Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) Sonderbericht SR15, müssen die globalen Netto-CO<sub>2</sub>-Emissionen bis 2030 um 45 Prozent (Basis 2010) und bis 2050 auf null abnehmen, um die 1,5-Grad-Grenze einzuhalten.

Unter diesem Gesichtspunkt plant die Bundesregierung, die Ziele für 2020 bis 2030 anzuheben, um das angestrebte Klimaziel bis 2030 zu erreichen. Dazu sind auf EU-Ebene Pläne in Arbeit, die klima- und energiepolitischen Vorgaben für die Jahre 2020 und 2030 zu überarbeiten. Wesentlicher Aspekt dieser EU-Ziele werden Reduktionspfade für THG-Emissionen, Reduktion des Energieverbrauchs und Ausbau der erneuerbaren Energien sein. Obwohl die wesentliche Gesetzgebungskompetenz für den Klimaschutz beim Bund liegt, sind auch die Bundesländer in einigen Bereichen des Klimaschutzes aktiv. So fordert in Baden-Württemberg das Erneuerbare-Wärme-Gesetz (EWärmeG), dass sich der Anteil erneuerbarer Energien an der Wärmeversorgung erhöht. Seit 2015 ist das novellierte EWärmeG auch für Nicht-Wohngebäude verpflichtend. Waren auf Ebene der EU und des Bundes bisher Planungen vorhanden, bis 2050 eine Minderung von 95 Prozent der THG-Emissionen gegenüber 1990 zu erreichen, gehen Planung nun in Richtung einer treibhausgasneutralen EU. Gleichzeitig sollen die kurz- und mittelfristigen nationalen Zielvorgaben angehoben werden.

Verschiedene Studien haben diese Szenarien für ein Ziel von 95 Prozent THG-Emissionen beleuchtet. So hat 2014 eine Studie des Umweltbundesamtes (UBA) gezeigt, dass Treibhausgasneutralität in Deutschland bis 2050 technisch machbar ist. Zwar betrachtet man dies in der Studie aus einer rein nationalen Perspektive. Dennoch sind die Vorschläge für den Energiesektor, die Industrie, den Verkehr, die Landwirtschaft und Flächennutzung ein Beispiel, welche Anpassungen in den Sektoren langfristig notwendig sind.

Eine Weiterentwicklung ist der 2016 aufgestellte „Klimaschutzplan 2050“. Dabei wird bis 2050 eine THG-neutrale Bundesrepublik angestrebt. Bis 2030 sind 55 Prozent THG-Reduktion (Basis 1990) geplant. Dabei werden Entwicklungspfade für die Sektoren angestrebt. Der Plan legt außerdem erstmals Emissionsminderungsziele für die Sektoren bis zum Jahr 2030 fest. Dieser Weg zu einer treibhausgasneutralen Wirtschaft beinhaltet weiterhin Regeln und Ziele zur Nachhaltigkeitsstrategie, wobei hier zusätzliche Vorgaben aus der EU in den nächsten Jahren hinzukommen werden – ergänzt durch nachhaltige Ressourcennutzung und Ressourcenschutz.



Bild: lassedesignen - stock.adobe

Der „Klimaschutzplan 2050“ hat in der Industrie bis 2030 eine Minderung von 49 bis 51 Prozent THG (Basis 1990) zum Ziel. Zurückblickend auf 1990 bis 2016 wurden laut UBA von der Industrie bisher circa 36 Prozent eingespart. Diese 1,4 Prozent Einsparung pro Jahr sollen verstetigt werden. Korrekt bedeutet eine Reduktion der Jahresemissionsmenge von 182 Millionen Tonnen im Jahr 2021 auf 140 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub>-Äquivalent im Jahr 2030. Für den Sektor Gebäude von 113 auf 70 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub>-Äquivalent (minus 38 Prozent) und für den Sektor Verkehr von 145 auf 95 Mio. Tonnen CO<sub>2</sub>-Äquivalent (minus 35 Prozent) im Jahr 2030. Hier ist zu beachten, dass beim Verkehr ein Ausgangswert von 163 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub>-Äquivalent (1990) angegeben war und für 2016 ein Wert von 166 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub>-Äquivalent angegeben wird.

Alle zukünftigen Maßnahmen und Investitionen für diese Sektoren müssen sich daran orientieren, dass sich klimawirksame industrielle Emissionen am Ziel der Transformation hin zur THG-Neutralität ausrichten. So soll Wärme- und Abwärme konsequent, sowohl in der Industrie als auch in Wohngebieten, genutzt werden. Weiterhin sollen Optionen der industriellen Kreislaufführung von Kohlenstoff (CCU: Carbon Capture and Use) berücksichtigt werden. Energieeffizienz unter Berücksichtigung effizienter Bauteile und Antriebe sind weitere Bausteine. Dazu sollen die Kontrollen ausgebaut werden. Weiterhin entwickeln sich neue Regelungen immer stärker zu einer Dokumentations- und Nachweispflicht von Energieeffizienzmaßnahmen. Der aktuelle Entwurf des Energiedienstleistungsgesetzes (EDL-G) enthält einen Passus zur Nachweisführung mit neuen Meldepflichten gegenüber dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). Beispielsweise ist geplant, die im Energieaudit aufzuführenden Analysen und Dokumentation zu erweitern. So sollten Amortisation und Rentabilität einer Energieeffizienzinvestition, Angaben zum Energieverbrauch und zu Energieeinsparungen pro Jahr an die BAFA übermittelt werden.

Im „Klimaschutzplan 2050“ wird ein Klimareporting angestrebt. Dieses soll auf bestehenden Berichtsinstrumenten aufsetzen und über einheitliche Reportingregeln abgewickelt werden, doch neben dem Aufwand könnten sich außerdem Einsparpflichten ergeben. Die Bundesländer sind zusätzlich aktiv. So hat Baden-Württemberg 2013 ein integriertes Energie- und Klimaschutzkonzept (IEKK) beschlossen, das wesentliche Ziele, Strategien und Maßnahmen benennt. Das Land arbeitet derzeit an der Weiterentwicklung des IEKK. Die Auswirkungen auf Unternehmen lassen sich aktuell noch nicht abschätzen. Doch langfristige Planungen, vor allem Investitionen in Immobilien, komplexe Produktionsanlagen und Anpassungen von Prozessen sollten zukünftig einen zusätzlichen Schwerpunkt auf Energie- und Ressourceneffizienz legen. Gerade langlebige Investitionsgüter haben einen wesentlichen Einfluss auf die Energie- und THG-Bilanz im Unternehmen. Bei diesen langlebigen Investitionsgütern Anpassungen zu einem späteren Zeitpunkt durchzuführen, ist sehr oft kaum möglich. Vor allem wer in der Komplexität eines Kunden-Lieferanten-Netzwerkes (Supply Chain) ist, hat meist strenge Vorgaben in Bezug auf Ausführung und Spezifikation. Änderungen führen zu Anpassungen bis hin zu einer Neuzulassung entsprechender Produkte. Ob Kunden mögliche Prozess- und Verfahrensänderungen mittragen, ist nicht immer gesichert. Für die Unternehmen bedeuteten diese Entwicklungen im Klimaschutz bis 2030 beziehungsweise 2050 bei Investitionen, Produktionsplanung und Prozessen ein deutliches Augenmerk auf Energieeffizienz, Kreislaufwirtschaft, Prozesseffizienz und Nachhaltigkeit, vor allem in Bezug auf THG-Emissionen zu legen. **ZiM**



Michael Zierer, ☎ 07622 3907-214,  
✉ michael.zierer@konstanz.ihk.de

## VERANSTALTUNG

Die IHK bietet am Dienstag, **16. Juli**, eine Veranstaltung zur Energieeffizienz für kleine und mittelständische Unternehmen an und zeigt dabei auf, wo deren Einsparpotenziale liegen. Denn die Energiekosten sind in den vergangenen Jahren stetig gestiegen und werden auch zukünftig einen wesentlichen Kostenfaktor ausmachen. Durch Aufzeichnung der Energiedaten zeigt sich bei Betrachtung über längere Zeiträume, wo sich Systeme verändern und Kosten abweichen. Darüber hinaus kann über eine gezielte Energieoptimierung der Energieverbrauch gesenkt werden. Auch Betriebsführungs-, Wartungs- und Instandhaltungskosten können langfristig reduziert werden und dabei dennoch Behaglichkeit, Komfort und Funktionalität für Kunden und Mitarbeiter sicherstellen. Bei einem gut durchdachten Optimierungs- und Sanierungskonzept sind bei den Energiekosten Einsparungen zwischen 10 bis 30 Prozent möglich. Je nach Gebäudezustand, Technik und Ambitionen auch mehr. Viele technische Lösungen sind bekannt und haben sich auch über längere Zeiträume bewährt. In der Veranstaltung werden verschiedene Bereiche wie zum Beispiel Beleuchtung, Heizungstechnik und Druckluftversorgung dargestellt, und Ansätze zur Energieeffizienz werden aufgezeigt. Die kostenfreie Veranstaltung findet von 14 bis 16 Uhr in der IHK in Konstanz statt. Eine Anmeldung ist bis zum 15. Juli unter [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de), ☎ Dok-Nr. 143112950 möglich. **doe**

## Veranstaltung zu Auslandsentsendungen innerhalb der EU

# Zum Umgang mit der A1-Bescheinigung

**W**erden deutsche Arbeitnehmer in andere EU-Staaten oder ins EWR-Ausland entsandt, müssen sie den dortigen Behörden nachweisen können, dass für sie ordnungsgemäß Sozialversicherungsbeiträge abgeführt werden. Hierfür wird die sogenannte A1-Bescheinigung benötigt, die einen Nachweis der Fortgeltung der deutschen Sozialversicherung enthält. Wird diese nicht beantragt oder führt der entsandte Arbeitnehmer die Bescheinigung im Ausland nicht bei sich, drohen Buß-, Verwarnungsgelder oder eine Doppelversicherung, sprich die doppelte Beitragszahlung. Um solche finanziellen Belastungen ebenso zu vermeiden wie Ablaufstörungen des geplanten Auslandseinsatzes, ist es für jeden Arbeitgeber wichtig, sich über die Grundlagen der A1-Bescheini-

gung zu informieren. Für welche Mitarbeiter muss eine solche Bescheinigung beantragt werden, und wie erhält man sie? Der Rechtsanwalt und promovierter Jurist Rolf Stagat (GKD Rechtsanwälte, Konstanz) wird diese und weitere Fragen im Rahmen der kostenfreien Veranstaltung beantworten. Sie findet statt: am **25. Juni** in der IHK in Schopfheim und am **26. Juni** in der IHK in Konstanz, jeweils von 18 bis 19 Uhr. **TV**



Susanne Tempelmeyer-Vetter, ☎ 07531 2860-156,  
✉ [susanne.tempelmeyer-vetter@konstanz.ihk.de](mailto:susanne.tempelmeyer-vetter@konstanz.ihk.de),  
Anmeldung unter [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de), 📄 Dok-Nr.  
143125001 (Schopfheim) /143124999 (Konstanz)

## Clusterwoche Deutschland

# Cyberlago präsentierte sich

**B**ei der bundesweiten Clusterwoche, die im April stattgefunden hat, präsentierten sich auch Branchennetzwerke aus der Region. So hielt Tobias Fauth von Cyberlago aus Konstanz beim Exploration Day for Students am 10. April in Horb einen Vortrag. Er stand damit stellvertretend für eine aktive Clusterlandschaft in Baden-Württemberg. „Mit über 50 Events im Rahmen der Clusterwoche und über 100 Clusterinitiativen in seinen Regionen geht das Bundesland voran“, heißt es von den Veranstaltern, der Clusteragentur Baden-Württemberg. Clusterinitiativen sind regionale Branchennetzwerke, die einen intensiven Austausch zu Innovationsthemen ermöglichen und wirtschaftliche Kooperationen fördern. Im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg berät die Clusteragentur diese Initiativen und hat im Vorfeld aber auch während der Clusterwoche regionale Akteure bei ihren Veranstaltungen unterstützt. **sum**



Tobias Fauth von Cyberlago beim Exploration Day for Students im April in Horb.

# » Baukultur im Schwarzwald erhalten «

Das Konzept für ein Kompetenzzentrum für Baukultur, Handwerk und Design im Schwarzwald steht. Über die wesentlichen Punkte und die nächsten Schritte spricht Roland Schöttle, Geschäftsführer des Vereins Naturpark Südschwarzwald, einer der Träger des Konzepts, im Interview.

## Warum braucht es ein Kompetenzzentrum Bauwerk Schwarzwald?

Wir stellen fest, dass wir die für den Schwarzwald typische Baukultur zukünftig nur erhalten können, wenn die Architekten deren Merkmale kennen und die Handwerker die Besonderheiten umsetzen können. Bauwerk Schwarzwald soll eine Plattform sein, auf der sich Architekten und Handwerker auf Augenhöhe begegnen und gemeinsame Projekte und Initiativen ins Leben rufen können. So wollen wir eine Verbindung zwischen Tradition und Moderne, Architektur, Handwerk und Design, Forschung und Ausbildung, Experiment und Praxis schaffen. In Vorarlberg läuft ein entsprechendes Projekt schon vorbildlich. Im Schwarzwald gibt es bisher keine vergleichbare Organisation.

## Was haben Sie bereits getan?

Von April 2018 bis Februar 2019 haben wir mit einer rund 20-köpfigen Projektgruppe das Gründungskonzept erarbeitet und es am 21. März an den Minister für ländlichen Raum Peter Hauk übergeben. Wir schlagen vor, einen Verein zu gründen, in dem Architekturbüros, Handwerksbetriebe und herstellende Unternehmen, aber auch Kommunen, Kreise, Verbände und Initiativen zwischen Basel und Pforzheim Mitglieder werden können. Für die Erstellung des Konzepts haben wir Fördermittel in Höhe von 100.000 Euro vom Land bekommen.

## Wie wollen Sie sich künftig finanzieren?

Wir haben bei der Übergabe des Gründungskonzepts die Bitte geäußert, dass uns das Land für die ersten drei Jahre eine Vollfinanzierung von rund 260.000 Euro pro Jahr zugesteht. In dieser Zeit wollen wir den Verein gründen, aufbauen und die Mitglieder werben. Dann wollen wir die regionalen Akteure, also Firmen, Vereine und Kommunen, Zug um Zug mit bis zu 50 Prozent beteiligen und hoffen, dass das Land die andere Hälfte beisteuert.

## Was sind Ihre nächsten Schritte?

Im Moment führen wir Gespräche, um eine strukturelle Förderung im Doppelhaushalt des Landes für die Jahre 2020/21 zu bekommen. Das ist die eine Zielrichtung. Die andere ist, mit Kommunen, Verbänden und Wirtschaftsakteuren ins Gespräch zu kommen. So wollen wir die Verwurzelung unseres Gedankens in der Region und die Finanzierung sicherstellen.

## Planen Sie einen eigenen Standort?

Für die Etablierungsphase stellen wir uns eine kleine Geschäftsstelle mit zwei bis zweieinhalb Stellen vor. Unsere Vision ist, langfristig ein repräsentatives Gebäude zu haben, das Schwarzwälder Baukultur in sich trägt, und wo Fortbildungen und Ausstellungen stattfinden können.

## Wo soll die Geschäftsstelle ihren Sitz haben, wann wollen Sie den Verein gründen?

Die Frage des Standortes muss die Gründungsversammlung des Vereins klären. Wir hoffen, noch in diesem Jahr Signale vom Land wegen der Finanzierung zu bekommen und spätestens im Jahr 2020 den Verein gründen zu können.

## Sind schon konkrete Projekte geplant?

Eines der ersten geplanten Projekte, die wir umsetzen wollen, ist eines mit Architekturstudenten und Handwerkslehrlingen. So wollen wir helfen, Berufsbilder wie das des Holzschneflers attraktiv zu machen und den Fachkräftenachwuchs im ländlichen Raum zu sichern.

Interview: mae



ROLAND SCHÖTTLE (55)

Der Diplom-Forstwirt Roland Schöttle ist seit 2005 Geschäftsführer des Vereins Naturpark Südschwarzwald mit Sitz im Haus der Natur auf dem Feldberg. Der Verein war zusammen mit dem Verein Naturpark Schwarzwald Mitte/Nord mit Sitz in Bühlertal Projektträger für das Gründungskonzept des zukünftigen Kompetenzzentrums für Baukultur, Handwerk und Design im Schwarzwald („bauWERK SCHWARZWALD“). Sie haben das Konzept gemeinsam mit einer etwa 20-köpfigen, eigens dafür gebildeten Projektgruppe mit Vertretern aus Architektur, Handwerk, Regionalentwicklung, Tourismus, Bildung, Kultur und Kommunen entwickelt. Weitere Informationen gibt es im Internet unter [www.bauwerk-schwarzwald.de](http://www.bauwerk-schwarzwald.de).

# Lehrgänge und Seminare der IHK

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

Informationen: Konstanz, Tel.: 07531 2860-118; Schopfheim, Tel.: 07622 3907-266, [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de)

## Außenwirtschaft

04.07.19	Zollbegünstigter Warenexport	Schopfheim	290
----------	------------------------------	------------	-----

## Führung

15. + 16.07.19	Effektive Mitarbeiterführung – Kommunikation als Führungsaufgabe	Konstanz	520
19.07.19	Vom guten Kollegen zum neuen Chef	Konstanz	290

## Immobilienmanagement

26.06.19	Grundlagen der Immobilienfinanzierung	Schopfheim	290
ab 28.06.19	Fachkraft für Facility-Management (IHK) – Zertifikatslehrgang	Lörrach	2.900
25.07.19	Erwerb und Veräußerung von Immobilien	Schopfheim	290

## Persönlichkeitsentwicklung

10. + 11.07.19	Erfolgreiche Rhetorik und Präsentation	Konstanz	520
----------------	--	----------	-----

## Qualitätsmanagement/Technik

26. + 27.06.19	QM-Lehrgangsmodule „Auditmethodik“	Schopfheim	660
10.07.19	Hydraulik	Konstanz	290
18.07.19	Pneumatik und Elektropneumatik	Konstanz	290

## Prüfungslehrgänge

verschiedene Termine	Ausbildung der Ausbilder - Prüfungslehrgang	Schopfheim/Konstanz	auf Anfrage
ab 06.09.19/08.11.19	Industriemeister/in Elektrotechnik	Singen/Konstanz	5.300
ab 24.09.19	Handelsfachwirt/in	Schopfheim	3.250
ab 07.10.19	Betriebswirt/in	Konstanz	4.300
ab 07.10.19	Personalfachkaufmann/frau	Konstanz	3.650
ab 11.10.19/18.11.19	Technische/r Betriebswirt/in	Schopfheim/Singen	4.100
ab 25.10.19	Medienfachwirt/in	Konstanz	4.350
ab 04.11.19	Industriefachwirt/in	Schopfheim	3.250
ab 08.11.19	Bilanzbuchhalter/in	Konstanz	4.900
ab 11.11.19	Fachwirt/in für Gesundheits- und Sozialwesen	Konstanz	3.150
ab 15.11.19	Industriemeister/in Metall	Singen	5.300
ab 18.11.19/19.11.19	Wirtschaftsfachwirt/in	Konstanz/Schopfheim	3.250
ab 22.11.19	Industriemeister/in Pharmazie	Bad Säckingen	5.500
ab 22.11.19	Industriemeister/in Chemie	Rheinfelden	5.500
ab 25.11.19	Technische/r Fachwirt/in	Singen	4.100

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



Endress + Hauser

# Plus in allen Bereichen

„Es war ein außergewöhnliches Jahr“, sagte Matthias Altendorf, CEO von Endress + Hauser, auf der Bilanzpressekonferenz Mitte Mai. „In allen Branchen, Regionen und Produktbereichen haben wir uns weiterentwickelt.“ Der Umsatz stieg um 9,5 Prozent auf rund 2,5 Milliarden Euro, das Ergebnis nach Steuern betrug 233 Millionen Euro. Und der Messtechnikspezialist brachte erneut rund 50 Innovationen auf den Markt. Ideen dafür werden unter anderem in Freiburg entwickelt.

**REINACH/FREIBURG.** Sie sollen „Keimzellen für Innovationen sein“, wie Endress + Hauser-Chef Matthias Altendorf betonte: Sensorspezialisten, Informatiker und Automatisierungsexperten aus verschiedenen Abteilungen des Unternehmens entwickeln im Rahmen des Campus-Projekts Freiburg zusammen mit Wissenschaftlern von Fraunhofer-Institut und Universität Freiburg Ideen für Innovationen für die Industrie 4.0. Für das Unternehmen ist das Projekt einer von mehreren Wegen, der Digitalisierung zu begegnen. „Erste Ansätze zeigen, dass es funktioniert und Früchte tragen wird“, sagte Altendorf.

Ein weiteres neues Projekt des Familienunternehmens, das unter der Dachgesellschaft im schweizerischen Reinach 134 Firmen in 48 Ländern vereint, ist es, mehr Frauen in Führungspositionen zu bringen. So, wie es bereits die US-Tochter erfolgreich vorgemacht hat, wo innerhalb von fünf Jahren deren Anteil von 14 auf 21 Prozent gesteigert wer-

den konnte. Im gesamten Konzern sind etwa 30 Prozent der knapp 14.000 Beschäftigten Frauen – aber nur fünf Prozent arbeiten auf der obersten Führungsebene. Allerdings müssten auch mehr Frauen eine technische Ausbildung absolvieren, die in der Branche häufig nötig sei, so Altendorf. Zugleich betonte er, wie wichtig Diversität unter anderem zum Fördern von Innovationen, Produktivität und

» *Ein so breit abgestütztes*

*Wachstum erleben wir selten* «

Gemeinsinn sei und wies darauf hin, dass Menschen aus 96 Nationen bei Endress + Hauser arbeiten würden.

Das Unternehmen ist in den Geschäftsfeldern Prozess- und Laborautomatisierung tätig. Im ersten werden Produkte, Lösungen und

Dienstleistungen zur Durchfluss-, Füllstand-, Druck- und Temperaturmessung, zur Prozessanalyse sowie zum Datenmanagement entwickelt, im zweiten analytische Instrumente und bioanalytische Systeme unter der – zurzeit allerdings schwächelnden – Marke Analytik Jena. Die Kernbranchen sind (Petro-)Chemie, Energie und Kraftwerke, Grundstoffe und Metalle, Lebensmittel, Life Sciences, Öl und Gas sowie Wasser und Abwasser.

Dass zuvor zurückhaltende Unternehmen aus vielen dieser Branchen nun wieder stärker investiert haben, trug neben dem günstigen Ölpreis und den niedrigen Zinsen zu den guten Geschäften von Endress + Hauser im vergangenen Jahr bei. Nicht nur die Umsatzzuwächse um 9,5 Prozent – in Schweizer Franken gerechnet wären es sogar plus 12,9 Prozent gewesen – an sich sind bemerkenswert. „Ein so breit abgestütztes Wachstum erleben wir selten“, sagte Altendorf. Am stärksten zugelegt hat Endress + Hauser in Amerika (plus 13 Prozent), gefolgt von Asien/Pazifik (plus 10,6 Prozent) und Afrika/Naher Osten (plus 10 Prozent). Mit einem Umsatzplus von 7,3 Prozent in Europa lag man auch hier über dem allgemeinen Wirtschaftswachstum, wie Finanzvorstand Luc Schultheiss betonte. Das Ebit stieg 2018 um 31,4 Prozent auf 331 Millionen Euro, das Ergebnis nach Steuern um 11,2 Prozent auf 233 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote betrug 71 Prozent.

2018 hat Endress + Hauser weltweit 159 Millionen Euro investiert, für dieses Jahr sind 260 Millionen Euro geplant. 45,8 Millionen Euro davon flossen 2018 in die Region, dieses Jahr sind es 65,2 Millionen Euro. So wird die Füllstand- und Druckmesstechnikproduktion in Maulburg zurzeit für 46 Millionen Euro erweitert. Und in Weil am Rhein wird das Vertriebsgebäude für zwölf Millionen Euro modernisiert. An den Standorten in Maulburg, Weil am Rhein und Freiburg waren zum Jahresende insgesamt 2.458 Mitarbeiter beschäftigt, 66 mehr als 2017. Konzernweit stieg die Mitarbeiterzahl um 629.

Eine weitere Veränderung: Die Eigentümer haben ihre Familiencharta, die es seit 2006 gibt, überarbeitet. Der Grund: Mehr Familienmitglieder als bisher sollen im Unternehmen mitarbeiten und es auch prägen. Bislang war dies nur als Geschäftsführer einer Gruppenfirma

Endress + Hauser 2018: Die fortschreitende Digitalisierung in der Industrie sorgte für zusätzliche Impulse (linke Seite). Im Sensor Automation Lab in Freiburg arbeiten Wissenschaftler und Entwickler an Sensoren und Technologien der Zukunft (rechts oben). Das cloudbasierte IIoT-Ökosystem Netilion im Einsatz (darunter).



oder als CEO – diesen Posten hatte der Verwaltungsratspräsident Klaus Endress bis 2014 inne – möglich. Da aber inzwischen nur noch ein Mitglied der dritten Generation, Steven Endress, Geschäftsführer der britischen Niederlassung, im Unternehmen arbeitet, wurden die Hürden dafür gesenkt. Künftig können Mitglieder der Familie auf allen Ebenen dauerhaft mit- und sich auch hocharbeiten. „Wir legen dabei die gleichen Maßstäbe an wie an jeden anderen Mitarbeiter“, betonte Klaus Endress. **mae**

Gebäudebeschichtungshersteller Sto

# Wachstum trotz negativer Währungseinflüsse

**STÜHLINGEN.** Die Sto SE & Co. KGaA ist im Geschäftsjahr 2018 wiederum gewachsen, wie einer Pressemeldung zu entnehmen ist. Der Konzernumsatz des international bedeutenden Herstellers von Produkten und Systemen für Gebäudebeschichtungen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 4,3 Prozent auf 1,332 Milliarden Euro. Ohne die negativen Währungseinflüsse hätte sich das organische Wachstum sogar auf 5,5 Prozent belaufen. Im Inland stieg der Umsatz um 5,9 Prozent auf 596 Millionen Euro, im Ausland um 3,1 Prozent auf 736 Millionen Euro. Positive Effekte, so das Unternehmen, hätten mittel- bis langfristig angelegte Maßnahmen beispielsweise zur Verbesserung der Vertriebseffizienz und die Diversifizierung des Produktprogramms, das konsequent auf Wachstumfelder ausgerichtet werde, gehabt. Das Konzernergebnis vor Steuern und Zinsen (Ebit) lag bei 81,9 Millionen (Vorjahr 84 Millionen). Hauptgrund für den leichten Rückgang waren die hohen Kostensteigerungen in der Beschaffung, die nicht vollständig durch Preiserhöhungen kompensiert werden konnten. Der Konzernjahresüberschuss lag bei 55,8 Millionen Euro (Vorjahr 53,8 Millionen Euro). Die Finanz- und Vermögenslage im Sto-Konzern, der am Jahresende weltweit

Sto hat seinen Umsatz 2018 um gut vier Prozent gesteigert und rechnet 2019 mit einem ähnlichen Wachstum.



5.333 Mitarbeiter (5.308) beschäftigte, war weiterhin solide: Die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf 60,9 Prozent (60,1 Prozent), und der Bestand an liquiden Mitteln stieg auf 105,3 Millionen Euro (84,4 Millionen Euro). Der Start ins laufende Geschäftsjahr verlief aufgrund der im Vergleich zum Vorjahr sehr günstigen Witterung erfreulich. Der Konzernumsatz lag im ersten Quartal 2019 um fast 20 Prozent über dem ersten Vorjahresquartal. Für das gesamte Jahr rechnet Sto mit einer Zunahme des Konzernumsatzes um 4,1 Prozent auf rund 1,387 Milliarden Euro und mit einem Ebit von 81 bis 91 Millionen Euro.

Wie das Unternehmen weiter mitgeteilt hat, übernimmt die Sto SE & Co. KGaA zum ersten Juli 2019 die restlichen 49,9 Prozent an der Ströher GmbH in Dillenburg. Seit Anfang 2016 war Sto bereits mit 50,1 Prozent an dem Klinker- und Keramikproduzenten beteiligt. Außerdem hat sich Sto mit Wirkung zum 10. Mai über seine Tochtergesellschaft Sto Panel Holding GmbH mit 50,1 Prozent an der kanadischen Skyrise Prefab Building Solutions Inc. beteiligt. Diese fertigt und liefert industriell vorgefertigte großformatige Fassadenpaneele, die auf der Sto „Panel Technologie“ beruhen. **orn**

Petersen Handwerkermarkt

# Eine Million Zylinder geliefert und montiert

**VILLINGEN-SCHWENNINGEN.** Freude bei der Petersen GmbH in Schwenningen: Der Großhändler hat dieses Frühjahr den Millionsten Zylinder ausgeliefert und eingebaut. Jubiläumskunde war die Wohnungsbaugenossenschaft Familienheim Bad Säckingen. Die Petersen GmbH arbeiten bei den Zylindern, so wie bei dem gesamten Feld der (digitalen) Schließsysteme, mit verschiedenen Anbietern zusammen.

Schließ- und Sicherheitstechnik sowie Zutrittskontrolle und Zeiterfassung sind ein kontinuierlich wachsendes Geschäftsfeld des Unternehmens, das es seit 23 Jahren gibt. Inzwischen hat der Bereich einen Umsatzanteil von rund 50 Prozent. Vergangenes Jahr ist er um 30 Prozent gewachsen. Zu den Kunden in diesem Bereich zählen neben Wohnungsbaugenossenschaften, anderen Wohnungs- oder Hauseigentümern und Hotels auch Industrieunternehmen, Städte, Gemeinden, Banken, Schulen und Handwerksbetriebe. In Schwenningen und Umgebung bekannt geworden ist die Petersen GmbH durch ihren auf Baubeschläge spezialisierten Handwerkermarkt. Diesen betreibt Thomas Petersen seit 1997 in der Schwenninger Dickenhardtstraße. Damals

gründete er den Baubeschlag- und Eisenwarenhandel, ehemals Haller Würthner, neu und übernahm dessen zwölf Mitarbeiter. Im Jahr 2015 vergrößerte Petersen die Fläche des Großhandels von 500 auf 1.200 Quadratmeter. Rund 500.000 Euro kostete der Anbau. Seit fünf Jahren führt der 55-jährige Petersen die Geschäfte gemeinsam mit Vincent Merz (28), der im Rahmen der Altersnachfolge das Unternehmen in fünf bis zehn Jahren übernehmen soll. **mae**

Der Petersen Handwerkermarkt in Villingen-Schwenningen.



## Kestenzholz-Gruppe

# Mehr Umsatz und Personal

**FREIBURG.** Die Kestenzholz GmbH hat ihren Umsatz im Jahr 2018 um fast zwölf Prozent auf 212,4 Millionen Euro gesteigert. Das berichtete Geschäftsführer Thomas Kestenzholz kürzlich bei einem Pressegespräch in Freiburg. Das Unternehmen ist die deutsche Tochter der Basler Kestenzholz-Gruppe. Es betreibt fünf Standorte in Südbaden und hat die Vertriebsrechte für Mercedes-Neuwagen in der Region zwischen Europa-Park und Bad Säckingen. 1.797 neue Pkw (inklusive Smart) sowie 927 neue Transporter und Lkw verkaufte Kestenzholz hier vergangenes Jahr, das waren knapp ein beziehungsweise gut vier Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Die Zahl verkaufter Gebrauchtpkw stieg 2018 um gut ein Prozent auf 2.038. Bei Transportern und Lkw legte der Verkauf Gebrauchter sogar um über 20 Prozent auf 419 Stück zu. Insgesamt verkaufte Kestenzholz vergangenes Jahr 5.181 neue und gebrauchte Fahrzeuge, ein Plus von gut zwei Prozent. Die Umsätze der Werkstätten und anderer Dienstleistungen stiegen 2018 um fast zehn Prozent auf 36,1 Millionen Euro. Mit dem Umsatz hat sich die Belegschaft vergrößert: In Deutschland arbeiten nun 431 Beschäftigte, darunter 52 Auszubildende, für Kestenzholz. Vergangenes Jahr waren es 405 Mitarbeiter und 44 Lehrlinge.

Der Schweizer Mercedes-Benz-Händler, der bereits Autohäuser in Lörrach und Bad Säckingen betrieb, hat 2016 die vom Daimler-Konzern verkaufte Werksniederlassung Freiburg übernommen. Vergangenes Jahr kam noch die Nutzfahrzeugwerkstatt Grossjohann in Efringen-Kirchen dazu, und Anfang dieses Jahres wurde ein neues Mercedes-Servicezentrum für Nutzfahrzeuge und Vans in Weil am Rhein eröffnet (siehe auch WiS 3/19). Damit zählen jetzt fünf deutsche Standorte zu der Basler Unternehmensgruppe. Kestenzholz investiert hier kräftig. Das Investitionsprogramm für die deutschen Niederlassungen umfasst bis 2025 über 25 Millionen Euro. Rund acht Millionen Euro flossen nach Weil am Rhein, weitere acht Millionen sollen Neubau und Umzug in Bad Säckingen kosten, und für den Umbau der Freiburger Niederlassung rechnet man mit etwa elf Millionen Euro. Damit will sich Kestenzholz auch auf die Veränderungen in der Branche wie Elektromobilität, Digitalisierung und Carsharing einstellen. So entstehen beispielsweise Ladesäulen und Werkstätten für Elektrofahrzeuge, die Mitarbeiter werden entsprechend geschult, und man baut das Vermietergeschäft aus. **kat**

## PSD Bank

# Kreditbestand gesteigert

**FREIBURG.** Die Geschäftsstelle Freiburg der PSD Bank Rhein Neckar Saar hat den Bestand ihrer Kundenkredite 2018 auf 311,3 Millionen Euro (2017: knapp 300 Millionen) gesteigert. Damit hat die Region Freiburg nach wie vor einen Anteil von rund 22 Prozent an der Gesamtbank in diesem Bereich. Bei den Kundeneinlagen sind es weiterhin rund 16 Prozent. Sie sind erneut leicht zurückgegangen auf 251,4 Millionen Euro zum Jahresende (2017: 254 Millionen Euro). In Freiburg sind 18 Mitarbeiter beschäftigt (2017: 21), Kunden gibt es nach wie vor rund 18.000. Die Bilanzsumme der Gesamtbank, die ihren Sitz in Stuttgart und eine weitere Geschäftsstelle in Saarbrücken hat, erreichte 2018 einen Wert von etwas mehr als 2 Milliarden Euro (Vorjahr 1,9 Milliarden), der Jahresüberschuss stieg nach Steuern und Risikovorsorge um 13,8 Prozent auf 4,87 Millionen Euro. **sum**

## KURZ NOTIERT

**Schmidts Markt XL** in Bad Säckingen wurde Anfang Mai vom Handelsverband Baden-Württemberg mit dem Zukunftspreis Handel 2019 (1. Preis) ausgezeichnet. Hervorgehoben vom Handelsverband wurde unter anderem das kulinarische Angebot des Edeka-Marktes. Auf 650 Quadratmetern werden Frühstück, warme Küche, Kuchen und Apéro angeboten – produziert werden die Gerichte in der hauseigenen, direkt an den Markt angeschlossenen Küche.

Die Schweizer **Kilchenmann AG**, ein Spezialist für Medien- und Kommunikationstechnik, hat nach Deutschland expandiert und eine **GmbH** gegründet, die ihren Sitz im Gewerbepark Breisgau südlich von Freiburg hat. Damit will das Unternehmen seinen bestehenden Kunden in der Region, die bislang von Basel aus betreut wurden, näher sein und neue Kunden in Süddeutschland gewinnen. Fünf Männer und Frauen arbeiten in der neuen Niederlassung, die Thomas Fischer als Geschäftsführer leitet. An seinen drei Schweizer Standorten in Bern, Basel und Zürich beschäftigt Kilchenmann rund 250 Mitarbeiter.

Der Freiburger IT-Dienstleister **Equinox**, der seit 2017 zur **Westiform-Gruppe** gehört, hat umfirmiert und heißt nun **Westiform Digital GmbH**. Die Namensänderung zeige die strategische Richtung auf, nämlich die volle Integration in die Westiform-Gruppe, heißt es in einer Pressemeldung. Der Freiburger Standort ist der sechste in Deutschland, deutscher Hauptsitz und zugleich größter Produktionsstandort ist Ortenberg. Westiform ist ein Schweizer Unternehmen, das auf Lichtwerbung, Beschriftung, digitale Beschilderung und Verkaufspräsentationen sowie technische Kunststoffteile spezialisiert ist. Westiform beschäftigt an seinen sechs Schweizer und elf internationalen Standorten insgesamt über 400 Mitarbeiter, davon rund 280 in Deutschland. In Freiburg arbeiten 18 Beschäftigte.

Die **Alexander Bürkle Gruppe** aus Freiburg, eine Elektrogroßhandlung mit den drei Unternehmensbereichen „smart buildings“, „smart industries“ und „smart consumers“ hat in Saarbrücken einen neuen Standort eröffnet. Er ist 2.600 Quadratmeter groß, umfasst einen Abholmarkt und ein Bürogebäude und hat Investitionen von 1,5 Millionen Euro erfordert. Bürkle war bereits seit 2012 mit einem Verkaufsbüro in der Stadt tätig. Aktuell sind in Saarbrücken zwölf Mitarbeiter vor Ort. Bürkle beschäftigt 800 Mitarbeiter an 22 Standorten und erwirtschaftet einen Umsatz von 330 Millionen Euro.

## Sparkasse Schwarzwald-Baar Solide Zahlen

**VILLINGEN-SCHWENNINGEN.** Wie der Vorstandsvorsitzende Arendt Gruben und sein Stellvertreter Florian Klausmann Anfang Mai mitteilten, hat die Sparkasse Schwarzwald-Baar im vergangenen Jahr ihre Bilanzsumme um 4,7 Prozent auf 3,68 Milliarden Euro erhöhen können. Die Kundenkredite stiegen um 5,2 Prozent auf 2,28 Milliarden Euro, die bilanziellen Kundeneinlagen wuchsen um 6,1 Prozent auf 2,7 Milliarden Euro, die Kundengelder inklusive des Wertpapierbestandes um 4,3 Prozent auf 3,48 Milliarden Euro. Der Zinsüberschuss belief sich auf 63,7 Millionen Euro, der Provisionsüberschuss auf 23,9 Millionen Euro und der Verwaltungsaufwand auf 59,8 Millionen Euro. Der Jahresüberschuss lag bei 4,1 Millionen Euro. Die Gesamteigenkapitalquote hat die Sparkasse von 14,4 Prozent auf 15,2 Prozent weiter verbessern können, womit sie die Anforderungen der europäischen Bankenregulierung (Basel IV) bereits heute übertrifft. Zurückzuführen sind die seit Jahren soliden Zahlen laut Gruben auf die geschäftspolitische Doppelstrategie. Die Sparkasse verbinde umfassende persönliche Beratung mit digitalen Angeboten und Services. Die aktuelle Niedrigzinsphase habe zu einem spürbaren Anstieg der Nachfrage nach qualifizierten Beratungsgesprächen geführt. Dies hat nicht nur die Einlagenseite, sondern auch die Kreditseite betroffen: Über 1.000 Kunden haben ihre Baufinanzierung bei der Sparkasse geplant und abgeschlossen. Gleichzeitig mit der Nachfrage nach der persönlichen Beratung ist jedoch auch die Affinität im Umgang mit technologiebasierten Finanzdienstleistungen stetig angestiegen. In ihren 49 Geschäftsstellen beschäftigte die Sparkasse zum Jahresende 631 Mitarbeiter, darunter 60 Auszubildende. Die Sparkasse hat sich, wie bereits seit vielen Jahren im vergangenen Jahr wieder für eine ganze Reihe bürgerschaftlicher Engagements eingesetzt. Fast 700 Projekte wurden mit insgesamt einer Million Euro gefördert. **upl**

## Hummel legt im Ausland zu Rekordjahr übertroffen

**DENZLINGEN.** Die Hummel AG hat vergangenes Jahr 73,4 Millionen Euro umgesetzt und somit ihr Rekordjahr 2017 (71,5 Millionen) nochmals übertroffen. Das teilte das Unternehmen in einer Pressemeldung mit. Der Vorstandsvorsitzende Holger Hummel äußerte sich darin sehr zufrieden mit diesen Zahlen, zumal sich das Umfeld 2018 eingetrübt, das Unternehmen aber dennoch im Export zugelegt habe. In China, dem wichtigsten Auslandsmarkt (zehn Prozent Umsatzanteil) legte Hummel 2018 acht Prozent zu, in Italien und Frankreich sogar zehn Prozent. Hummel produziert elektromechanische Komponenten wie Kabelverschraubungen oder Rundsteckverbinder für Kunden aus der Industrie (Automation, Maschinen- und Anlagenbau, Sensortechnik, Energie). Drei Viertel des Umsatzes entfallen auf dieses Segment. Etwa 13 Prozent steuern Produkte für Heizungsmonteure, beispielsweise Armaturen oder Entlüftungsventile, den Rest kundenspezifische Anfertigungen bei. Weltweit arbeiten gut 600 Beschäftigte für Hummel, davon rund 380 am Hauptsitz in Denzlingen und dem Produktionsstandort in Waldkirch (darunter 29 Auszubildende). Hummel produziert zudem in Mindelheim im Allgäu sowie in Frankreich, Italien, Brasilien, Indien und China. Das Familienunternehmen wurde 1948 gegründet und wird seit 2007 in dritter Generation von Holger Hummel geleitet. **ine**



PWO früher und heute: Vergangenes Jahrhundert wurden in Oberkirch erst Mopeds und später Feldküchen produziert (unten). Heute ist das Unternehmen (links ein Bild des Firmensitzes) unter anderem auf Metallkomponenten für Automobile (Mitte) spezialisiert.

## 100 Jahre Progress-Werk Oberkirch

# Luftpumpen, Motorroller, Feldküchen, Autoteile

**OBERRIRCH.** Das Umformen und Verbinden von Metallen ist die Spezialität der Progress-Werk Oberkirch AG. Und das seit 100 Jahren. Gleichwohl ist die Geschichte des Ortenauer Unternehmens wechselvoll. Los ging es in einer alten Mühle in Stadelhofen bei Oberkirch. Hier gründeten am 6. September 1919 sieben schwäbische Unternehmer das Progress-Werk Oberkirch. In den 1920er- und 1930er-Jahren machte es sich als Weltmarktführer für Luftpumpen einen Namen. Die waren damals nicht nur für Fahrräder, sondern auch für Automobile gefragt. Zwischen 1933 und 1945 war PWO Teil der deutschen Rüstungsindustrie und produzierte unter anderem Munitionskisten, Geschossköpfe und Gasdruckkolben für Sturmgewehre. Nach dem Krieg stellte das Unternehmen die als Gulaschkanonen bekannten Feldküchen her. Über 40 Jahre lang waren sie Bestseller, heißt es im jüngsten Geschäftsbericht des Konzerns. Auch Motorroller verließen in den 1950er-Jahren das Werk – erst der „Strolch“ und später der „Progress“. Nicht nur während des Zweiten Weltkriegs, auch während des Kalten Kriegs produzierte PWO Wehrtechnik: Behälter für Munition und Waffen. Teile für die Automobilindustrie stellt PWO seit den 1950er-Jahren her, seit den 1990er-Jahren liegt der Fokus allein darauf. Heute entwickelt und fertigt PWO Metallkomponenten und Subsysteme in Leichtbauweise für Karosserie sowie Fahrwerk und liefert diese entweder direkt an die Automobilkonzerne oder an sogenannte Erstausrüster wie Bosch. Das Portfolio umfasst mehr als 1.000 Produkte, über 90 Prozent von ihnen sind unabhängig von der Art des Fahrzeugantriebs. Die Mitarbeiterzahl ist von 25 im Jahr 1920 auf 550 im Jahr 1969 gewachsen. Heute arbeiten 3.426 Beschäftigte (inklusive 172 Auszubildende) in Deutschland, Kanada, Tschechien, Mexiko und China, davon 1.656 (152) in Oberkirch. 46 Prozent der Anteile hält die Consult Invest Beteiligungsberatungs-GmbH, hinter der eine Böblinger Familie



steht, sechs Prozent die Sparkasse Offenburg/Ortenau. Der Rest befindet sich im Streubesitz. Die Firmenzentrale befindet sich nach wie vor am Gründungsstandort. Dieser ist allerdings in den 100 Jahren kräftig gewachsen und mit einer Produktions- und Logistikfläche von fast 80.000 Quadratmetern größter Standort des Konzerns.

Kritische Jahre gab und gibt es in der Geschichte von PWO immer wieder. Dazu zählen die Weltwirtschaftskrise in den 1920er-Jahren, die Zeit des Zweiten Weltkriegs, das Ende des Kalten Krieges und die Finanzkrise 2008. Auch das Jahr 2018 lief für PWO nicht rosig und war von Unsicherheiten in der Branche geprägt. Diese führten dazu, dass die Automobilhersteller weniger produzierten und folglich weniger Teile bei ihren Zulieferern bestellten als erwartet. Das hatte bei PWO eine rückläufige Gesamtleistung von 478 Millionen Euro (2017: 483,1 Millionen Euro) und ein niedrigeres Ebit als im Vorjahr zur Folge. Es betrug 19,6 Millionen Euro (2017: 23,4 Millionen Euro) mit und 18,5 Millionen Euro (2017: 20,5 Millionen Euro) ohne Währungseffekte. Dass der Umsatz leicht anstieg – von 461 auf zuletzt 485 Millionen Euro – liegt laut Pressemitteilung an der Fakturierung von Werkzeugvorleistungen. Für das laufende Jahr erwartete PWO im Frühjahr, dass sich Umsatz und Ebit vor Währungseffekten stabilisieren. Bernd Bartmann, CFO der Progress-Werk Oberkirch AG, sagte: „Derzeit erfordert die geringere Planbarkeit der Kundenabrufe eine hohe Flexibilität unserer Prozesse.“ Darauf habe man sich eingestellt. „Wir beobachten die Entwicklung eng, um gegebenenfalls frühzeitig nachsteuern zu können“, so Bartmann. Mit 1,35 Euro pro Aktie ist die Dividende 2019 um 30 Cent niedriger als im Vorjahr. Darin ist bereits ein Jubiläumzuschlag von je 25 Cent enthalten. PWO feiert seinen 100. Geburtstag übrigens nicht mit einem großen Festakt für geladene Gäste, sondern mit einem Tag der offenen Tür für die Region am 8. September. **mae**



Volksbank Schwarzwald Baar Hegau

# Gutes Jahr, neue Geschäftsfelder

**VILLINGEN.** Von einem guten, unspektakulären Jahr 2018 mit unverändert anspruchsvollen Rahmenbedingungen berichtete der Vorstandsvorsitzende der Volksbank Schwarzwald Baar Hegau, Joachim Straub, Anfang Mai beim Jahrespressegespräch im Hauptsitz des Kreditinstituts in Villingen. Er hob das gute Kreditgeschäft hervor: Um sechs Prozent auf 2,99 Milliarden Euro stieg das betreute Kundenkreditvolumen. Der prozentuale Anstieg sei besser als beim Durchschnitt der Sparkassen und Genossenschaftsbanken im Land. Um 0,8 Prozent auf 3,13 Milliarden Euro stiegen die Kundenanlagen. Damit erreichte das betreute Kundenvolumen einen Wert von 6,12 Milliarden Euro, das sind 3,3 Prozent mehr als 2017. Die Bilanzsumme stieg um 3,2 Prozent auf 4,46 Milliarden Euro. Das bilanzielle Eigenkapital konnte um 42,3 Millionen Euro gestärkt werden und betrug damit Ende 2018 rund 370 Millionen Euro.

Das gute Kundenkreditgeschäft ist auch der Grund dafür, dass die Zinserträge trotz der anhaltenden Niedrigzinsphase fast das Vorjahresniveau erreichten. Dass der Zinsüberschuss um 15,5 Prozent auf 81,9 Millionen Euro gesteigert werden konnte, lag laut Joachim Straub vor allem am zurückgegangenen Zinsaufwand angesichts ausgelaufener hochverzinslicher Refinanzierungen und Zinsabsicherungsgeschäften. Der Provisionsüberschuss stieg um 1,7 Prozent auf 20,9 Millionen Euro, für die Verwaltung wendete die Bank insgesamt 51,4 Millionen Euro auf, das sind 4,7 Prozent mehr als im Vorjahr. Als Gründe nannte der Vorstandsvorsitzende Tariferhöhungen, IT, Bankenabgabe und fusionsbedingte Kosten. Gleichwohl überwoog der hohe Zinsüberschuss. Vor

allem dieser führte dazu, dass das Ergebnis vor Bewertung um 22,8 Prozent auf 49,7 Millionen Euro und das der normalen Geschäftstätigkeit um 17,7 Prozent auf 44,6 Millionen Euro gesteigert werden konnte. Der Bilanzgewinn schließlich stieg um 1,9 Prozent auf 4,2 Millionen Euro. Ein besonderes Ereignis im vergangenen Jahr war die Fusion mit der Spar- und Kreditbank Dauchingen mit einer Geschäftsstelle und 14 Mitarbeitern. 2018 waren bei der Volksbank Schwarzwald Baar Hegau damit durchschnittlich 468 Mitarbeiter beschäftigt, darunter 150 Teilzeitkräfte und 23 Auszubildende. Es gibt 36 Geschäftsstellen.

Die Volksbank Schwarzwald Baar Hegau ist außerdem auf zwei neuen Geschäftsfeldern aktiv geworden: Mit der 2018 gegründeten Tochterfirma Avura bietet sie Beratungsdienstleistungen zur Digitalisierung an. Zu den Kunden zählen bislang die Volksbank selbst, weitere Banken sowie Industrieunternehmen. Die Volksbank hält 82 Prozent der Anteile an der Avura GmbH, die übrigen besitzen die Geschäftsführer Ralf Kluth und eine Beratungsgesellschaft. Sieben Mitarbeiter sind beschäftigt. Seit diesem Frühjahr bietet die Villingener Genossenschaftsbank im Rahmen der Initiative Geno Solar außerdem verschiedene Stromversorgungsmodelle mit Photovoltaik, Batteriespeicher und Ladestation für E-Autos inklusive Finanzierung fürs Eigenheim an. Sie ist Pilotbank in der Region und arbeitet dabei mit regionalen Partnern zusammen. So wolle man helfen, die Stromnetze zu entlasten und zum Klimaschutz beitragen, sagte Vorstand Ralf Schmitt. **mae**



Kreissparkasse Tuttlingen

# Starkes Wachstum

**TUTTLINGEN.** Die Kreissparkasse Tuttlingen hat nach Worten ihres Vorstandsvorsitzenden Markus Waizenegger im Geschäftsjahr 2018 ein erfreuliches Wachstum verzeichnen können. Die Bilanzsumme stieg um elf Prozent auf 3,6 Milliarden Euro. Die Kundeneinlagen wuchsen um 6,3 Prozent auf insgesamt 3,1 Milliarden Euro, bilanzwirksam waren davon 2,4 Milliarden Euro, 0,7 Milliarden entfielen auf Wertpapiere. Die Einlagen der Privatkunden stiegen um fünf Prozent, diejenigen der Firmenkunden um 29,6 Prozent. Angesichts der Zinssituation mit Negativzinsen sind diese neuen Einlagen für die Sparkasse eine Herausforderung, weshalb es wichtig war, den Zufluss in werthaltiges Kreditgeschäft umzuwandeln, so Waizenegger. Vor dem Hintergrund der guten wirtschaftlichen Lage in der Region und der hohen Investitionsbereitschaft der Unternehmen einerseits sowie andererseits dem stark ausgeprägten Wunsch in der Bevölkerung nach

den eigenen vier Wänden konnte die Sparkasse neue Kredite in Höhe von 538 Millionen Euro zusagen. Das ist ein Plus von 31 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige wurden um 35 Prozent erhöht, Wohnungsbaukredite um 21 Prozent. Insgesamt hatte die Sparkasse zum Jahresende Kundenkredite in Höhe von 2,54 Milliarden Euro in den Büchern, knapp sieben Prozent mehr als im Vorjahr. Das Zinsergebnis belief sich auf knapp 70 Millionen Euro, das Provisionsergebnis auf annähernd 18 Millionen Euro. Das Betriebsergebnis vor Bewertung erreichte 46 Millionen Euro, der Jahresüberschuss nach Steuern 7,1 Millionen Euro. Die Cost-Income-Ratio lag bei 48 Prozent. Die Eigenkapitalquote inklusive Zuführung des Jahresergebnisses erreichte 17,39 Prozent. In ihren 38 Geschäftsstellen beschäftigte die Sparkasse 530 Mitarbeiter, darunter 55 Auszubildende. **orn**

## Sick zieht Bilanz für 2018

# Viel Geld für Forschung und Entwicklung

**WALDKIRCH.** Das Unternehmen, einer der weltweit führenden Herstellern von Sensoren und Sensorlösungen für industrielle Anwendungen, hat seinen steilen Wachstumskurs der letzten Jahre auch im Geschäftsjahr 2018 fortgesetzt. Der Konzernumsatz wuchs um 8,3 Prozent auf 1,637 Milliarden Euro. Aus Deutschland stammten davon 320 Millionen (plus 1,3 Prozent), aus dem übrigen Europa, dem Nahen Osten und Afrika 597 Millionen Euro (plus 8,5 Prozent), aus Amerika 351 Millionen Euro (plus 10,1 Prozent) und aus der Region Asien-Pazifik 368 Millionen Euro (plus 12,9 Prozent). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) ging im Geschäftsjahr 2018 auf 117,5 Millionen Euro (Vorjahr 148,8 Millionen Euro) zurück, was das Unternehmen auf die außergewöhnlichen Maßnahmen zur Sicherstellung der Lieferfähigkeit angesichts extremer Engpässe auf den Beschaffungsmärkten und auf die strukturellen Aufwendungen für die Zukunftssicherung zurückführt. Dazu gehören vor allem die hohen Investitionen für Forschung und Entwicklung. Diese erreichten 192,5 Millionen Euro (169,4 Millionen Euro), worunter ein niedriger zweistelliger Millionenbetrag für die Start-up-Initiativen in Waldkirch entfiel. Innerhalb dieses Modells arbeiten kleine Gruppen hochspezialisierter Mitarbeiter an neuen Funktionalitäten für Sensoren (basierend etwa auf Deep-Learning-Algorithmen), die beispielsweise Anwendern von Lösungen in der Logistikautomation deutliche Mehrwerte bringen. Sick ist in drei Geschäftsfeldern tätig. Der größte ist nach wie vor die Fabrikautomation (914 Millionen Euro Umsatz), gefolgt von der Logistikautomation (446,5 Millionen Euro Umsatz) und der Prozessautomation (276 Millionen Euro). Neben den hohen Aufwendungen für Forschung und Entwicklung wendete das Unternehmen 107,2 Millionen Euro (plus 12 Prozent gegenüber dem



Vorjahr) für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände auf. Die Beschäftigtenzahl ist weltweit um 928 auf 9.737 zum Jahresende 2018 gestiegen. Vor allem in den operativen Produktionsbereichen sowie in Forschung und Entwicklung, Vertrieb und Service wurden neue Mitarbeiter eingestellt. Mit 5.660 Beschäftigten arbeiteten mehr als die Hälfte aller Mitarbeiter in Deutschland. Der Ausblick für das laufende Geschäftsjahr ist aufgrund des abgeschwächten globalen Wirtschaftswachstums eher verhalten. Allerdings bleibt die Sensorik eine Wachstumsbranche und Sick kann, so der Vorstandsvorsitzende Robert Bauer, wegen seines innovativen Produkt- und Leistungsportfolios und wegen zunehmender Anforderungen gerade im Kontext von Digitalisierung und Industrie 4.0 weiter profitieren. Besonders gut sei derzeit die Auftragslage bei Lösungen zur Schiffsemissionsmessung und bei Systemen für die Logistik. **upl**

Seinen sogenannten Start-up-Gruppen, die aus hochspezialisierten Sick-Mitarbeitern zusammengesetzt sind und die Produktideen entwickeln und verfolgen können, hat das Unternehmen eine Halle zur Verfügung gestellt, die sie nach eigenen Vorstellungen einrichten konnten.

## Sensopart Industriesensorik feiert 25-jähriges Bestehen

# Führende Position erarbeitet

**GOTTENHEIM.** Die Sensopart Industriesensorik GmbH feiert dieses Jahr ihr 25-jähriges Bestehen. Der promovierte Elektronikingenieur Theodor Wanner hat die Firma 1994 aus der Konkursmasse der Firma Schlüter Fotosensorik in Wieden bei Todtnau gegründet. Seine Vision lautete: „Unser Maß ist nicht das heute Mögliche, sondern die Vision des künftig Erreichbaren.“ Und tatsächlich hat Wanner, der zuvor für die großen Sensorenhersteller Pepperl & Fuchs in Mannheim und Sick in Waldkirch (siehe oben) tätig war, einiges erreicht. Ein Unternehmen hat sich als Anbieter von optoelektronischen und bildverarbeitenden Sensoren für die Fabrikautomation etabliert, nach eigener Darstellung sogar eine führende Position erarbeitet. Sensopart ist kontinuierlich gewachsen. 2001 wurde ein zweiter

Produktionsstandort in Gottenheim am Kaiserstuhl eröffnet, der mehrfach erweitert wurde und mittlerweile Hauptsitz ist. Zu den Kunden zählen Unternehmen aus dem Automobil- und Maschinenbau, der Elektronik- und Solar- sowie der Lebensmittel- und Pharmaindustrie. Sensopart beschäftigt mittlerweile 210 Mitarbeiter in Gottenheim und Wieden sowie an den Vertriebsniederlassungen in Frankreich, England, China und den USA. Im Jubiläumsjahr rechnet man „wieder mit einem starken Wachstum“, heißt es in einer Pressemitteilung. Dafür sorgt auch die jüngste große Investition: Vor anderthalb Jahren wurde am Hauptsitz in Gottenheim für rund drei Millionen Euro eine 2.600 Quadratmeter große Produktionshalle eingeweiht, die die Produktions- und Logistikfläche verdoppelt hat. **ine**

## KURZ NOTIERT

Die Freiburger Kanzlei **HBM Hecht Bingel Müller & Partner** ist mit dem Siegel „Deutschlands beste Wirtschaftsprüfer für den Mittelstand 2019“ ausgezeichnet worden. Das Siegel wird vom Managermagazin in Zusammenarbeit mit der WGMB Wissenschaftliche Gesellschaft für Management und Beratung vergeben. Die Kanzlei, die in Freiburg circa 35 Mitarbeiter beschäftigt, wurde in den Bereichen Prüfung, Steuern und Beratung mit sehr gut bewertet.

Die Singener Kanzlei **Wengert AG** ist vom Handelsblatt zu den besten Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern 2019 in der Stadt Singen gekürt worden. Basis ist eine Analyse des Sozialwissenschaftlichen Instituts Schad (S.W.I. Finance) von über 4.000 Steuerberatern, in der die Aspekte Basiswissen, spezifische Fachkompetenz und Beschäftigung von Fachberatern berücksichtigt werden. Bei Wengert wurden besonders die Kompetenzen bei Unternehmensnachfolge und Controlling hervorgehoben.

Die **BTG Badische Treuhandgesellschaft** in Lahr ist zum sechsten Mal in Folge in einem deutschlandweiten Ranking vom Magazin Focus auf Basis einer Erhebung in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut Statista als Top-Steuerkanzlei ausgezeichnet worden. Die BTG wurde in den Kompetenzbereichen Rechnungswesen, Umwandlung/M&A (Merger and Acquisition), Verwaltungsvollstreckung und Wirtschaftsprüfung genannt. Was die Branchen, in denen sie tätig ist, betrifft, so wurde sie in der Kategorie Industrie und Produktion erwähnt.

Die IT- und Telekommunikationsdienstleister **Baden IT** (Freiburg), eine hundertprozentige Tochter des Energieunternehmens Badenova, und **Stiegeler IT** (Schönau) haben eine Kooperation vereinbart. Das Ziel ist einer Pressemitteilung zufolge „ganzheitliche Dienste für Kommunen, Geschäftskunden sowie Privathaushalte bereitzustellen“. In einem ersten Schritt treten die beiden Unternehmen als Bietergemeinschaft bei der Ausschreibung des Zweckverbands Breitband Breisgau-Hochschwarzwald auf, der für das neue Netz im Landkreis einen Betreiber sucht.

## Maschinenfabrik Berthold Hermle

# Kräftige Zunahmen 2018

**GOSHEIM.** Die Berthold Hermle AG ist im vergangenen Jahr spürbar gewachsen. Wie der Werkzeugmaschinenhersteller mitteilte, hat sich der Auftragseingang um 9,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf knapp 476 Millionen Euro belaufen. Gefragt waren sowohl hochwertige Einstiegsmaschinen als auch die dynamischen präzisen Bearbeitungszentren der sogenannten High-Performance-Line, darüber hinaus spielten Automatisierungs- und Digitalisierungsbausteine eine wichtige Rolle. Der Konzernumsatz nahm um 12,7 Prozent auf 452,9 Millionen Euro zu, die Exportquote lag bei 58,8 Prozent. Die Kapazitätsauslastung bewegte sich das gesamte Jahr über am oberen Ende. Das Betriebsergebnis von Zinsen und Steuern (Ebit) des Hermle-Konzerns wuchs um 12,9 Prozent auf 111,7 Millionen Euro, der Konzernjahresüberschuss belief sich auf 82,5 Millionen Euro (73,3 Millionen Euro). Die Eigenkapitalquote lag am Stichtag bei 68,3 Prozent. Die Investitionen haben 11,9 Millionen (Vorjahr 18,5 Millionen Euro) erreicht, sie wurden insbesondere für die Modernisierung und Erweiterung der Blech- und der spanenden Fertigung aufgewendet. Zum Jahresende waren 1.251 Mitarbeiter im Konzern beschäftigt. Die Schwerpunkte der Entwicklungsaktivitäten lagen neben der kontinuierlichen Optimierung der Maschinenbaureihen auf Automation und Digitalisierung. Außerdem wurde die additive Fertigungstechnologie von Hermle, die das Unternehmen seinen Kunden als Dienstleistung anbietet, an ein neues Maschinenmodell adaptiert. Auch die Aktivitäten im Ausland baute man aus. Ende 2018 wurde am zweiten russischen Standort Uljanovsk in einer Freihandelszone ein neues Gebäude bezogen. Für das laufende Jahr ist geplant, Service und Vertrieb in den USA zu erweitern, darüber hinaus sollen zwei neue Tochtergesellschaften in Mexiko sowie im Asien-/Pazifikraum gegründet werden. Mit diesen Aktivitäten bereitet sich Hermle auf ein absehbar raueres Umfeld vor. Für 2019 wird mit einem Rückgang des Auftragseingangs um bis zu 20 Prozent, aber einer noch stabilen bis leicht positiven Umsatzentwicklung (bestenfalls ein Plus von fünf Prozent) und einem Betriebsergebnis auf Vorjahresniveau gerechnet. Hauptabnehmer der Hermle Maschinen sind der Werkzeug- und Formenbau, die Medizintechnik, die optische Industrie, Energietechnik, Luftfahrt-, die Automobil- und die Motorsportindustrie sowie deren Zulieferer. **orn**



Das Maschinenmodell C 650 der „Performance Line“ von Hermle.



Eine seiner neuen Produktreihen präsentierte Chiron im Herbst auf der Messe AMB in Stuttgart.

## Chiron setzt 2018 knapp eine halbe Milliarde Euro um Auf den Rekord folgen wohl Einbußen

**TUTTLINGEN.** Schnell und präzise sind die Bearbeitungszentren von Chiron. In gleicher Manier präsentierten Geschäftsführer Markus Flik, Entwicklungschef Claus Eppler und Vertriebsleiter Markus Hilgarth am ersten Tag der Hausmesse „Chiron Open House“ im Mai am Hauptsitz in Tuttlingen ihre Bilanz. Das Pressegespräch startete auf die Minute pünktlich, die Informationen folgten zügig. Für das Geschäftsjahr 2018 berichtete Flik von einem Rekordwert. Der Umsatz stieg um sieben Prozent auf 498 Millionen Euro. Diese Steigerung ist laut Flik noch nicht auf die zwei neuen Produktreihen zurückzuführen, die Chiron erst im vergangenen Herbst auf den Markt gebracht hat, sondern auf operative Effekte. So habe man in Prozesse investiert, beispielsweise die Vertriebsstruktur verstärkt und die Auftragsabwicklung beschleunigt. Das zahlte sich aus, ebenso wie die bereits in den Vorjahren auf 2.100 Mitarbeiter vergrößerte Belegschaft, die „das Bombenjahr 2018“ durch eine „schöne Produktivitätssteigerung“ (Flik) bewerkstelligte.

Gleichzeitig stellt sich die Geschäftsführung auf schlechtere Zeiten ein. Als Hersteller von Metallbearbeitungszentren, die durchschnittlich rund eine halbe Million Euro kosten, spürt Chiron konjunkturelle Abschwächungen als erstes. Die Auftragsgänge sind um 20 Prozent zurückgegangen, berichtete Vertriebsleiter Hilgarth. Insbesondere der Automobilsektor, aus dem knapp zwei Drittel der Chiron-Kunden kommen, leide unter den internationalen Handelskonflikten, ähnlich der Maschinenbau, die zweitgrößte Kundengruppe von Chiron. Die jetzigen Rückgänge lassen sich, anders als vergangenes Jahr, nicht durch Neugeschäft im Leichtbau oder der E-Mobilität ausgleichen. Da hilft es auch wenig, dass sich die anderen Abnehmerbranchen – Me-

dizintechnik, Luft- und Raumfahrt sowie Uhren- und Schmuck – stabil zeigen. Weil der Auftragsbestand noch über die erste Jahreshälfte hinaus reicht, rechnet Flik für 2019 nur mit einstelligen Umsatzeinbußen. Für 2020 wagt er keine Prognose. „Es ist noch nicht so schlimm wie 2008“, sagt der Chiron-Chef. Dennoch bereite man sich vor und prüfe alle Einsparmöglichkeiten. Nicht davon betroffen sind die zwei großen Investitionsprojekte, die dieses Jahr ihren Abschluss finden. Im chinesischen Taicang hat im Mai die neue „Innovation Factory“ die Produktion gestartet. Das Werk hat über zehn Millionen Euro gekostet und ist das erste, das alle drei zur Gruppe zählenden Marken – Chiron, Stama und Scherer – unter einem Dach produziert. Zwar komme man gerade jetzt in eine „Marktberuhigung“. Flik ist aber überzeugt, dass die Präzisionshochgeschwindigkeitszerspanung mittelfristig ein hohes Wachstumspotenzial in China habe. Und Ende Oktober öffnet etwa zehn Kilometer vom Tuttlinger Hauptsitz entfernt die neue „Precision Factory“ im Gewerbepark Take-off in Neuhausen ob Eck. Mehr als 30 Millionen Euro investiert Chiron in diese nach eigenen Angaben modernste Werkzeugmaschinenfabrik Europas, die eine optimale Umgebung für den Bau der hochpräzisen Maschinen bieten soll. „Wir haben die Fabrik ums Produkt herum gebaut“, erklärte Flik. So darf beispielsweise die Temperatur nicht schwanken, um die spätere Genauigkeit der Maschinen zu gewährleisten. Rund 300 Beschäftigte arbeiten künftig in Neuhausen ob Eck, wo auch die Tochter CMS, die gebrauchte Maschinen wieder aufbereitet, sitzt. Der Stammsitz Tuttlingen zählt 700 Mitarbeiter, das Werk in Schlierbach (Stama) 400 und das in Alzenau (Scherer) 200. Der Rest verteilt sich auf die Produktionsstätten in den USA und China. **kat**

## Zahnrad- und Getriebespezialist IMS Gear Verlangsamtes Wachstum

**DONAUESCHINGEN.** Der während der vergangenen acht Jahre stark gewachsene international aufgestellte Zahnrad- und Getriebespezialist IMS Gear, der 90 Prozent seines Umsatzes mit der Automotivindustrie erzielt, hat seinen Lauf im vergangenen Jahr etwas verlangsamt. Statt der ursprünglich vorgesehenen Umsatzzunahme um neun Prozent auf 562 Millionen Euro wurde ein Umsatzwachstum von 3,5 Prozent auf 533 Millionen Euro erzielt. Damit hat sich vor allem im dritten und vierten Quartal die konjunkturelle Abkühlung im Automotivemarkt bemerkbar gemacht. Darauf verwiesen die Vorstände Dieter Lebzelter, Bernd Schilling und Wolfgang Weber Anfang Mai vor der Presse. Die Umsatzrendite indessen lag bei den vorgesehenen 6,7 Prozent, das Ergebnis vor Steuern bei 36 Millionen Euro. Investiert hat das Unternehmen mit 107 Millionen Euro und damit über 20 Prozent des Umsatzes im vergangenen Jahr ungewöhnlich viel (die Investitionen der früheren Jahre lagen bei acht bis zehn Prozent).

Die Wachstumsdelle hat sich auch Anfang des laufenden Jahres fortgesetzt. Für 2019 rechnet der Vorstand allenfalls mit einem moderaten Wachstum im niedrigen einstelligen Prozentbereich. Mittel- bis langfristige Aussichten jedoch gut. Der Markt werde mit veränderten Produkten und Geschäftsmodellen weiter wachsen. IMS Gear ist von der Antriebsart – egal ob Verbrennungs- oder Elektromotoren – unabhängig. Die Produkte, wie beispielsweise Servolenkungen und Parkbremsen oder elektrische Sitzverstellungen, werden in jedes Auto über große Systemlieferanten wie Bosch, Continental oder ZF in jedes Auto eingebaut und dies umso mehr, je hochklassiger es ist. Neben dem Automotivbereich ist IMS auch im E-Bike-Markt (fünf Prozent des Umsatzes) und im Industriegeschäft (ebenfalls fünf Prozent) tätig. Auf die geänderten Rahmenbedingungen hat man mit dem Zurückfahren der Leiharbeit, der Anpassung von Schichtmodellen oder dem Abschmelzen von Arbeitskonten reagiert. Auch



hat die Geschäftsführung auf günstigere Einkaufsbedingungen sowie Leerstandskostenübernahmen gedrungen. Zum Jahresende waren in den zehn Werken des Unternehmens (darunter zwei in den USA, jeweils eines in Mexiko und China) rund 3.700 Mitarbeiter tätig. In Deutschland beschäftigt IMS Gear rund 2.300 Mitarbeiter.

Derzeit befindet sich das neueste Werk der Firma in Villingen-Schwenningen in der Einrichtungsphase. Hier arbeiten mittlerweile 120 (Ziel 250) Mitarbeiter, die elektromechanische Bremskraftverstärker und Komponenten für elektromechanische Lenksysteme herstellen. Das Werk ist 16.500 Quadratmeter groß und hat einen niedrigen zweistelligen Millionenbetrag an Investitionen erfordert. IMS Gear wurde 1863 als Zulieferbetrieb für die Uhrenindustrie gegründet und gehört zu 60 Prozent Maximilian Zimmer-Morat sowie zu 40 Prozent der baden-württembergischen BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft, Stuttgart.

Blick in das neue 16.500 Quadratmeter große Werk in Villingen-Schwenningen, das IMS Gear derzeit nach und nach bezieht. 120 von geplanten 250 Beschäftigten sind hier bereits tätig.

upl

## Schuler Rohstoff feiert 100. Jubiläum

# Profis für Abfallverwertung

**DEISSLINGEN.** Dinge, die der eine nicht mehr braucht, können für den anderen wertvoll sein. Mit der Idee der Wiederverwertung von Rohstoffen, neudeutsch Recycling, verdient die Firma Schuler ihr Geld und das schon seit 100 Jahren. Dieser Tage feiert man in Deißlingen Jubiläum. Der gelernte Feinwerkmechaniker August Schuler startete 1919 mit einem Gasthaus in die Selbstständigkeit und begann parallel, mit Schrott zu handeln. Per Pferdegespann holten er und sein Bruder anfangs das Material bei den Kunden ab. In den 1920er-Jahren kaufte die Firma einen Lkw, es war der erste luftbereifte Lastkraftwagen der Region, und August Schulers Frau Maria bald die einzige Frau im Dorf mit Führerschein. 1936 erwarb der Firmengründer das Grundstück zwischen Bahngleisen und B 27, das noch heute der Hauptsitz ist.

Nach dem Zweiten Weltkrieg stiegen die Söhne Erwin und Ernst in den Betrieb ein, der seit 1950 als Schuler Rohstoff GmbH firmiert. Mit dem Wirtschaftswunder wuchsen die Abfallmenge und das Unternehmen, das bald 100 Mitarbeiter beschäftigte. 1952 eröffnete Schuler die Niederlassung in Singen, die zu einer wichtigen Basis für den Export in die Schweiz und nach Italien wurde. Neue Maschinen, Technologien und gesetzliche Anforderungen veränderten den Rohstoffhandel im Lauf der Jahrzehnte. Heute ist Schuler eines der modernsten Recyclingunternehmen in Süddeutschland, vor allem seit den jüngsten Investitionen. Anfang der Nullerjahre steckte das Unternehmen, das Bettina Schuler-Kargoll zusammen mit ihrem Mann Dietmar Kargoll seit 1994 leitet, etwa acht Millionen Euro in ein neues Betriebsge-



Über 23.000 Tonnen Schrott pro Monat verarbeitet die Schuler Rohstoff GmbH (Bild unten). Bettina Schuler-Kargoll und ihr Mann Dietmar Kargoll (oben) leiten den Deißlinger Entsorgungsfachbetrieb in dritter Generation.

lände in Singen. Und von 2008 bis 2012 flossen rund 20 Millionen Euro in die Modernisierung und Erweiterung des Hauptsitzes in Deißlingen. Es war die größte Investition in der Firmengeschichte. Die alte Verwaltung, das Werkstattgebäude und die Lagerhallen wurden abgerissen und durch Neubauten ersetzt, die Fläche auf knapp 70.000 Quadratmeter verdoppelt. Es entstanden eine große Wertstoffhalle mit moderner Anlagentechnik, eine Abwasserbehandlungs- und eine Photovoltaikanlage.

Die Abfallprofis sammeln in einem Umkreis von rund 100 Kilometern um die beiden Standorte ein, was andere los werden wollen: von Metall- und Kunststoffabfällen über Elektronikschrott und Holzreste bis zu industriellen Produktionsabfällen, Chemikalien, Textilien, Glas und Papier. Schuler stellt dafür Behälter bereit und holt diese ab, schreddert vor Ort oder plant mit der Tochter Recon GmbH komplette Entsorgungsanlagen für Produktionsabfälle bei den Kunden. Dazu zählen Industrie-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen, Handwerksbetriebe und Privatleute. In Deißlingen und Singen werden die Abfälle sortiert, zerteilt, paketiert und schließlich verkauft. Die Abnehmer sind Stahl- und Schmelzwerke, Gießereien sowie papier- und kunststoffverarbeitende Industrieunternehmen in Deutschland, Europa und zu einem kleinen Teil weltweit. Der Umsatz schwankt stark mit den Rohstoffpreisen, deshalb beziffert man das Geschäft in Tonnen. Rund 280.000 hat Schuler vergangenes Jahr umgeschlagen, das entspricht gut 23.000 Tonnen monatlich. Die Zahl der Mitarbeiter liegt mittlerweile bei über 160 – einschließlich der zwei Töchter Recon in Deißlingen und Neidhardt Rohstoff GmbH in Memmingen, die Schuler 2017 übernommen hat.

kat



## KURZ NOTIERT

Die **SWEG** (Südwestdeutsche Landesverkehrs AG) hat das Richtfest für ihre neue Bahnbetriebswerkstatt auf dem Areal des ehemaligen Ausbesserungswerkes der Deutschen Bahn im östlichen Offenburger Bahnhofsgelände gefeiert. Die Halle wird 2.000 Quadratmeter groß sein und zwei Grubengleise, mobile Hebebockanlagen, einen Dacharbeitsstand und einen durchgängigen Portalkran enthalten. Ein 530 Quadratmeter großes Nebengebäude, in dem sich Lagerfläche, Büro- und Sozialräume befinden, schließt sich an die Werkstatt an. Die Zahl der Arbeitsplätze wird sich durch den Bau von vier auf 15 erhöhen. Das Gebäude soll im Herbst 2019 fertig sein, pünktlich zur Lieferung der ersten Elektrotriebfahrzeuge, die die SWEG ab 2020 im sogenannten „Freiburger Y“ einsetzt und in Offenburg wartet. Dieses Netz umfasst die Strecken Breisach-Riegel/Malterdingen (Kaiserstuhlbahn), Bad Krozingen-Münstertal (Münstertalbahn) und Freiburg-Elzach (Elztalbahn). Die Investitionen für das Instandhaltungswerk wurden nicht genannt.

Die **Hirsch-Brauerei** aus Wurmlingen bei Tuttlingen hat vergangenes Jahr ihren Bierabsatz erneut gesteigert. Einer Pressemitteilung zufolge beträgt das Plus knapp zehn Prozent und fällt damit fast doppelt so hoch aus wie der Landesdurchschnitt (plus 5,8 Prozent). Bundesweit legte der



Bierabsatz 2018 sogar nur um 0,5 Prozent zu. Um die wachsende Nachfrage weiter bedienen zu können, investiert die Hirsch-Brauerei: Derzeit entstehen zwei neue sogenannte Ruheräume für die Biere. Rund 1,2 Millionen Euro fließen in die Kapazitätserweiterung des Lagerkellers.

## Schweizer Electronic

# Mehr Umsatz und besseres Ergebnis

**SCHRAMBERG.** Die Schweizer Electronic AG, Hersteller hochwertiger Leiterplatten sowie Anbieter innovativer Lösungen und Dienstleistungen für die Automobil-, Solar-, Industrie- und Luftfahrtelektronik, hat das Geschäftsjahr 2018 mit einem Umsatzwachstum von 3,7 Prozent auf 125,3 Millionen Euro abgeschlossen. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) hat sich auf 9,2 Millionen Euro (Vorjahr 8,4 Millionen Euro) belaufen, das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) auf 1,6 Millionen Euro (0,3 Millionen Euro). Die Eigenkapitalquote lag bei 46,6 Prozent. Angesichts der umfangreichen Investitionen in ein neues Werk in Jintan in China schlagen Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung Ende Juni eine Aussetzung der Dividendenzahlung vor, um die daraus frei werdenden Mittel in diese Investition in China einzubringen. Der Umsatz mit Kunden aus der Automobilbranche hat im vergangenen Jahr mit fast 88 Millionen Euro einen Höchstwert erreicht. Zurückzuführen war das vor allem auf das erste Halbjahr, während ab dem Spätsommer die Stimmung deutlich eintrübte, so eine Pressemeldung. Erfreulich verlief das Geschäft mit der Industrieelektronik, wo der Umsatz um 8,3 Prozent auf 30,5 Millionen Euro anstieg und jetzt fast ein Viertel des Schweizer Konzernumsatzes ausmacht. Der Exportanteil stieg von 40,2 Prozent im Jahr 2017 auf 44,3 Prozent. Der Trend zu technologisch anspruchsvollen Leiterplatten aus den Bereichen Leistungselektronik und Systemkostenreduktion hat sich fortgesetzt und stieg um 19 Prozent, die Volumina aus dem Standardbereich verringerten sich um 18 Prozent. Der Vorstand des Unternehmens rechnet für das laufende Jahr mit einer Umsatzspanne von 120 bis 130 Millionen Euro. Dabei erwartet man Umsatzsteigerungen durch Produktanläufe bei den strategischen Partnern Meiko in Vietnam und WUS in China (was Automobilkunden betrifft) und mit einer schwächeren Entwicklung für Produkte aus Schramberg (die alle Kundengruppen betreffen). Der Produktionsbeginn für das neue Werk in China ist für Anfang 2020 vorgesehen, so dass hier noch keine Umsätze resultieren werden. Insgesamt geht Schweizer von einem Ebitda zwischen fünf und sieben Millionen Euro für 2019 aus.

orn

## Forstwirtschaftliche Vereinigung

# 16 Millionen umgesetzt

**MÜHLENBACH.** Die Forstwirtschaftliche Vereinigung Schwarzwald (FVS) hat im vergangenen Jahr circa 300.000 Festmeter Rundholz vermarktet und damit rund 16 Millionen Euro umgesetzt. Das berichtete FVS-Vorstand Joachim Prinzbach jüngst bei der Generalversammlung der Genossenschaft. Das Sortiment besteht hauptsächlich aus Nadelstammholz, gefolgt von Industrie- und Energieholz sowie Nadelstarkholz und Laubholz. Das Holz sei fast ausschließlich an Kunden in der Region geliefert worden.

Die FVS ist ein Zusammenschluss kommunaler und privater Waldbesitzer. Sie entstand Ende 2010 aus der Fusion der 1998 gegründeten Forstwirtschaftlichen Vereinigung Mittlerer Schwarzwald mit der FMS Forstservice GmbH. Mit momentan über 50 Mitgliedern ist die FVS hinsichtlich Fläche und Verkaufsvolumen einer der größten forstlichen Zusammenschlüsse in Deutschland.

ine



Weberhaus stellte kürzlich die überarbeitete Baureihe Sunshine vor, die die Voraussetzungen für ein KfW-Effizienzhaus 40 Plus erfüllt.

## Weberhaus punktet mit Ökologie Weiterhin gut aufgestellt

**RHEINAU-LINX.** Der Fertighaushersteller Weberhaus hat im vergangenen Jahr seinen Umsatz um drei Prozent gegenüber 2017 auf 250 Millionen Euro steigern können. Das Wachstum hätte noch stärker ausfallen können, wenn der Fachkräftemangel nicht gewesen wäre, so der kaufmännische Geschäftsführer Stephan Jager. Als Wachstumstreiber bezeichnete Heidi Weber-Mühleck, geschäftsführende Gesellschafterin des Unternehmens, die weiter zunehmende Beliebtheit ökologischer Fertighäuser aus dem Baumaterial Holz. Außerdem spielt der Bereich Objektbau zunehmend eine größere Rolle. In diesem Segment, das mehrgeschossige Holzhäuser wie Aparthotels oder Mehrfamilienhäuser umfasst, hat Weberhaus im vergangenen Jahr zwölf Objekte errichtet. Insgesamt wurden 750 Häuser fertiggestellt. Das Unternehmen, das im nächsten Jahr sein sechzigstes Jubiläum

feiert, hat inzwischen über 36.000 Objekte gebaut. Zum Jahresende hat die Firma 1.176 Mitarbeiter an ihrem Sitz in Rheinau-Linx (927 Beschäftigte) und im nordrhein-westfälischen Wenden-Hünsborn (249) beschäftigt. Im vergangenen Jahr wurde wieder eine Mitarbeiterbeteiligung ausgeschüttet, nachdem das Ergebnis „mehr als zufriedenstellend“ ausgefallen war, so Jager. Unter den Mitarbeitern sind 74 Auszubildende. Die Investitionen haben sich auf 5,5 Millionen Euro belaufen und gingen unter anderem in eine neue Brandmeldeanlage und ein IT-System. Außerdem wurden zwei neue Ausstellungshäuser errichtet. Eine Innovation des vergangenen Jahres war eine neu entwickelte Gebäudehülle, die eine Stärke von fast 40 Zentimetern hat. Damit erfüllt nun jedes Haus bereits in der Standardausführung die Voraussetzungen für ein KfW-Effizienzhaus 40, so Gerd Manßhardt, Geschäftsführer für Produktion und Technik.

Der Exportanteil am Umsatz lag im vergangenen Jahr bei 14 Prozent. Das Unternehmen ist in der Schweiz, Luxemburg, Großbritannien, Irland sowie in grenznahen Gebieten in Frankreich aktiv. Auch um dem Personal-mangel entgegenzutreten, sollen die Investitionen weiter hoch gehalten werden und während der nächsten zwei bis drei Jahre bei zehn Millionen Euro liegen. Unter anderem wird eine vollautomatische Wandfertigungsanlage errichtet, und ein weiteres Werk mit 3.000 Quadratmetern soll gebaut werden.

Für das laufende Jahr zeigt sich die Geschäftsführung des Unternehmens (Hans Weber, Christa Weber, Heidi Weber-Mühleck, Peter Liehner, Gerd Manßhardt, Andreas Bayer und Stephan Jager) zuversichtlich, der Auftragsbestand liegt bei 16 Monaten und die Innovationen, wie die relaunched Baureihe Sunshine (ein Einfamilienhaus in drei Grundgrößen, das die Voraussetzungen für ein KfW-Effizienzhaus 40 Plus erfüllt) seien vielversprechend.

upl

## Kast Baubedarf 50 Jahre

# Handel mit Bauspezialartikeln in weitem Umkreis

**TENINGEN-NIMBURG.** Das Unternehmen wurde von der Familie Kast 1969, bereits damals als Bauspezialartikelhandel gegründet. Das vielseitige Lieferprogramm umfasst Baumaterialien, Werkzeuge, Zubehör sowie Spezialartikel von vielen namhaften Herstellern. Das Sortiment wird ständig angepasst (während der vergangenen Jahre um Werkzeuge und Dämmung) und wird direkt auf die Baustellen geliefert. Kunden sind Bauunternehmen, Fertigteilewerke und auch Händler. Seit 2003 ist Stefan Schwarz Inhaber und Geschäftsführer der Firma. Während vieler Jahre war der Firmensitz in Emmendingen, 2013 erfolgte der Umzug an den heutigen Firmensitz nach Teningen-Nimburg. 2014 kaufte Kast die Firma Babczynski Baubedarf in Volkertshausen, zur Firmengruppe gehört außerdem die Kast Dichte Bauwerke GmbH. Seit dem vergangenen Jahr gibt es ein neues Bürogebäude. Die Lagerfläche umfasst mittlerweile 2.700 Quadratmeter, das Außenlager ist 2.500 Quadratmeter groß. Kast

beschäftigt 32 Mitarbeiter. Die Kunden in den Regionen Freiburg, Karlsruhe, Stuttgart, Heidelberg, Pforzheim, Bodensee und auch in der Schweiz werden mit elf firmeneigenen Lastwagen beliefert. Der Umsatz der Unternehmen liegt bei 18 Millionen Euro. Ende Juni soll eine Jubiläumsfeier mit 500 Gästen stattfinden.

orn

Blick in die 2.700 Quadratmeter große Lagernhalle von Kast.



IHK-Tool prognostiziert Wertschöpfungsverluste in Milliardenhöhe

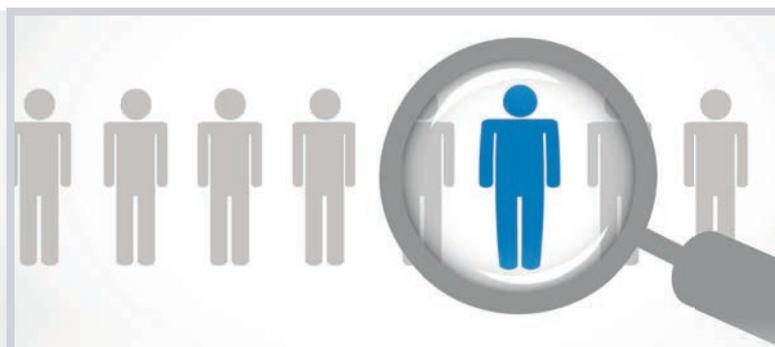
# Was fehlende Mitarbeiter kosten

Den Unternehmen im Land fehlen aktuell über 330.000 Fachkräfte. Diese könnten in den Betrieben eine Wertschöpfung von fast 24 Milliarden Euro erzielen. Das geht aus dem aktuellen Fachkräftemonitor des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertags hervor.

Der IHK-Fachkräftemonitor ist ein Prognoseinstrument, das das Wirtschaftsforschungsinstitut wifor für die IHKS in Baden-Württemberg entwickelt hat und jährlich aktualisiert. Damit lässt sich die Fachkräfteentwicklung in repräsentativen Wirtschaftszweigen und Regionen visualisieren und vergleichen. „Bis ins Jahr 2030 könnten der Wirtschaft in Baden-Württemberg aufgrund des Fachkräftemangels bis zu 266 Milliarden Euro an Wertschöpfung entgehen“, warnt Marjoke Breuning, BWHK-Vizepräsidentin und Präsidentin der für Konjunktur und Beschäftigung zuständigen IHK Region Stuttgart, mit Blick auf die Zahlen. Allein in diesem Jahr fehlten 332.000 Fachkräfte im Land, die in den Betrieben eine Wertschöpfung von 23,6 Milliarden Euro erzielen könnten. Das sind fünf Prozent der für 2019 erwarteten Bruttowertschöpfung (BWS) Baden-Württembergs. Bis 2030 wird der Mangel an qualifiziertem Personal auf 522.000 Personen steigen, was einen Wertschöpfungsverlust von 40,2 Milliarden Euro in dem Jahr bedeuten würde (6,3 Prozent der erwarteten BWS).

Viele Betriebe können neue Aufträge nicht annehmen, weil ihnen qualifizierte Bewerber für freie oder neu geschaffene Stellen fehlen. „So erklärt sich der immense Wertschöpfungsverlust in der Gesamtwirtschaft. Sechs von zehn Unternehmen im Land stufen den Fachkräftemangel als Geschäftsrisiko ein, wie wir aus unseren Konjunkturumfragen wissen“, sagt Breuning. Im Jahr 2019 schränken die Personalengpässe die Entwicklung in der Elektrotechnik, bei beratenden und wirtschaftsnahen Dienstleistern, in der Chemie- und Pharmaindustrie, bei Informations- und Kommunikationsdienstleistern sowie Betrieben aus Verkehr, Transport und Lagerei überdurchschnittlich ein. 2030 werden die Branchen Fahrzeugbau, beratende und unternehmensnahe Dienstleistungen, Gesundheits- und Sozialwesen, Großhandel, Öffentliche Dienstleistungen sowie der Maschinenbau besonders unter den Fachkräftengpässen leiden.

Hauptursache für die zunehmende Fachkräfteknappheit ist der demografische Wandel. Während immer mehr Babyboomer in Rente gehen, rücken immer weniger Fachkräfte aus Berufsausbildung oder (Fach-)Hochschulen nach. In der Folge wird das Fachkräfteangebot innerhalb der elf Jahre bis 2030 um ein Fünftel schrumpfen. Sind es heute noch 4.083.000 Personen, werden 2030 nur noch 3.297.000 Qualifizierte für den Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen. Die Belegschaften der Unternehmen werden jedoch nicht nur kleiner, sie werden zudem immer älter: Das Durchschnittsalter der Beschäftigten wird zwischen 2019 und 2030 von 44,1 Jahre auf 46,6 Jahre ansteigen.



## FACHKRÄFTEENGÄSSE

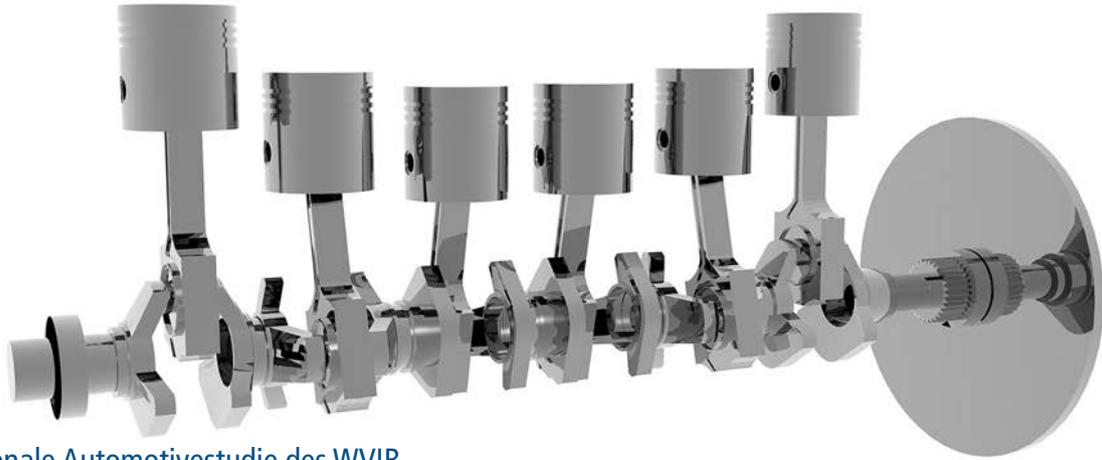
### Gesamt und nach Qualifikationsniveaus in Baden-Württemberg

	2019	2030
<b>Alle Fachkräfte</b>	<b>332.000</b>	<b>522.000</b>
Akademische Fachkräfte	42.000	43.000
Beruflich qualifizierte Fachkräfte	289.000	479.000
mit hoher Qualif. (Meister, Fachwirte ...)	105.000	155.000
mit mittlerer Qualif. (Auszubildete, Gesellen)	184.000	324.000

### Im Vergleich der IHK-Bezirke in Baden-Württemberg

	2019	2030
IHK Bodensee-Oberschwaben	19.000	31.000
IHK Heilbronn-Franken	25.000	45.000
IHK Hochrhein-Bodensee	12.000	24.000
IHK Karlsruhe	41.000	59.000
IHK Nordschwarzwald	14.000	25.000
IHK Ostwürttemberg	10.000	20.000
IHK Region Stuttgart	105.000	149.000
IHK Reutlingen	13.000	29.000
IHK Rhein-Neckar	32.000	50.000
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg	16.000	23.000
IHK Südlicher Oberrhein	26.000	44.000
IHK Ulm	21.000	25.000
<b>Baden-Württemberg</b>	<b>332.000</b>	<b>522.000</b>

Grafik: krissikunterbunt - Fotolia/Irina Falkenstein



Internationale Automotivstudie des WWIB

# Verbrenner noch nirgends verboten

Eine Studie der Prognos AG im Auftrag des WWIB\* zeigt, wie regulatorische Eingriffe, Zulassungsverbote oder Marktzugangshemmnisse die Marktsituationen in den zehn wichtigsten Automotivmärkten weltweit beeinflussen. Grund für die Studie: Von circa 1.000 WWIB-Unternehmen ist fast ein Drittel (mit 115.000 Mitarbeitern und 18 Milliarden Euro Umsatz) im Automotivebereich tätig. Und alle stehen vor der Herausforderung, sich einem im Wandel begriffenen internationalen Marktumfeld anzupassen.

Christoph Münzer, Hauptgeschäftsführer des Wirtschaftsverbands industrieller Unternehmen Baden (WWIB), sein Kollege Gerrit Christoph, beim WWIB zuständig für Technologie und Automotiveindustrie, Jürgen Trefzer, Geschäftsführer des Automobilzulieferers A. Raymond in Lörrach, sowie Bernd Schilling, Vorstand der IMS Gear in Donaueschingen (ebenfalls Automobilzulieferer), stellten die Studie bei einem Pressegespräch vor. Die Studie fasst die wesentlichen, seit geraumer Zeit diskutierten Einzelheiten des Wandels zusammen. Das ist zum einen der Wechsel des Antriebsstrangs vom erdölbasierten Verbrennungsmotor hin zu alternativen, vor allem elektrischen Antrieben, der zu gravierenden Verlagerungen der Wertschöpfungsketten führen wird. Dies nicht nur zwischen Branchen, sondern auch zwischen globalen Wirtschaftsräumen. Zum zweiten wird die Automatisierung und Vernetzung der Fahrzeuge zu einem Bedeutungsverlust des eigentlichen Kernprodukts Automobil hin zu digitalisierten Fahrzeugsystemen und Dienstleistungen führen. Diese Produkte werden oft nicht von der Fahrzeugindustrie selbst entwickelt, sondern gehen an Neuwettbewerber verloren. Und zum dritten wird die Digitalisierung der Gesellschaft wahrscheinlich das Auto im Privatbesitz weniger wichtig machen und hin zu neuen Mobilitätsdienstleistungen führen: Die Beförderung steht im Zentrum der Mobilitätsnachfrage. Vor diesen Hintergründen sind politische Eingriffe vielerorts in der Diskussion, von regionalen Einschränkungen bis hin zu nationalen Zulassungsverboten für Verbrennungsmotoren. Allerdings, das hob Münzer hervor, derzeit ist der Verbrennungsmotor noch nirgends verboten.

Aber zwischen 2020 und 2040 können viele Verbote anstehen. Dabei stehen nicht nur klimapolitische Überlegungen im Vordergrund, sondern auch wirtschaftliche Interessen. Technische Standards stellen nach der Studie so gut wie keine Handelshemmnisse dar, wohl aber Zölle und Herkunftsregelungen gerade in den größten Absatzmärkten China und den USA, die wie Damoklesschwerter über der deutschen Automobilindustrie schweben. Klimapolitische Regularien wie Emissionsgrenzwerte, Kaufanreize für alternative oder Restriktionen konventioneller Antriebe sind weit verbreitete Instrumente, die sich je nach Land deutlich unterscheiden können. Dass ein Strategiewechsel für Zulieferer alternativlos ist, steht laut Studie außer Frage. Sie fasst Ländersteckbriefe und Tabellen zu Regulierungsvorhaben zusammen und gibt ein umfassendes Bild über Wie und Wann der Veränderung.

Jürgen Trefzer von A. Raymond führte aus, dass alle großen Automobilzulieferer sich intensiv mit dem Thema beschäftigen und den E-Mobiltrend nicht verschlafen haben. Die Diskussion sei politisch orientiert, nicht an betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten. Beispiel dafür seien die Dieselfahrverbote. Am hemmendsten sei für die Käufer die Unsicherheit, was man kaufen solle. Daraus zögen viele den Schluss, dass man gar nicht kauft. Dies sei die Hauptursache für die derzeitige Konjunkturdelle in der Automotiveindustrie. Bei A. Raymond führe dies zu einer Produktionsdrosselung von acht bis neun Prozent. Bernd Schilling von IMS Gear meinte, das Auto werde ein Megatrend bleiben mit circa 100 Millionen pro Jahr verkauften „light vehicles“ auf der Welt. Allerdings werde die Mobilität je nach Land oder auch Region anders sein als überregional. Das Problem beziehungsweise das Risiko derzeit: die Unsicherheit, was wann in welchen Mengen verlangt werden wird. Daraus ergeben sich auch höhere Risiken bei Eigenentwicklungen. Christoph Münzer schließlich betonte, politische Regelungen dürften den Fortschritt nicht durch einseitige Verbote ausschließen. Die Politik habe noch nie gewusst, was richtig sei, der Markt solle es richten. Die Industrie müsste in alle Richtungen gehen können, derzeit gebe es noch keine umfassende Lösung. **upl**

---

»Am hemmendsten für die Käufer ist die Unsicherheit«

Jürgen Trefzer,  
Geschäftsführer von  
A. Raymond

---

\* Der WWIB hat die Studie gemeinsam mit der Commercial Vehicle Cluster Nutzfahrzeuge GmbH und der Wirtschaftsförderung Raum Heilbronn GmbH in Auftrag gegeben.

## Fraunhofer IPM entwickelt Prozesskette Für schnelle Planung des Glasfaserausbaus

Das Internet ist zu langsam? Das will die Bundesregierung ändern – bis Ende 2025 soll ganz Deutschland Zugriff auf Gigabitnetze haben. Dieses Ziel ist nur über Glasfaserkabel zu realisieren. Doch wo verlegt man diese am besten? Diese Frage war bislang schwer zu beantworten, weil es unzählige Parameter zu beachten gibt: Werden Bäume durch die Tiefbauarbeiten verletzt? Wird teurer Bodenbelag wie Pflaster durchquert? Bisher begehen Mitarbeiter des jeweiligen Telekommunikationsunternehmens jede einzelne Straße, machen Fotos, nehmen Maße und werten diese manuell aus. Drei Wissenschaftler des Fraunhofer Instituts für physikalische Messtechnik (IPM) in Freiburg wollen dies vereinfachen. Alexander Reiterer, Dominik Störk und Katharina Wäsche haben eine Prozesskette entwickelt, die zwei- und dreidimensionale Daten vollautomatisiert auswerten, die entsprechenden anwendungsspezifischen Objekte erkennen und in digitale Planungskarten einbinden kann. Für die Deutsche Telekom, die als erstes Unternehmen auf die IPM-Prozesskette setzt, heißt das: Die Planung des Glasfaserausbaus für eine Kleinstadt dauert statt mehrerer Wochen nur noch wenige Tage. Die Wissenschaftler wurden dafür jüngst mit dem Joseph-von-Fraunhofer-Preis geehrt. **ine**



### ERFINDERBERATUNG

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**, Romäusring 4, VS-Villingen, bietet Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat von **14 bis 17.30 Uhr** an. Nächste Termine: **11. Juni** und **9. Juli**.

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 **6. Juni** und **4. Juli**. Im IHK-Gebäude in Lahr, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **27. Juni** und **18. Juli**.

Anmeldung: Petra Laumen, Telefon 0761 3858-262, petra.laumen@freiburg.ihk.de

## Abfallentsorgung

### Entsorgungsfachbetriebe-Register online

Abfallerzeuger sind verantwortlich für die korrekte Entsorgung der bei ihnen anfallenden Abfälle. Dazu müssen sie geeignete Entsorgungspartner auswählen. Empfehlenswert, wenn auch nicht zwingend notwendig, ist die Wahl eines entsprechend zertifizierten Entsorgungsfachbetriebs. Welche Entsorgungsfachbetriebe es gibt, kann theoretisch seit dem 1. Juni 2018 in einer neuen bundesweiten Datenbank recherchiert werden. Tatsächlich enthält die Datenbank jedoch nur Angaben zu Entsorgungsunternehmen, die seit dem Stichtag 1. Juni 2018 erstmals oder erneut zertifiziert wurden. Damit ist sie erst seit 1. Juni dieses Jahres einigermaßen vollständig, da Entsorgungsfachbetriebe jährlich überwacht und rezertifiziert werden. Grundlage für die von den Bundesländern betriebene Datenbank ist die im Jahr 2017 geänderte Entsorgungsfachbetriebeverordnung. Die Datenbank ist über [www.zks-abfall.de](http://www.zks-abfall.de), dort über Entsorgungsfachbetriebeverfahren und Fachbetrieberegister zu finden. Über eine Ortsangabe und die Wahl eines Umkreises können Firmenadressen gefunden werden – zum Beispiel über 30 Adressen im Umkreis von 50 Kilometer um Freiburg, über 50 um Villingen-Schwenningen und über 60 um Konstanz herum. Es empfiehlt sich, über „Erweiterte

Suche“ nur nach dem Hauptsitz und nicht nach zertifizierten Standorten zu suchen. Beim Beispiel Konstanz reduziert sich die Zahl der Treffer dann auf 17. Sowohl über den Button „Details“ als auch über eine Landkarte können Detailinformationen wie zum Beispiel das Zertifikat und die zutreffenden Abfallschlüssel abgerufen werden. Leider fehlen Angaben zur jeweiligen Homepage, E-Mail-Adresse oder Telefonnummer und die Suche kann einige Momente dauern. Dennoch gewinnt ein Abfallerzeuger mittels der Datenbank einen Überblick über potenzielle Entsorgungspartner (ohne Anspruch auf Vollständigkeit). **ba**



Wilfried Baumann,  
☎ 0761 3858-265  
✉ [wilfried.baumann@freiburg.ihk.de](mailto:wilfried.baumann@freiburg.ihk.de)



Bild: Animallora PicsStock

Mittelvorsorgepflicht trifft auch ausgeschiedene Geschäftsführer

## Geschäftsführer haften für Steuerschulden

Das Steuerrecht sieht neben der Zahlungspflicht des Steuerpflichtigen vor, dass Geschäftsführer und andere gesetzliche Vertreter natürlicher wie juristischer Personen und Personenvereinigungen für deren Steuerschulden – unter den Voraussetzungen des § 69 AO – mit ihrem eigenen Vermögen haften. Voraussetzung für solch eine persönliche Haftung ist, dass der Geschäftsführer seine Pflichten zur Abgabe einer Steuererklärung oder zur Entrichtung der Steuerschuld verletzt hat. Zu diesen Pflichten zählt auch die sogenannte Mittelvorsorgepflicht. Danach muss der Geschäftsführer ausreichend Mittel bereithalten, um eine Steuer bei deren Fälligkeit bezahlen zu können. Eine zumindest grob fahrlässige Verletzung dieser Mittelvorsorgepflicht liegt selbst dann vor, wenn der Geschäftsführer zwar ausreichend Vermögen auf einem Bankkonto bereithält, gleichzeitig aber Anhaltspunkte dafür bekannt sind, dass die Gesellschaft die Steuerlast bei Fälligkeit dennoch nicht begleichen können (zum Beispiel aufgrund Sicherungsrecht Dritter). Der Geschäftsführer muss die Steuerzahlung vielmehr für die Finanzverwaltung sichern und darf nicht der Finanzverwaltung den Zugriff auf das Bankkonto in sonstiger Weise entziehen. Dies alles gilt selbst dann, wenn der Geschäftsführer bei Fälligkeit der Steuer

abberufen ist oder sein Amt zu diesem Zeitpunkt niedergelegt hatte (Finanzgericht Berlin-Brandenburg, Urteil vom 24.01.2019 – 4 K 4233/16).

Wer als Geschäftsführer ausscheidet, muss also sicherstellen, dass die Finanzverwaltung zum Zeitpunkt der Fälligkeit der Steuerschuld bedient werden kann. Bestehen bereits bei Austritt des Geschäftsführers Zweifel daran – beispielsweise weil sämtliches Vermögen belastet ist –, sollte der Geschäftsführer gewährleisten, dass ausreichend Mittel für die Befriedigung der Steuerlast, geschützt vor dem Zugriff anderer, für die Finanzverwaltung bereitgehalten werden.

Stefan Lammel

Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Sicherstellen,  
dass Finanz-  
verwaltung  
bedient werden  
kann



Bild: Mike Espenhain

„Hornbach“-Urteil des EuGH zu grenzüberschreitenden Nutzungsüberlassungen

## Nur bedingt europarechtskonform

Ausgangssachverhalt für die spätere Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) war eine deutsche Muttergesellschaft, die auf Verlangen einer Bank eine unentgeltliche Patronatsklärung zur Besicherung der Kredite für die im EU-Ausland ansässigen Tochtergesellschaften gewährt hatte. Die Gesellschaften wiesen ein negatives Eigenkapital auf und waren zur Weiterführung des Geschäftsbetriebs auf die Bankkredite angewiesen. Nach deutschem Recht führt diese Abgabe der Patronatsklärung – sofern kein fremdübliches Entgelt in Form einer Avalprovision vereinbart ist – grundsätzlich zur Einkommenskorrektur (über § 1 AStG). Im Inland hätte es keine derartige Einkommenskorrektur gegeben; deshalb wurde dem EuGH die Frage vorgelegt, ob § 1 AStG eine unzulässige Beschränkung der Niederlassungsfreiheit beinhaltet. Hierzu hat der EuGH entschieden, dass eine nationale Regelung wie die des § 1 AStG die Möglichkeit einräumen müsse, dass der Steuerpflichtige nachweislich wirtschaftliche Gründe für den Abschluss der Geschäfte hatte (Urteil vom 31.05.2018, C-382/16 „Hornbach“). Folglich rechtfertigen im Urteilsfall wirtschaftliche Gründe die Überlassung von Kapital unter nicht fremdüblichen Bedingungen. Darauf hat das Bundesfinanzministerium (BMF) in einem Schrei-

ben vom 6. Dezember 2018 für die Finanzverwaltung festgelegt, dass eine Korrektur nach § 1 AStG unterbleiben soll, soweit der Steuerpflichtige sachbezogene, wirtschaftliche Gründe nachweisen kann, die eine vom Fremdvergleichsgrundsatz abweichende Vereinbarung erfordern, um die sonst bedrohte wirtschaftliche Existenz zu sichern (sanierungsbedingte Maßnahme). Nur so ist § 1 AStG europarechtskonform.

Obwohl der EuGH den auf EU-Auslandskonstellationen zugeschnittenen § 1 AStG nur bedingt als europarechtskonform anerkennt, ist der Anwendungsbereich des Urteils nicht abschließend geklärt und dürfte im Einzelfall schwierig sein. Die Reichweite des Urteils darf nicht unterschätzt werden, weil es beispielsweise fraglich bleibt, ob auch bei verbilligter Warenlieferung aufgrund wirtschaftlicher Gründe eine Korrektur nach § 1 AStG unterbleiben könnte oder wie mit der Diskrepanz zwischen nationalem und internationalem Recht bei Nutzungseinlagen umzugehen ist. Für die Zukunft ist abzuwarten, wie die nationalen Gerichte auf die EuGH-Entscheidung aufbauen und inwiefern eine Anwendbarkeit auf Drittstaatenfälle möglich ist. Aktuell wird dies vom BMF verneint, da sich der EuGH in seinem Urteil auch auf die Niederlassungsfreiheit berufen hat.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH

Reichweite des  
Urteils darf nicht  
unterschätzt  
werden

## 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:** MangoStar Studio

**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.ihk-sbh.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 31. Mai.  
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.

## Testament

Kann der Erbe zu Besuchen  
gezwungen werden?

**E**in Beschluss des Oberlandesgerichts Frankfurt vom Februar dieses Jahres sorgte für Schlagzeilen. „Enkel sollen nur dann Erben sein, wenn sie den Großvater regelmäßig besuchen – Testament ist sittenwidrig“, hieß es beispielsweise. Im zugrunde liegenden Fall hatte der Erblasser testamentarisch verfügt, dass seine Enkel nur dann seine hälftigen Erben werden sollen, wenn sie „mich regelmäßig das heißt mindestens sechsmal im Jahr besuchen“. Andernfalls sollte das hälftige Erbe zwischen dem zweiten Sohn und dessen Ehefrau, die nicht die Eltern der bedachten Enkel sind, aufgeteilt werden. Das Oberlandesgericht hat diese Bedingung entgegen der Ansicht des Nachlassgerichts als sittenwidrig gewertet.

In den meisten Publikationen wurde die Begründung des Gerichts verkürzt wiedergegeben. Das Gericht, heißt es zum Beispiel, sei der Ansicht, der Erblasser habe seine Enkel mit seinem im Testament angeordneten Besuchswunsch und der damit verbundenen Erbschaft einem unzulässigen Druck ausgesetzt. Dabei wird meist nicht erwähnt, dass im konkreten Fall der Erblasser mit seiner letztwilligen Verfügung Druck auf seinen anderen Sohn, mit dem er verstritten war und den er in seinem Testament ausdrücklich enterbt hat, und über ihn auch auf die noch minderjährigen Enkel ausüben wollte. Zu diesem Zweck hat er den Eltern gegenüber sein Testament offengelegt, wonach die Enkel nur erben sollten, wenn sie ihn sechsmal im Jahr besuchten. Über dieses Druckmittel wollte der Erblasser die Durchsetzung seiner Besuchsziele erzwingen. Eine derartige Einflussnahme des Erblassers auf seine Enkel durch Einbeziehung von deren Eltern sei, so das Oberlandesgericht, auch mit Rücksicht auf die im Grundgesetz garantierte Testierfreiheit des Erblassers, als ein besonders schwerwiegender Ausnahmefall nicht hinzunehmen, vielmehr sittenwidrig und somit nichtig. Die Grenze zu derart schwerwiegenden Ausnahmefällen werde dann überschritten, wenn die vom Erblasser verfügte Bedingung die Entscheidungsfreiheit des/der Begünstigten durch in Aussicht gestellte Vermögensvorteile unzumutbar unter Druck setzt.

Fazit: Grundsätzlich kann sehr wohl eine letztwillige Begünstigung davon abhängig gemacht werden, dass der Begünstigte den Erblasser zu Lebzeiten in regelmäßigen, näher bestimmten Abständen besucht. Die Begünstigung darf nur nicht als Druckmittel eingesetzt werden. Dies ist zum Beispiel dann nicht der Fall, wenn der Begünstigte den Inhalt des Testaments erst im Erbfall erfährt, denn dann scheidet ein entsprechender unzumutbarer Druck zu Lebzeiten des Erblassers aus. **Csaba Láng, Sozietät Jehle, Láng, Meier-Rudolph, Köberle**



Bild: Photographee.eu - Fotolia



Bild: JuiGraphie - Fotolia

## Geldwäscheprävention im Konzern Pflichten des Mutterunternehmens

**G**eldwäscheprävention betrifft jedes Unternehmen. Unternehmen, die gewerblich mit – auch selbst hergestellten – Waren handeln, haben als sogenannte Güterhändler Sorgfaltspflichten nach dem Geldwäschegesetz. Besondere Pflichten betreffen danach Mutterunternehmen im Konzern. Sie sind verpflichtet, auf Basis einer Risikoanalyse ein gruppenweites Risikomanagement zur Prävention von Geldwäsche zu entwickeln und zu dokumentieren. Hier sind sämtliche Konzernunternehmen einzubeziehen. Die Risikoanalyse muss regelmäßig aktualisiert werden.

Konzernweit einheitliche Sicherungsmaßnahmen sind nicht erforderlich bei Güterhändlern, die Bartransakti-

onen von (nur) bis zu 10.000 Euro tätigen. Diese Unternehmen sind zwar in die Risikoanalyse des Mutterunternehmens einzubeziehen, auch wenn sie lediglich begrenzte Bartransaktionen abwickeln. Die Anforderungen an die Dokumentation können aber eingegrenzt und die Verpflichtung zu einheitlichen Sicherungsmaßnahmen vermieden werden, wenn konzernweit ein Barzahlungslimit von 10.000 Euro pro Transaktion vorgegeben wird.

Für Muttergesellschaften mit Tochterunternehmen im Ausland gilt als Faustformel auf Konzernebene: Wer die deutschen Standards erfüllt, die die EU-Geldwäscherichtlinie umsetzen, ist im EU-Ausland und weltweit im Wesentlichen auf der sicheren Seite. Unabhängig davon haben natürlich alle Unternehmen die für sie jeweils lokal anwendbaren Vorschriften zu beachten. Nur in wenigen Regionen der Welt gelten allerdings strengere Maßstäbe als nach der EU-Geldwäscherichtlinie.

**Birgit Münchbach  
Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB**

Wer deutsche  
Standards erfüllt,  
ist auf der  
sicheren Seite

## Zustimmungspflicht der Gesellschafter bei bedeutsamen Geschäften BGH gleicht GmbH an AG an

**W**ill die Geschäftsleitung eines Unternehmens bedeutende Wirtschaftsgüter oder Beteiligungen veräußern, stellt sich regelmäßig die Frage, ob vorher die Zustimmung der Gesellschafter eingeholt werden muss oder nicht. Veräußert etwa der Vorstand einer Aktiengesellschaft (nahezu) das gesamte Gesellschaftsvermögen, ohne dies im Vorfeld durch die Aktionäre absegnen zu lassen, ist das Geschäft unwirksam und muss gegebenenfalls rückabgewickelt werden (§ 179a Aktiengesetz).

Das GmbH-Gesetz kennt anders als das Aktiengesetz keine automatische Unwirksamkeit von bedeutsamen Geschäften, die von der Geschäftsführung ohne Zustimmung der Gesellschafter vorgenommen wurden. Der Bundesgerichtshof hat dazu im Januar 2019 eine wichtige Entscheidung getroffen: § 179a Aktiengesetz ist nicht auf die GmbH anzuwenden, weil die Gesellschafter einer GmbH aufgrund ihrer Weisungsbefugnis und umfassenden Einsichts- sowie Informationsrechte grundsätzlich weniger schutzbedürftig sind als Aktionäre einer AG. Das ändert aber nichts daran,

dass die Geschäftsführung einer GmbH – wie der BGH klarstellt – nicht nur bei entsprechenden Zustimmungsvorbehalten in der Satzung, sondern bei allen für die Gesellschaft besonders bedeutsamen Geschäften gehalten ist, vorab einen Gesellschafter-

beschluss herbeizuführen. Setzt sich die Geschäftsführung hierüber hinweg, ist das Geschäft zwar nicht automatisch unwirksam; es ist aber dann nichtig, wenn der Vertragspartner weiß oder es sich ihm aufdrängen muss, dass der Geschäftsführer ohne interne

Zustimmung gehandelt hat und daher seine Vertretungsmacht missbraucht. Wann dies der Fall ist, bleibt eine Frage des Einzelfalls.

Sowohl Geschäftsführer als auch Vertragspartner einer GmbH sollten danach immer prüfen, ob die Zustimmung der Gesellschafter für das jeweilige Geschäft erforderlich ist. Wer dieses Thema als Vertragspartner ignoriert, trägt ein erhebliches Risiko.

**Hendrik Thies  
Friedrich Graf von Westphalen & Partner**

Immer prüfen,  
ob Zustimmung  
erforderlich ist



## Geschichten aus der Ortenau

Das unterirdische Offenburg, der Renchener Bauernaufstand im Jahr 1525 oder die Burgen Geroldseck und Ortenberg – Geschichten und Anekdoten über historische Orte oder Ereignisse wie diese erzählt die Offenburger Autorin und Chronistin Ursula S. Hass in ihrem Buch „Offenburg und die Ortenau“. Auch das Wirtschaftsleben in der Region wird immer wieder beleuchtet. So sind zum Beispiel dem Offenburger Weinbau und Weinhandel, der Offenburger Glas- und Emailplakatindustrie sowie dem Tabakwarengeschäft Emil Bischof eigene Kapitel gewidmet. Die Geschichten sind lebendig erzählt und eignen sich zum Schmökern für historisch Interessierte.

mae

Ursula Hass | Offenburg und die Ortenau

Eigenverlag, Bestellung per E-Mail an [hass.u@t-online.de](mailto:hass.u@t-online.de) | 156 Seiten | 17,50 Euro

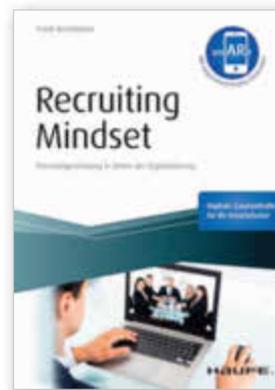
## Personalgewinnung im digitalen Zeitalter

Geld allein genügt nicht, um Mitarbeiter zu gewinnen. Davon ist der Recruiting- und Strategieberater Frank Rechsteiner überzeugt. In seinem im Haufe-Verlag erschienenen Buch „Recruiting Mindset“, auf deutsch: Mentalität oder Denkweise bei der Personalgewinnung, plädiert er für eine Strategie, die sowohl an die Digitalisierung als auch an die spezielle DNA des Unternehmens angepasst ist. Er erläutert beispielsweise die veränderte Rolle des Recruiters, aber auch der vorhandenen Mitarbeiter bei der Personalgewinnung sowie verschiedene Technologien, die dabei genutzt werden können. Und er appelliert an die Unternehmer, eine Firmenkultur zu entwickeln und mit dieser die Fachkräfte an sich zu binden.

sum

Frank Rechsteiner | Recruiting Mindset

Haufe | 150 Seiten | 39,95 Euro



## Managementmodelle unter der Lupe

In seinem Buch „Die magischen Praktiken des Managements“ geht der promovierte Wirtschaftswissenschaftler Christof Niederwieser mit vielen Managementmethoden und -modellen ins Gericht. Niederwiesers These: Diese sind nicht wissenschaftlich fundiert, wie deren Autoren behaupten, sondern basieren auf magischen Denkmodellen. Seine Ausführungen veranschaulicht er anhand von zahlreichen Beispielen. Es ist die zweite, aktualisierte und erweiterte Auflage seines Buches aus dem Jahr 2002. Niederwieser betreibt in Rottweil das Prognostik Institut und den Zukunftsverlag, arbeitet als Gastwissenschaftler an der Uni Erlangen und berät Unternehmen zu Zukunftsstrategien.

mae

Christof Niederwieser | Die magischen Praktiken des Managements  
Zukunftsverlag | 333 Seiten | 17,90 Euro zzgl. Versandkosten

## Leitfaden zur Datensicherheit

Der DIHK hat die Broschüre „Datensicherheit - kurz und knapp. Ein Leitfaden für die Praxis“ neu aufgelegt. Sie soll einerseits Geschäftsführer für das Thema Daten- und Informationssicherheit sensibilisieren, gibt aber auch konkrete Anregungen und Tipps für die betreffenden Mitarbeiter, wie sie die größten Fallen vermeiden können. Dabei kommt es nicht nur auf technische Sicherheitsvorkehrungen an, so die Autoren. Mindestens genauso wichtig sind organisatorische Maßnahmen und ein angemessenes Verhalten der Mitarbeiter, erläutern sie. Die Broschüre enthält auch ein Muster für einen Notfallplan, wenn dann doch ein Schaden eingetreten ist, sowie Links zu weiterführenden Informationen.

dihk

Sachar Paulus/Katrin Sobania | Datensicherheit - kurz und knapp

DIHK-Verlag | 36 Seiten | 5,10 Euro zzgl. Versandkosten ([www.dihk-verlag.de](http://www.dihk-verlag.de))



Energiemesse „The smarter E/Intersolar“

# Erfolg in Europa, Rückzug aus USA

Solarstrom boomt in Europa, das war auf der jüngsten Ausgabe von „The smarter E Europe/Intersolar“ im Mai in München spürbar. Dagegen wurde der Messeableger Intersolar North America jüngst abgestoßen.

Nach einem Report des Instituts Solar Power Europe liegt die installierte Photovoltaikleistung in Deutschland derzeit bei über 43 Gigawatt (GW). Weltweit sind es über 502 GW (Zahlen 2018). Allein in Deutschland kündigt sich bis 2022 bei mittlerem Wachstumsszenario ein Leistungsausbau auf über 63 GW an und weltweit auf über 871. Grund sind sinkende Produktionskosten bei gleichzeitiger Effizienzsteigerung. Hinzu kommt das aufgrund der Digitalisierung immer umfassendere Zusammenspiel von Erzeugung, Speicherung, Verteilung und Nutzung regenerativer Energien. Entsprechend umfasst die „The smarter E Europe“ heute neben der Intersolar (Photovoltaik, Solarthermie) auch Energiespeichertechnologien (EES), dezentrale intelligente Energienutzung in Industrie und Gebäuden (EM-Power) und Elektromobilität (Power2Drive). Die vernetzte Vielfalt kommt an. Auf der diesjährigen Ausgabe Mitte Mai in München präsentierten sich 1.350 Aussteller (davon Intersolar 860 Aussteller, zusammen 15 Prozent mehr als im Vorjahr), und an den drei Messtagen kamen über 50.000 Besucher aus 162 Ländern (plus acht Prozent). Vormalis in Freiburg angesiedelt, wird die Solarmesse seit 2008 von der FWTM Messe Freiburg und ihrem Partner Solar Promotion aus Kapazitätsgründen in München durchgeführt.

Das direkte weltweite Messeengagement startete 2008 mit der Intersolar North America in San Francisco als Parallelveranstaltung zur Halbleitermesse Semicon West. Besonders in den vergangenen zwei Jahren aber führten unter anderem gestiegene Durchführungskosten im Moscone-Veranstaltungszentrum und neue starke Konkurrenzveranstaltungen zu Besucherrückgängen (14.000 Besucher 2018 gegenüber 18.400 im Jahr 2016) und sinkenden Ausstellereinnahmen (433 gegenüber 546) in der Folge zu roten Zahlen und schließlich Rückzug. Der neue Besitzer Diversified Communications, der über 50 Messen in 15 Ländern organisiert, setzte nach einer Pause in diesem Jahr eine neue Messeausgabe für Februar 2020 in San Diego an. Die weiter bestehenden weltweiten Aktivitäten von „The smarter E“ mit lokalen Partnern in Indien, Brasilien und Dubai entwickeln sich dagegen erfolgreich und werden im September durch eine weitere Schwestermesse in Mexiko ergänzt. **epm**

**Art Basel**, Weltmesse für Zeitgenössische Kunst: Galleries (Gemälde bis Digital) bis Unlimited (Installationen), Publikumstage 13. bis 16. Juni, 11 bis 19 Uhr - Parallele Messe: **Design Miami/Basel**: The Global Forum for Design, Publikumstage 11. bis 16. Juni, 11 bis 19 Uhr (Di/Mi bis 20 Uhr). - Messegelände, Tel. +41 58 200 20 20, [www.artbasel.com](http://www.artbasel.com), [basel2019.designmiami.com](http://basel2019.designmiami.com)



**60. Südwest Messe**, VS-Schwenningen, Mehrbranchen-Publikumsmesse: Produkte und Dienstleistungen aus allen Lebensbereichen, Maschinen und Geräte für Landwirtschaft und Bau, Sonderschau „Rheines Wasser“, Spielewelt „Games for Families“, Unterhaltungsprogramm im Schwarzwald-Festzelt, 15. bis 23. Juni, Tag der Landwirtschaft 16. Juni, 9 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7720 97 42-0, [www.suedwest-messe-vs.de](http://www.suedwest-messe-vs.de)



**Ham Radio**, Friedrichshafen, 44. Internationale Amateurfunk-Ausstellung, mit Lehrerfortbildung, Vortrags- und Rahmenprogramm, 21. bis 23. Juni, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 15 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7541 708-405, [www.hamradio-friedrichshafen.de](http://www.hamradio-friedrichshafen.de)

**Art Endingen 2019**, Endingen am Kaiserstuhl, Internationale Messe für Zeitgenössische Kunst, 22. und 23. Juni, Sa 10 bis 19 Uhr, So 11 bis 18 Uhr, Stadt- und Messehalle, Gastveranstaltung, Tel. +49 7646 91 56 11, [www.kunsttage-endingen.de](http://www.kunsttage-endingen.de)



**Chemspec Europe**, Basel, 34. Internationale Fachmesse für Fein- und Spezialchemie, mit Fachkonferenzen, 26. und 27. Juni, 9 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +44 1727 814 400, [www.chemspeceurope.com](http://www.chemspeceurope.com)

**56. Mineral et Gem**, Sainte-Marie-aux-Mines (bei Sélestat), Internationale Messe Mineralien und Edelsteine, mit Sonderschauen, Fachvorträgen/Workshops, Prestigeausstellung „Fantasmineral“, 27. und 28. Juni nur für Fachbesucher, 29. und 30. Juni Publikumstage, 9 bis 19 Uhr, letzter Tag bis 18 Uhr, 4. Gem/Schmuck Fashion Show „Wear“ Fr/Sa/So, Ausstellungsgelände Val d'Argent Expo und Innenstadt, Tel. +33 3 89 73 53 52, [www.sainte-marie-mineral.com](http://www.sainte-marie-mineral.com)

**Art Bodensee 19**, Dornbirn, Internationale Sommerkunstmesse (Zeitgenössische Kunst), mit Sonderschauen, darunter Kulturinstitutionen rund um den Bodensee, Publikumstage 28. bis 30. Juni, Fr 14 bis 20 Uhr, Sa 11 bis 19 Uhr, So 11 bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +43 5572 305-0, [artbodensee.messedornbirn.at](http://artbodensee.messedornbirn.at)

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

## SO GEHT'S

Bei der Suche nach einem Nachfolger, einem zu übernehmenden Betrieb, einem Kooperationspartner, Geldgeber oder Handelsvertreter kann ein Eintrag in den Börsen helfen. Diese Kleinanzeigen sind ein Service der drei Industrie- und Handelskammern im Südwesten. Angebote und Gesuche werden einmalig kostenfrei mit Chiffrenummer veröffentlicht. Inserenten wenden sich an:

**IHK Südlicher Oberrhein**

Petra Klink

☎ 07821 2703-620,

✉ [petra.klink@freiburg.ihk.de](mailto:petra.klink@freiburg.ihk.de)**IHK Hochrhein-Bodensee**

Birgitt Richter

☎ 07531 2860-139,

✉ [birgitt.richter@konstanz.ihk.de](mailto:birgitt.richter@konstanz.ihk.de)**IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**

Marlene Hauser

☎ 07721 922-348,

✉ [hauser@vs.ihk.de](mailto:hauser@vs.ihk.de)

Die IHK-Ansprechpartner nehmen auch Zuschriften zu den Inseraten entgegen. Welche IHK zuständig ist, zeigen die ersten beiden Buchstaben der Chiffrenummer: **LR** steht für die IHK Südlicher Oberrhein, **KN** für die IHK Hochrhein-Bodensee und **VS** für die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg. Die Zuschriften werden kostenfrei an die Inserenten weitergeleitet.

Redaktionsschluss für Veröffentlichungen in der Juli/August-Ausgabe ist der 4. Juni.

**Bundesweite****Existenzgründungsbörse:**[www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)**Recyclingbörse:**[www.ihk-recyclingboerse.de](http://www.ihk-recyclingboerse.de)**EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE**

Nachfolger/in zum 01.03.2020 für einen Wellnessbetrieb für Kosmetik-, Physiotherapie- und Wellnessbehandlungen gesucht. Der Betrieb besteht seit über 20 Jahren in einem renommierten Hotel im südlichen Schwarzwald. Das Team umfasst vier Mitarbeiter plus Aushilfen. Eine Einarbeitung ist möglich.

**LR-EX-A-23/2019**

Vertriebs- und Serviceunternehmen von Dampfreinigungs- und Bügelsystemen zu verkaufen. Großer bundesweiter Kundenstamm mit Service und Ersatzkäufen bilden die Basis der Unternehmung. Ideal für ähnliche Unternehmen, Elektroservice oder Direktvertriebsunternehmen, die den Kundenstamm nutzen möchten. Der Sitz der Unternehmung ist nicht ortsgebunden, Einarbeitung wird gewährleistet. Denkbar ist der Verkauf sowohl mit als auch ohne GmbH, falls der Geschäftszweig in eine vorhandene GmbH integriert werden soll.

**LR-EX-A-24/19**

Dipl.-Ing. Maschinenbau mit langjähriger Führungserfahrung als Werkleiter und Prokurist in der Automobilzulieferindustrie sucht ein Unternehmen zur Übernahme und Tätigkeit als Geschäftsführer in folgenden Branchen: produzierendes Gewerbe, metallverarbeitendes Unternehmen, Maschinen- und Anlagenbau, Präzisionstechnik, Automotive, Pharma- und Medizintechnik, Logistik, Beratung und Consulting oder ähnliche Bereiche.

**LR-EX-N-25/19**

Frauensportclub mit rund 100 Mitgliedern in zentraler Lage von Lörrach steht aus gesundheitlichen Gründen zum Verkauf. Geringe Kündigungsquote und sehr gutes Wachstumspotenzial vorhanden. Keine Vertragsbindungen außer Mietverhältnis.

**KN-EX-A-564/19**

Baulohnbüro mit etabliertem Kundenstamm sucht aus Altersgründen eine Nachfolgerin/ Nachfolger. Erforderlich sind dafür fundierte Kenntnisse in der Lohnabrechnung für das Bauhaupt- und Baunebengewerbe. Weitere Einzelheiten gerne im persönlichen Gespräch.

**VS-EX-A-09/19**

Renditestarkes Zerspanungsunternehmen mit breiter Kundenstruktur aus dem Kreis Tuttlingen sucht aus Altersgründen eine/n Nachfolger/-in. Eigenes Produktionsgebäude sowie aktueller Maschinenpark vorhanden.

**VS-EX-A-10/19**

Wir sind seit Jahren als Handelsunternehmen mit zwei Vollzeit- und vier 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 sowie der Bedienung von Branchennischen. Die Geschäftstätigkeit ist nicht standortgebunden und eignet sich sowohl zur Existenzgründung als auch für Zukauf/Ergänzung durch artverwandte Unternehmen.

**VS-EX-A-06/19****BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL**

Exklusives Immobilienberaterbüro in Freiburg mit angeschlossenen Gutachterbüro (25 Jahre Erfahrung, großer Kundenstamm) bietet Beteiligung oder Partnerschaft an. Einarbeitung und Mitarbeit möglich.

**LR-B-05/19****KOOPERATIONSBÖRSE**

Kleines, aufstrebendes Unternehmen (Dienstleistungen und Großhandel mit Osteuropa) sucht Kooperationspartner aus der Baubranche bzw. Bauplanung für die Zusammenarbeit im Bereich Modulgebäude, Fertighäuser und den dazugehörigen Baumaterialien aus Polen. Wir bieten innovative, konkurrenzfähige Lösungen.

**LR-K-02/19****HANDELSVERTRETERBÖRSE**

Zukunftsprodukte aus der Blockchaintechologie: Wir suchen bundesweit selbstständige Handelsvertreter/innen für den B2B und B2C Vertrieb. Optimal wären Erfahrungen im Finanzbereich, im Versicherungswesen oder in der Telekommunikation. Branchenfremde sind auch willkommen. Einarbeitung wird garantiert. Unser Gebiet umfasst ganz Europa. Vergütung auf Provisionsbasis.

**KN-HV 536/19**

Vertriebsprofi mit 32 Jahre Außendienstlerfahrung, sucht als externer Dienstleister einen neuen Wirkungskreis. In den letzten zehn Jahren wurde für einen Kunststoffteilehersteller die Marktbearbeitung vorgenommen. Schwerpunkt sind Baden-Württemberg und Bayern.

**VS-EX-HV-02/19**

## Bettdecken aus Oberschopfheim

# Weich gebettet

In unserer Rubrik „Aus dem Südwesten“ stellen wir Produkte vor, die viele kennen, von denen aber wenige wissen, dass sie in der Region hergestellt werden. Diesmal: eine Bettdecke von Badenia Bettcomfort aus dem Friesenheimer Ortsteil Oberschopfheim.

## Greta mit Polyesterfüllung

Dieselbe Decke kann in Oberschopfheim unterschiedliche Namen haben, denn Badenia produziert nicht nur die eigene Marke Badenia Trendline, sondern auch die Lizenzmarke Irisette und die zur Gruppe zählende Marke Brinkhaus sowie diverse Handelsmarken für die unterschiedlichen Vertriebskanäle (siehe auch rechts). In Oberschopfheim entstehen ausschließlich Decken und Kissen mit Faserfüllungen, also synthetischen Textilfasern, Schur- und Baumwolle, Kamelhaar oder Seide. Bettwaren mit Federfüllung produziert die polnische Schwesterfirma für alle zur Gruppe zählenden Marken. Das abgebildete Irisette-Modell heißt Greta und ist ein Textilfaser-Steppbett. Die Standardgröße misst 135 mal 200 Zentimeter, wiegt – je nach gewünschter Wärme – zwischen 400 und 700 Gramm und besteht aus Baumwollsatın mit Polyesterfüllung.

## Eigen- und Handelsmarken

Bettwaren gibt es nicht nur im Bettenfachhandel, sondern auch bei Möbelmärkten und Matratzen-geschäften, in Warenhäusern und Discountern, bei Versand- und Onlinehändlern. All diese Vertriebskanäle bedient Badenia mit den eigenen Gruppen- und mit Handelsmarken. Letztere sorgen für mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes von rund 80 Millionen Euro. Die Decken und Kissen werden per Paketdienst versandt, Matratzen mit eigenen Transportern ausgeliefert. Badenia ist für den Vertrieb in Deutschland, Österreich und der Schweiz zuständig, auch für Produkte, die an anderen Standorten der Gruppe hergestellt werden. So verzeichnet man beispielsweise mit Boxspringbetten steigende Absatzzahlen.



## 800.000 Decken jährlich

Das Füllmaterial kommt in Ballen in die Fabrik und wird nach dem Öffnen durch Rohre zu einer Anlage geschickt, die aus den fluffigen Fasern weiche Vliese für das wärmende Innenleben der Decken macht. Sie kommen zwischen zwei Stoffschichten. Früher passierte das für jede Decke einzeln im Holzrahmen. Heute laufen Stoff und Füllung durch eine Steppstraße und werden anschließend geschnitten. Die drei Einnadelmaschinen, an der beispielsweise Greta entsteht, schaffen je 200 Decken pro Schicht, die zwei Mehrnadelsteppmaschinen, die sich für geradlinigere Steppmuster eignen, je 800. Das anschließende Einfassen ist Handarbeit: Mit speziellen Nähmaschinen schneiden und säumen Mitarbeiterinnen zugleich den Rand mit einem Einfassband und bringen Etiketten an. Rund 800.000 Decken entstehen jährlich in Oberschopfheim und eine ähnlich große Zahl von Kissen. Seit 2007 fertigt Badenia zudem Matratzen, mittlerweile gut 250.000 pro Jahr.

## Teil einer Gruppe

Seit über 70 Jahren werden in Oberschopfheim Bettwaren hergestellt, die Firmengeschichte begann 1946 in einer ehemaligen Zigarrenfabrik. Bis 1998 war Badenia ein Familienunternehmen, wurde dann zunächst an einen Investor und 2004 an die Eurocomfort-Gruppe mit Hauptsitz in Bocholt verkauft. Dieser Zusammenschluss der vier ehemals eigenständigen Firmen Lück (Bocholt), Brinkhaus (Warendorf), Abeil (Frankreich) und Badenia ist einer der größten europäischen Bettwarenhersteller. An elf Standorten in Deutschland, Frankreich, Polen, Litauen und China beschäftigt die Gruppe insgesamt über 6.000 Mitarbeiter und setzt rund 380 Millionen Euro um. Die gut 20.000 Quadratmeter große Produktion in Oberschopfheim mit ihren knapp 200 Mitarbeitern ist einer der kleineren Standorte der Gruppe. Er punktet mit Flexibilität, Schnelligkeit und kurzen Transportwegen. **kat**