

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

JULI/AUGUST 2019
erscheint am 1. Juli 2019

Aktuelle
Konjunkturumfrage im
**REGIO
REPORT**

Die 4.0 Fabrik von Sick

Wie von Geisterhand

Vom Feld

Blumen Bär verbreitet Idee
des Selberschneidens

Auf den Chefsessel

Immer mehr Unternehmen
suchen Nachfolger

In die Röhre

Jaco stellt Verpackungen
für Brausetabletten her



IHK

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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Über Industrie 4.0 wird viel geredet, es gibt aber wenige praktische Beispiele. Der Waldkircher Sensorhersteller Sick hat nun vor einem Jahr eine von dem Unternehmen so genannte „4.0 Now Factory“ in Betrieb genommen und ist damit ein Pionier. Hier können – im Endausbau der Anlage – bis zu 1,2 Millionen neu entwickelte Sensoren pro Jahr produziert werden. Die Presse hatte Gelegenheit, diese Fabrik zu besichtigen und zu beobachten, nach welchen Prinzipien sie funktioniert (Seite 6).

Die Konjunktur ist in den ersten Monaten dieses Jahres noch halbwegs gut gelaufen, hat aber gegenüber der Hochkonjunktur im Vorjahr eine Delle erlitten. Auch Nachfrage und Aussichten haben sich etwas eingetrübt. Das sind die wesentlichen Ergebnisse der aktuellen IHK-Konjunkturumfrage. Mehr auf Seite 20.

Um Unternehmensnachfolge ging es bei einer Veranstaltung der drei IHKs im Regierungsbezirk, die auf reges Interesse stieß. Kein Wunder, ist doch bei fast der Hälfte der kleineren Betriebe in unserer Gegend der Chef älter als 55 Jahre, sollte also das Thema Nachfolge in den Blick nehmen. Wesentliche Gesichtspunkte des Themas wurden bei dem Treffen diskutiert, Abgebende und potenzielle Übernehmer konnten in Kontakt treten (Seite 46).

Das jüngst ergangene Urteil des Europäischen Gerichtshofs zur Dokumentation von Arbeitszeiten hat einige Unruhe hervorgerufen. Wesentliche Inhalte des Urteils und mögliche Folgen fasst der Artikel auf Seite 51 zusammen.

Viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn



Bild: Florian Forsbach

Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

INHALT

JULI/AUGUST

4 PANORAMA

6 > TITEL

Wie von Geisterhand:
Die 4.0 Fabrik von Sick

10 LEUTE

- 10 **Gründer:**
Fabian Schmutz
- 12 Philipp und Carmen Aldinger/
Irmgard und Hansjörg Männle
Leif Mutschler
Frank-Karsten Willer
Karl Prem
Klaus Muttach/Thorsten Erny
Dirk Schemmer
- 13 Rudolf Kubach
Thomas Schleisick
Matthias Bauernfeind
Katja Wieczorek
- 14 **Kopf des Monats:**
Rudolf Kastner

17 REGIO REPORT

- > Konjunkturbericht und andere
Neuigkeiten aus dem IHK-Bezirk

34 UNTERNEHMEN

- > 34 Blumen Bär
- 36 Hekatron, Volvo-Autohaus Irion
- 37 Ponyhof
- 38 Volksbank Schwarzwald-Donau-
Neckar
- 39 Schatz Schöner Wohnen
- 40 Der Waldläufer, Solarcomplex

> Themen der Titelseite

Aus dem Südwesten Röhren für Brausetabletten

Sie sind in vielen Haushalten zu finden: Brausetabletten mit Vitaminen oder Magnesium. Die meisten Kunststoffröhren, in denen sie stecken, produziert die Firma Jaco in Kehl-Leutesheim.



REGIO REPORT

Aktueller
Konjunkturbericht

20

72



34

Blumen Bär

Blühendes Geschäft

Immer häufiger laden gelbe Schilder mit roter Schrift ein, Blumen selbst auf dem Feld zu schneiden. An der Ausbreitung dieses blühenden Geschäfts ist der Bad Krozinger Dieter Bär entscheidend beteiligt. Er bewirtschaftet selbst rund drei Dutzend Felder in der Region, zudem berät und beliefert Bär Landwirte in ganz Deutschland und darüber hinaus.



TITELTHEMA: Sicks 4.0 Fabrik

Wie von Geisterhand

6

Der Begriff Industrie 4.0 ist in aller Munde. Wie eine vernetzte Fabrik mit autonomen digitalen Produktions- und Steuerungsprozessen tatsächlich aussieht, ließ sich kürzlich in der Region besichtigen: Der Sensorhersteller Sick lud in sein Werk in Freiburg-Hochdorf ein.

Unternehmensnachfolge

Die Suche nach neuen Chefs

Ausreichend Zeit, Einigung auf den richtigen Preis und Verständnis für den emotionalen Part: Das sind wichtige Faktoren beim Thema Unternehmensnachfolge, wie kürzlich eine Veranstaltung in Titisee zeigte.

46



- 41 Badenova, Brauerei Ganter
- 42 Sedus Stoll
- 43 Europa-Park
- 44 Privatbrauerei Waldhaus
- 45 Design Connection, RVF

46 THEMEN & TRENDS

- 46 Die Suche nach neuen Chefs: Unternehmensnachfolge im ländlichen Raum

48 PRAXISWISSEN

- 48 Innovation & Umwelt
- 50 Recht
- 53 Steuern

54 MESSEN

- 54 Kalender
- 55 News

72 DIE LETZTE SEITE

- Aus dem Südwesten: Verpackungen für Brausetabletten von Jaco - Dr. Jaeniche

STANDARDS

- 56 Literatur
- 68 Börsen
- 69 Impressum

■ BEILAGENHINWEIS

Dieser Ausgabe ist ein Prospekt der Wortmann AG in Hüllhorst sowie eine Verlegerbeilage zum Wirtschaftsstandort Südlicher Oberrhein beigelegt. Der Regionalausgabe Hochrhein-Bodensee liegt die Sonderpublikation „Wahl 2019 - Die Kandidaten“ bei.



Entwicklungsprogramm Ländlicher Raum Erhöhte Zuschüsse für Nahversorger

Der tägliche Einkauf im Dorfladen, beim Metzger oder Bäcker bringt Leben ins Dorf. Hier trifft man sich, ebenso wie im Gasthaus. Weil die Nahversorgung ein wichtiger Standortfaktor für Gemeinden ist, fördert das Land sie mit dem Entwicklungsprogramm Ländlicher Raum (ELR). Über das ELR können Betriebe der lokalen Grundversorgung zur Verstärkung ihrer Eigenmittel seit Jahren einen Zuschuss von bis zu 20 Prozent der Nettoinvestitionskosten (maximal 200.000 Euro) erhalten. Dieser Fördersatz wird jetzt auf bis zu 35 Prozent erhöht. Voraussetzung für die Aufnahme in das Jahresprogramm 2020 ist ein Antrag der Gemeinde mit Darlegungen zur strukturellen Ausgangslage, zu den Entwicklungszielen, zum Maßnahmenplan mit Einzelprojekten sowie zum Umsetzungs- und Finanzierungskonzept. Städte und Gemeinden können Anträge bis 30. September bei ihrer Rechtsaufsichtsbehörde stellen.

Bild: © Hochschwarzwald Tourismus GmbH

<https://mlr.baden-wuerttemberg.de/de/unsere-themen/laendlicher-raum/foerderung/elr/>

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2019

	Betriebe <small>(mit mehr als 50 Beschäftigten)</small>			Beschäftigte <small>(in 1000)</small>			Umsatz <small>(in Mio Euro)</small>			Ausland <small>(in Mio Euro)</small>		
	Februar	März	April	Februar	März	April	Februar	März	April	Februar	März	April
Stadtkreis Freiburg	47	47	47	10	10	10	204	221	216	125	133	127
Breisgau-Hochschwarzwald	95	95	95	19	19	19	298	322	305	139	158	151
Emmendingen	69	69	69	14	14	14	203	218	218	118	129	125
Ortenaukreis	236	236	236	50	50	50	1030	1089	1109	453	457	500
Südlicher Oberrhein	447	447	447	93	93	93	1736	1850	1848	834	877	903
Rottweil	105	105	105	23	23	23	420	434	444	184	207	194
Schwarzwald-Baar-Kreis	167	168	168	30	30	30	466	478	473	192	196	202
Tuttlingen	144	144	144	32	32	32	615	652	607	337	356	325
Schwarzwald-Baar-Heuberg	416	417	417	84	84	84	1501	1564	1525	714	759	722
Konstanz	76	76	76	18	18	17	446	476	451	235	259	248
Lörrach	85	85	87	18	18	18	376	417	378	230	263	227
Waldshut	59	58	58	12	12	13	255	283	283	114	124	120
Hochrhein-Bodensee	220	219	221	48	50	48	1077	1176	1111	579	646	594
Regierungsbezirk Freiburg	1083	1083	1085	225	225	224	4313	4589	4484	2127	2282	2219
Baden-Württemberg	4546	4552	4554	1200	1202	1201	28775	30907	29297	16476	17675	16669

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 07+08/2019)



Mai 2019

Verbraucherpreisindex

	Deutschland	Baden-Württemberg
Index	105,4	105,8
Veränderung zum Vorjahr	+1,4%	+1,5%

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

Ausbildungsbündnis

Erfolgsgeschichte wird fortgesetzt

Ministerpräsident Winfried Kretschmann, drei Landesministerinnen, ein -minister sowie die Vertreter einer ganzen Reihe von Wirtschaftsverbänden und öffentlichen Institutionen, darunter des baden-württembergische Industrie- und Handelskammertags, haben Ende Mai das neue „Bündnis zur Stärkung der beruflichen Ausbildung und des Fachkräftenachwuchses“ unterzeichnet, das von 2019 bis 2022 gilt. Der beruflichen Aus- und Weiterbildung kommt dabei eine ganz besondere Bedeutung zu. Seit 2015 haben die Ausbildungsverträge um 2,8 Prozent zugenommen. Die Zahl der ausbildungsinteressierten Jugendlichen liegt im Land laut einer Pressemeldung des Wirtschaftsministeriums bei mehr als 105.000. In den IHK-Berufen werden dabei jährlich rund 46.000 neue Ausbildungsverhältnisse geschlossen. Mehr als 26.000 Betriebe bilden in den gewerblich-technischen und kaufmännischen IHK-Berufen aus.

Für die kommenden Jahre will sich das Bündnis um die digitale Transformation, die Attraktivität der beruflichen Ausbildung und ihre Gleichwertigkeit mit der akademischen Bildung sowie um eine bessere Planung von Angebot und Nachfrage auf dem Ausbildungsmarkt kümmern. Konkret geht es dabei um folgende sieben Schwerpunkte: Berufsausbildung 4.0 umsetzen, Qualität der Berufsausbildung stärken, mehr junge Menschen für die Berufsausbildung gewinnen, Chancen der Berufsausbildung aufzeigen, berufliche Orientierung systematisch umsetzen, Neugestaltung des Übergangs von der Schule in den Beruf flächendeckend ausbauen und passgenaue Unterstützung zur Berufsausbildung anbieten. **orn**

Briefporto

Ab Juli 80 statt 70 Cent



Die Post erhöht zum 1. Juli ihre Preise für Briefe und Postkarten ins In- und Ausland. Innerhalb Deutschlands steigt das Porto bei Standardbriefen von 70 auf 80 Cent, bei Großbriefen von 1,45 auf 1,55 Euro und bei Postkarten von 45 auf 60 Cent. Standardbriefe ins Ausland kosten nun 1,10 Euro (bisläng 90 Cent), Postkarten 95 Cent (vorher 90 Cent). Die Erhöhung ist die fünfte in sechs Jahren. Sie sei notwendig, um auch künftig flächendeckend eine postalische Versorgung in Deutschland sicherstellen zu können, heißt es. Seit 2013 ist das Briefporto von 55 auf jetzt 80 Cent geklettert. Die neuen Preise sollen laut Post bis Ende 2021 gelten. **ine**

Badische Weinkönigin und -prinzessinnen

Die neuen Hoheiten sind gewählt



Bild: Fotostudio Eidens-Holl

Die 70. Badische Weinkönigin heißt Sina Erdrich (Bild Mitte) und kommt aus Durbach. Die 21-jährige Studentin der Bildungswissenschaft und Tochter von Nebenerwerbsswinzern wurde Anfang Juni im Konzerthaus Freiburg von einer Jury aus Vertretern der Weinwirtschaft, der Medien sowie aus Politik und Wirtschaft gewählt. Erdrich stehen zwei Weinprinzessinnen zur Seite: Hanna Mußler (links) aus Berghaupten und Simona Maier (rechts) aus Mühlhausen. Seit 1950 werden jedes Jahr die badischen Weinhoheiten gewählt. Ihre Aufgabe ist es, als Sprecherinnen des Berufsstands und Botschafterinnen des badischen Weins in ganz Deutschland und im Ausland für ihn zu werben. Die Weinkönigin ist dafür durchschnittlich 200 Tage im Einsatz. Die Bewerberinnen müssen aus einer Winzerfamilie stammen beziehungsweise gelernte Winzerinnen oder Weinküferinnen sein oder eine weinbezogene Ausbildung vorweisen. Die Jury bewertet Fachwissen, Vortragsweise, Auftreten und Erscheinung. **ine**

Die 4.0 Fabrik des Sensorherstellers Sick AG

Wie von Geisterhand

Seit Mitte 2018 fertigt die Sick AG in einer vernetzten Fabrik mit autonomen digitalen Produktions- und Steuerungsprozessen Sensoren. Sick ist damit ein Pionier in Deutschland. Die Presse hatte kürzlich Gelegenheit, die Fabrik in Freiburg-Hochdorf zu besichtigen.

Der Begriff Industrie 4.0 ist in aller Munde, und Definitionen gibt es viele. Zum Beispiel: „Industrie 4.0 bedeutet dynamische, echtzeitoptimierte, sich selbst organisierende und unternehmensübergreifende Wertschöpfungsnetzwerke“, oder „Industrie 4.0 bezeichnet die intelligente Vernetzung von Maschinen und Abläufen in der Industrie mit Hilfe von Informations- und Kommunikationstechnologie“. Die Sick AG ist da konkreter. In der Beschreibung seiner neuen Fabrik führt das Unternehmen aus: „Industrie 4.0 steht für die intelligente Vernetzung von Entwicklung, Produktion,

Logistik, Kunden und Partnern. Die dabei gewonnenen Daten sorgen für Transparenz im Prozess. Sie sind die Basis für weiterführende automatisierte Aktionen und ermöglichen eine optimierbare anpassungsfähige Wertschöpfung. Und das in Echtzeit. Dabei werden Anlagen autark und sind durch intelligente Vernetzung in der Lage, eigenständig auf ungeplante Situationen zu reagieren, also die Produktion an eine veränderte Auftragslage anzupassen.“

Wie das bei Sick funktioniert, hat das Unternehmen im April auf der Hannover Messe anhand eines dort



Bild: Sick AG

aufgebauten Produktionsmoduls, eines Films und mit Videoübertragungen ins Werk vorgeführt. Das Interesse des Publikums war groß, die Reaktionen reichten von Begeisterung bis zu kompletter Irritation, berichtet Bernhard Müller, in der Geschäftsführung von Sick für Industrie 4.0 zuständig.

Doch was wird in der Fabrik wie gefertigt? Produziert werden Lichtschranken, Lichttaster und Kontrastsensoren der neuesten Generation. Sie bestehen aus bis zu 250 Teilen, ihre Dimensionen bewegen sich, bildhaft ausgedrückt, zwischen Streichholz- und Zigarettenschachtelgröße. Derzeit kommen fünf Produktfamilien aus der Fabrik, künftig sollen es zwölf sein, die über die nächsten Jahre entwickelt werden. Über 500.000 Produktvarianten in Losgrößen von eins bis zu maximal 30 je nach Variante werden hergestellt. >

DAS UNTERNEHMEN

Sick ist einer der weltweit führenden Hersteller von Sensoren und Sensorlösungen für industrielle Anwendungen. Das 1946 von Erwin Sick gegründete Unternehmen mit Stammsitz in Waldkirch zählt zu den Technologie- und Marktführern und ist mit mehr als 50 Tochtergesellschaften und Beteiligungen sowie zahlreichen Vertretungen rund um den Globus präsent. Im vergangenen Jahr beschäftigte das Unternehmen knapp 10.000 Mitarbeiter weltweit und erzielte 1,6 Milliarden Euro Konzernumsatz.

› Dafür stehen zwölf vollautomatisierte Produktions-technologiemodule, vier manuelle Arbeitsplätze und ein hybrider Arbeitsplatz zur Verfügung. Prozesse können also vollautomatisch, manuell oder hybrid ausgeführt werden. In dem zellulär angeordneten Produktionsprozess kann die Reihenfolge der Modulnutzung je nach Anforderung variieren. Die Produkte beziehungsweise Produktfamilien müssen nicht alle, sondern nur die für ihre Herstellung notwendigen Module durchlaufen, dies aber in der richtigen Reihenfolge. Die Materialzufuhr erledigen „automatic guided carts“ (AGCs). Wie von Geisterhand bewegt, so scheint es dem laienhaften Betrachter, fahren sie die Module mithilfe von Sensoren an, die sich an auf dem Boden angebrachten Streifen orientieren. Alle Abläufe, so demonstrieren die für die Produktion verantwortlichen Ingenieure Volker Zaeh und Joachim Schultis, werden von einer hochleistungsfähigen Software gesteuert, die bei Sick entwickelt wurde. Als Basis diente das Wissen, das Sick über Jahre im Produktionsmittelbau gewonnen hatte. In der Software sind alle Informationen zum jeweiligen Auftrag hinterlegt, beispielsweise Produkteigenschaften, Stückzahl und Angaben dazu, welche Fertigungsschritte an welchem Modul notwendig sind. Das System sendet die Informationen an die Maschinen und erhält umgekehrt ständig Rückmeldungen. Alle Akteure - Sensoren, Maschinen und Menschen - sind dezentral organisiert, vernetzt und tauschen sich kontinuierlich aus. Alle Daten der 4.0 Factory werden in Echtzeit in der Cloud gesammelt. So entsteht ein virtuelles Abbild der Produktion. Die wichtigsten Leistungskennzahlen daraus werden in Form eines cloud-basierten Dashboards für die Anlagenmanager visualisiert. Diese können so maximale Transparenz über die aktuelle Leistungsfähigkeit der Produktion und alle Logistikprozesse gewinnen. Jedes Modul hat dabei ei-

In der 4.0 Fabrik werden derzeit fünf Produktfamilien hergestellt.



nen sogenannten digitalen Zwilling, der mit den anderen Zwillingen interagiert. In den gesamten Prozess sind auch Kunden und Lieferanten einbindbar.

Zwei Jahre Vorbereitungs- und Aufbauzeit (die Maschinen stammen vom bayerischen Hersteller Baumann) waren nötig, bis die Produktion beginnen konnte. Und „es funktioniert“, sagt Bernhard Müller. Besonders beeindruckend ist, dass sehr schnell vielfältige und individuelle Kundenwünsche berücksichtigt und selbst kleine Stückzahlen „on demand“ produziert werden können. Und dies, so die Sick-Mitarbeiter, bei Kosten, die denen einer Massenproduktion gleichen. Die ganze Fertigung beschäftigt derzeit 13 Mitarbei-

»Die Industrie ist derzeit noch in der ersten Grundschulklasse der 4.0 Entwicklung«

Bernhard Müller,
Geschäftsführung Sick,
Freiburg

ter (neun Werker und vier Techniker) im Einschichtbetrieb. Mittelfristig will man im Dreischichtbetrieb arbeiten. Die maximale jährliche Ausbringungsmenge wird dann bei 1,2 Millionen Stück liegen. Die Durchlaufzeit für eine Bestellung liegt momentan bei durchschnittlich fünf bis sechs Tagen. Auch vier Stunden als schnellstes Resultat sind schon möglich. Das ganze Modell ist Sick-spezifisch. Bernhard Müller betont ausdrücklich, dass es keine allgemeingültige Industrie 4.0-Lösung gibt. Die Sick-Lösung ist kaum auf andere Produkte wie zum Beispiel Autos oder Kühlschränke übertragbar. Die Fabrik arbeitet natürlich mit

einer Unzahl von Sick-Sensoren, die in die Module eingebaut sind. Und sie wäre auch ohne die neuen Produktlinien, die hier hergestellt werden, nicht denkbar. Deren Konstruktion ist ebenfalls auf die neue Fertigungsweise angepasst. Seinen Kunden und anderen Interessenten hat Sick auf der Hannover Messe vor allem den Mehrwert demonstrieren wollen, den man über eine 4.0 ausgerichtete Fertigung erzielen kann. Zu den Mehrwerten gehört auch die Intelligenz der Sensorik, beispielsweise in Visionsystemen oder

Barcodelesern. Die ganze Anlage ist also auch eine Art Werbung für die technologische Führungsrolle von Sick. Nach den Investitionen für die Fabrik gefragt, antwortet Müller: „Das sagen wir nicht.“ Aber – so viel will er doch preisgeben – dass fünf neue (zukünftig zwölf) Linien traditioneller Fertigungstechnologie teurer gewesen wären, als die 4.0 Fabrik. Sie wird sich sehr viel schneller amortisieren, als der üblicherweise zehn Jahre dauernde Fertigungszyklus eines Produktes.

Die Anlage kann laut Müller als die erste 4.0-fähige Produktion in Deutschland gelten, zumindest kennt er kein anderes Beispiel. Sie repräsentiert den Beginn einer neuen Ära. Müller und sein Team stellen dazu gerne einen Vergleich an: „Die Industrie ist derzeit noch in der ersten Grundschulklasse in der 4.0 Entwicklung. Täglich lernen wir dazu. Bis zum Gymnasium oder gar bis zum Abitur ist es noch weit.“

Ulrich Plankenhorn



Gut zu sehen sind die AGCs (automatic guided carts), die die Module versorgen und sich entlang orangerot gekennzeichneter Schleifen im Boden bewegen.

Bilder: Sick AG



Fabian Schmutz hat mit acht Freunden „Arbeitsmarkt Aktuell“ gegründet

Nur Stellenanzeigen

Was genau ist Arbeitsmarkt Aktuell?

Es ist eine gedruckte Zeitung, die nur aus Stellenanzeigen besteht. Sie erscheint einmal im Monat in mittlerweile sechs Landkreisen der Region mit eigenen Ausgaben. Die monatliche Gesamtauflage liegt bei über 400.000. Alle Haushalte in den Landkreisen – außer Werbeverweigerer – bekommen sie kostenlos. Wir akquirieren die Stellenanzeigen bei Unternehmen der Region und gestalten sie auf Wunsch auch. Druck, Herstellung und Versand laufen über die Post. Wir achten auf Effizienz und liegen deshalb mit unseren Anzeigenpreisen deutlich unter denen von Tageszeitungen.

Wie sind Sie auf diese Idee gekommen? Was haben Sie davor gemacht?

Ich habe Betriebswirtschaft studiert, anschließend promoviert und parallel bei einer Unternehmensberatung in St. Gallen gearbeitet – zur Finanzierung, denn ich bin im zweiten Semester schon Papa geworden. 2014 musste ich die Koffer in der Schweiz packen, weil die Firma ACP Systems, ein Hersteller von Reinigungsmaschinen, den meine Familie nach einer Insolvenz neu gegründet hatte, einen Vorstand brauchte. ACP hat sich sehr gut entwickelt und wir suchten Mitarbeiter hier in Zimmern. Ich habe im Internet zwar eine Fülle an Jobportalen gefunden, war aber unsicher, wen wir damit erreichen. Bei der Alternative, einem Zeitungsinsert, erstaunte mich, wie hoch die Kosten sind. Zumal meine Doktorarbeit gerade sehr günstig gedruckt wurde. Diese zwei Punkte haben mich zum Nachdenken und schließlich auf die Idee eines reinen Stellenanzeigers in Printform gebracht. Ich habe einen Businessplan aufgestellt und bin zum Schluss gekommen: Das ist eine echte Alternative. Weil ich das nebenher nicht allein machen konnte, habe ich acht Freunde mit unterschiedlichen Fähigkeiten zusammengetrommelt. Anfang 2017 haben wir gegründet, wegen der Anzahl der Gründer als AG.

Wie hat sich das Unternehmen entwickelt, wie läuft's aktuell?

Die erste Ausgabe erschien im Juni 2017 für vier Landkreise. Das war eine große Herausforderung, wir mussten ja den Leuten etwas verkaufen, das es noch nicht gibt. Alle Gründer haben ihre Kontakte bemüht. Wir hatten das Gefühl, dass wir offene Türen bei den Unternehmen einrennen. Schon im ersten Jahr waren wir kostendeckend unterwegs. 2018 lag der Umsatz bei knapp über einer Million Euro, für dieses Jahr rechnen wir mit einer leichten Steigerung. Wir merken zwar die Abkühlung in der Industrie, aber es gibt ja viele andere Branchen. Wir beschäftigen jetzt vier Festangestellte plus zwei Freelancer. Ich bin Vorstand, hauptsächlich leite ich aber weiterhin ACP.

kat



Arbeitsmarkt Aktuell AG

Gründer: Fabian Schmutz (35)

Ort: Zimmern o.R.

Gründung: Februar 2017

Branche: Medien

Idee: Reiner Stellenanzeiger in Printform

ACHERN



Philipp Aldinger (42, Bild links) und seine Frau **Carmen Aldinger** (40, Mitte) sind seit Mai Inhaber der **Steimel GmbH Sitzmöbelfabrik** in Achern. Philipp Aldinger führt bereits seit April 2018 die Geschäfte gemeinsam mit **Irmgard Männle** (68, rechts), der bis Mai das Unternehmen zusammen mit ihrem Mann **Hansjörg Männle** (72) gehörte. Irmgard Männle bleibt noch bis zum 19. Februar 2020 gemeinsam mit Philipp Aldinger Teil der Geschäftsführung. Hansjörg Männle ist zum 1. Mai aus dem Unternehmen ausgeschieden. Er hatte bis zum 30. April die Produktion verantwortet. Bis zum 31. März 2018 und damit über 25 Jahre hatte er zudem die Geschäftsführung gemeinsam mit seiner Frau innegehabt. Die rund 20 Angestellten der Steimel GmbH wurden alle in gleichbleibender Funktion übernommen, teilte das Unternehmen mit. Carmen Aldinger verantwortet nun Marketing und Vertrieb. Die ausgebildete Veranstaltungskauffrau war zuletzt als Assistenz der Geschäftsleitung in einer Unternehmensberatung beschäftigt. Philipp Aldinger ist Messe- und Ladenbauexperte; er arbeitete zuvor als Vertriebsleiter bei der Firma Bluepool und als Niederlassungsleiter (Stuttgart) bei der Firma Expotechnik. Die Steimel GmbH Sitzmöbelfabrik aus Achern wurde 1893 gegründet und ist Hersteller von hochwertigen Sitzmöbeln für die Hotellerie, Gastronomie, Schifffahrtsunternehmen sowie Pflege- und Bildungseinrichtungen. **mae**

FREIBURG



Leif Mutschler (39, Bild), der seit dem Jahr 2015 in leitender Position bei der **Zentgraf Events GmbH** in Freiburg arbeitet, ist seit Mai einzelvertretungsberechtigter Prokurist. Die Live-Marketing-Agentur Zentgraf Events wurde 2008 von **Philipp Zentgraf** (39) gegründet und gehört zur Zentgraf-Gruppe, die mittlerweile in Freiburg 30 Mitarbeiter beschäftigt. **mae**

TUTTLINGEN

Veränderungen bei der **Volksbank Schwarzwald-Donau-Neckar** mit Sitz in Tuttlingen: **Frank-Karsten Willer** (51), bis dahin Vorstand der Bank, ist zum 30. April auf eigenen Wunsch aus dem Unternehmen ausgeschieden, wie der Vorstandsvorsitzende **Jürgen Findekle** (61) auf der Bilanzpressekonferenz Anfang Juni erläuterte (siehe Seite 38). Sein Posten werde nicht mehr besetzt. Weiteres Vorstandsmitglied ist **Rainer Fader** (42). Willers Aufgaben wurden auf Findekle und Fader aufgeteilt. So würden Kosten gespart, sagte Findekle. **mae**

BALLRECHTEN-DOTTINGEN



Die **Ystral GmbH Maschinenbau + Process-technik** hat ihre Führungsriege vergrößert: **Karl Prem** (49, Bild) ist neuer kaufmännischer Geschäftsführer des Maschinen- und Anlagenbauers aus Ballrechten-Dottingen. Er kam bereits im März 2018 als kaufmännischer Leiter zu Ystral. In seiner neuen Position soll der diplomierte Betriebswirt laut Pressemitteilung vor allem den geschäftsführenden Gesellschafter **Peter Manke** (50) entlasten und

sich um die kaufmännische Steuerung der Unternehmensgruppe sowie die Verbesserung der unternehmensweiten Effizienz kümmern. Nach wie vor verantwortet er die strategische Weiterentwicklung sowie die Verfahrens- und Anwendungstechnik. Bereits bei seinen früheren beruflichen Stationen bei dem Dentaltechniker Renfert und dem Messerhersteller Martor verantwortete Prem den kaufmännischen Bereich. Dritter Geschäftsführer von Ystral ist **David Manke** (54), der nach wie vor den Bereich Forschung und Entwicklung sowie das internationale Geschäft verantwortet. Ystral beschäftigt 270 Mitarbeiter und erwirtschaftete zuletzt einen Umsatz von 42 Millionen Euro. **sum**

OFFENBURG



Die **Wirtschaftsregion Ortenau** hat einen neuen Aufsichtsratsvorsitzenden: Die Gesellschafterversammlung hat **Klaus Muttach** (Bild links), Oberbürgermeister der Stadt Achern, einstimmig zum neuen Aufsichtsratsvorsitzen-

den gewählt. Muttach war bis jetzt Stellvertreter und löst nun turnusgemäß nach zwei Jahren den Gengenbacher Bürgermeister **Thorsten Erny** (rechts) als Aufsichtsratsvorsitzenden ab. Neuer stellvertretender Vorsitzender wird der Kehler Oberbürgermeister **Toni Vetrano**. Die WRO ist ein Netzwerk aus 53 Städten und Gemeinden, dem Landkreis, den Sparkassen und Volksbanken, den Kammern und den 170 größten Unternehmen der Ortenau. Sie bietet Dienstleistungen für die Region wie ein intensives Standortmarketing. Das jährliche Budget der WRO liegt bei rund 1,2 Millionen Euro. **ine**

FREIBURG



Dirk Schemmer, Immobilienmakler, Diplom-sachverständiger und von der IHK Südlicher Oberrhein bestellter und vereidigter Sachverständiger, ist einstimmig erneut in den erweiterten Vorstand des **IVD Süd** gewählt worden. Dieser ist einer der großen Regionalverbände im IVD Deutschland, Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen. **upl**

■ VILLINGEN-SCHWENNINGEN



Rudolf Kubach, von 1978 bis 2004 Hauptgeschäftsführer der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, ist Anfang Juni im Alter von 80 Jahren gestorben. Der gebürtige Breslauer studierte in Tübingen Jura, war drei Jahre wissenschaftlicher Mitarbeiter am dortigen Lehrstuhl für Straf- und Wirtschaftsrecht und promovierte 1968 zum Dr. jur. Im selben Jahr begann er seinen beruflichen Weg bei der ehemaligen IHK Rottweil als Rechtsreferent. 1972 wurde er zum

Geschäftsführer ernannt und 1974 zum stellvertretenden Hauptgeschäftsführer der aus den Kammern Rottweil und Villingen neu gebildeten IHK. 1978 wählte ihn die Vollversammlung zum Hauptgeschäftsführer. Damit wurde er zugleich Geschäftsführer der Beruflichen Bildungsstätte Tuttlingen GmbH (BBT). Kubach legte großen Wert auf die praxisnahe Hilfe zur Bewältigung der strukturellen Anpassungsprobleme der Unternehmen. Sehr früh wurde bei der IHK die Innovationsberatung für Technologie und Umwelt eingeführt sowie ein flächendeckendes betriebswirtschaftliches und technisches Weiterbildungsangebot aufgebaut. Ergänzt wurde dieses durch das Angebot der BBT sowie durch das Forum Medizintechnik in Tuttlingen. Auch die wissenschaftlich-technische Infrastruktur der Region war ihm ein großes Anliegen. Seinen Initiativen mit zu verdanken sind die Errichtung des Instituts für Mikro- und Informationstechnik (HSG-IMIT), der Außenstelle der Fachhochschule Furtwangen sowie der Ausbau der damaligen Berufsakademie, der heutigen Dualen Hochschule in Villingen-Schwenningen. Kubach war zudem ehrenamtlich beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK), beim Südwestrundfunk, den Berufsakademien, bei regionalen Einrichtungen der Wissenschaft und Bildung, gemeinnützigen Trägern und Gremien der hiesigen Wirtschaft tätig. Bei seiner Verabschiedung im Juni 2004 wurde er mit dem Bundesverdienstkreuz am Bande, der IHK-Ehrendnadel in Platin und kurz darauf mit der Baden-Württembergischen Sparkassenmedaille in Gold ausgezeichnet. **wis**

■ BERNAU

Die **SLG Kunststoff GmbH** hat ihre Führungsebene verstärkt: **Thomas Schleisick** (52) ist neuer Sales Director des Bernauer Spritzgusspezialisten. Zuvor hatte sich **Dieter Halbfas** (47) um den Vertrieb gekümmert, der sich die Geschäftsführung mit **Dieter Stockkamp** (64) teilt. Schleisick hat viele Jahre Erfahrung im Kunststoffspritzguss und verantwortete zuletzt den Vertrieb eines der größten deutschen Intralogistikanbieter. SLG beschäftigt an den zwei Standorten Bernau und Herbolzheim 290 Mitarbeiter. **ine**

■ MÜHLENBACH



Die **Forstwirtschaftliche Vereinigung Schwarzwald (FVS)** mit Sitz in Mühlentbach hat einen neuen Aufsichtsrat. Neuer Vorsitzender des Gremiums ist **Matthias Bauernfeind** (Bild), Bürgermeister von Oberwolfach. Neu in den Aufsichtsrat gewählt wurden außerdem der Bürgermeister von Friesenheim **Erik Weide**, der Bürgermeister von Oberharmersbach **Richard Weith**, **Martin Haas** aus Oberkirch und **Jürgen Wälde** aus Gutach.

Wiedergewählt wurden der Bürgermeister von Schiltach **Thomas Haas**, **Michael Heid** aus Lahr, **Johannes Kaesler** aus Kenzingen, **Josef King** aus Lauterbach, **Robert Müller** aus Wolfach-Oberwolfach, **Martin Tritschler** aus Neustadt, **Stefan Schmider** aus dem Oberen Wolfstal und **Roland Schillinger** aus Wolfach-Oberwolfach. Die Wahl fand entsprechend dem dreijährigen Turnus statt. Nicht mehr kandidiert hatten **Heinrich Danner**, **Bernd Blum** und der ehemalige Vorsitzende **Siegfried Huber**. Die FVS ist eine Genossenschaft, der über 50 kommunale und private Waldbesitzer angehören und die deren Holz vermarktet. **mae**

■ RADOLFZELL



Der geschäftsführende Gesellschafter der **Dr. Walser Dental GmbH** in Radolfzell, **Gerhard R. Daiger** (60, Bild links) hat **Katja Wieczorek** (30, rechts) zur bislang ersten Prokuristin ernannt. Das 1948 von dem Zahnarzt Dr. Julius

Walser gegründete Medizintechnikunternehmen, das Daiger 1999 übernommen hat, stellt zahnärztliche Instrumente her, die weltweit vertrieben werden – beispielsweise Matrizenortimente, Zangen, Modelle, Sterilisationskassetten sowie Inlay- und Stiftpinzetten. Katja Wieczorek stammt aus der Bodenseeregion, hat an der Technischen Universität München Technologie- und Managementorientierte Betriebswirtschaft studiert und verantwortet seit drei Jahren als Account Managerin bei Dr. Walser Dental den weltweiten Vertrieb in über 120 Länder. Zusätzlich hat sie die Gesamtleitung für alle Dentalmessen weltweit, an denen das Unternehmen teilnimmt, und ist Ausbildungsauftrage. **ine**

Der Vielseitige

Rudolf Kastner, EGT AG, im Ruhestand

TRIBERG. Rudolf Kastner (67), Vorstandsvorsitzender der EGT AG, eines breit aufgestellten Energiedienstleisters, ist Ende Juni in den Ruhestand getreten. Der sehr sportliche und weltgewandte Mann hat das Unternehmen 26 Jahre lang geführt. In Traunstein/Oberbayern geboren und aufgewachsen, studierte er Elektrotechnik an der Technischen Universität München und startete dann 1977 seine berufliche Karriere bei Siemens. Sechs Jahre lang war er auf der halben Welt, unter anderem im Nahen Osten, Südamerika und Thailand, für den Konzern unterwegs und übernahm die Leitung der Inbetriebnahme von Schaltanlagen und Großkraftwerken. 1983 kehrte er zurück und ging zum Schweizer Energie- und Industriekonzern Elektrowatt AG. Dort war er zuletzt Mitglied der Geschäftsleitung verschiedener Konzerngesellschaften – unter anderem des Kraftwerks Laufenburg. 1993 wechselte er als Alleingeschäftsführer zur EGT (Elektrizitätsgesell-

nossenschaft Albelektrizitätswerk Geislingen-Steige (Albwerk). Diese Erweiterung des Aktionärskreises um einen strategischen Partner kam auf Kastners Initiative zustande.

Seine Geschäftsführungsjahre waren nicht immer einfach. Die Liberalisierung des Energiemarktes ab 1999 – deren Folgen bis heute anhalten – brachte Herausforderungen mit sich, ebenso wie die sehr lang anhaltende Baurezession zwischen 1994 und 2004, die sich auf den heutigen Geschäftsbereich elektro- und informationstechnische Gebäudeausrüstung auswirkte. Schließlich galt es, die Folgen der Weltwirtschaftskrise 2008 bis 2010 zu bewältigen. Diese schwierigen Fahrwasser hat Kastner erfolgreich gemeistert – vielleicht half ihm dabei, dass er in seiner Studenzeit ein begeisterter Wildwasserfahrer mit dem Kajak war.

Kastners Aktivitäten beschränkten sich indessen nicht auf die EGT. Jahrzehntlang war er Aufsichtsratsvorsitzender der Volksbank Triberg, an deren Fusion mit der Volksbank Kinzigtal er einigen Anteil hatte, sowie Beiratsmitglied mehrerer mittelständischer Unternehmen. Für sein außerordentliches Engagement zum Ausbau und der Weiterentwicklung der Hochschule Furtwangen

wurde er 2009 zu deren Ehrensator ernannt. Kastner war Präsident des Verbandes der Energie- und Wasserwirtschaft Baden-Württemberg in Stuttgart und gehörte dem Vorstand des Bundesverbandes der Energie- und Wasserwirtschaft in Berlin an. Seit langer Zeit und noch für die laufende Amtsperiode ist er Präsident der Vereinigung badischer Unternehmerverbände in Freiburg und Mitglied des Vorstandes der Landesvereinigung Baden-Württembergischer Arbeitgeberverbände in Stuttgart. Auch als Handelsrichter am Landgericht Konstanz war er viele Jahre aktiv.

Der EGT-Unternehmensgruppe wird er nun weiterhin als Aktionär und als Aufsichtsratsvorsitzender zur Verfügung stehen. Mit 70 soll dann Schluss sein. Eine seiner Maximen war immer, rechtzeitig Verantwortung an Jüngere abzugeben. Im Fall der EGT sind dies sein langjähriger Vorstandskollege Jens Buchholz und die Geschäftsführer der Tochtergesellschaften. Kastner selbst wird nun Zeit haben für seine Hobbys Sport (Golf, Skifahren, Segeln), Kultur (Konzerte und Literatur) sowie Reisen – so will er zunächst einmal seinen Sohn, der in Boston arbeitet, besuchen und auch seine Tochter, die immer wieder in Argentinien tätig ist. **upl**

» *Rechtzeitig*

Verantwortung abgeben «

schaft Triberg), einem relativ kleinen Unternehmen der Energiewirtschaft, das jedoch damals schon mit eigenen Netzen für Strom und Gas eine Reihe von Gemeinden im Hochschwarzwald versorgte und auch Elektroinstallationen betrieb. Kastner kam mit einer klaren unternehmerischen Wachstumsstrategie für die Bereiche Energie und Elektroinstallationen zur EGT.

Die Firma wurde bereits 1896 von den Familien von Schön und von Linde sowie anderen gegründet. Kastner konnte 1999 die Anteile der Familie Linde übernehmen und wurde so, neben den Versorgungsgemeinden und der Familie von Schön, Miteigentümer. Heute ist die Unternehmensgruppe in den Geschäftsbereichen Energienetze und – bundesweit – Energieservice sowie elektro- und informationstechnische Gebäudeausrüstung tätig. Sie beschäftigt rund 230 Mitarbeiter und erzielt einen Jahresumsatz von circa 110 Millionen Euro. Seine 1993 entwickelten Ziele hat Kastner mehr als erreicht, Umsatz und Ertrag wurden seither vervielfacht. Seit dem vergangenen Jahr befindet sich die Dachgesellschaft der Gruppe, die EGT AG, zu je einem Drittel im Besitz von privaten und kommunalen Anteilseignern sowie (neu) der Ge-



T T



Die geehrten Prüfer aus den Landkreisen Konstanz, Waldshut und Lörrach mit ihren Ehrenurkunden.

Feierliche Prüfererhung im Konstanzer Konzil

IHK bedankt sich für ehrenamtliches Engagement

Rund 150 Gäste folgten Mitte Mai der Einladung der IHK Hochrhein-Bodensee und nahmen an der diesjährigen Prüfererhung im Konstanzer Konzil teil. Dabei wurde ihr ehrenamtliches Engagement gewürdigt.

Bei strahlendem Sonnenschein hieß die IHK Hochrhein-Bodensee Mitte Mai sämtliche langjährige Prüferinnen und Prüfer zu einer Ehrung ihres ehrenamtlichen Engagements willkommen. Diese erschienen zahlreich gemeinsam mit ihren Partnern und Familien. Der Nachmittag startete mit einem Sektempfang auf der Terrasse des Konzils der Stadt Konstanz, von der aus ein toller Blick auf die Imperia als Wahrzeichen der Stadt, die Seestraße mit den Prachtbauten im Jugendstil und den mit Segelschiffen gespickten Bodensee geboten ist.

Nach dem Empfang versammelten sich alle Gäste im oberen Saal des Konzils zu der Eh-

rung. Dort wurden sie von Alexandra Thoß, der Leiterin des Geschäftsfeldes Ausbildung, begrüßt. In ihrer Ansprache hob sie den hohen Stellenwert des ehrenamtlichen Engagements für das Prüfungswesen hervor. Für sie sei es etwas ganz Besonderes, ihnen an einem solchen Abend in besonderer Form Danke sagen zu können. Es folgte eine Rede von IHK-Präsident Thomas Conrady. „Für uns ist heute eigentlich der 5. Dezember“, konstatierte er und führte so bei den Gästen, die kurz zuvor noch die milde Mai-Luft auf der Terrasse genossen hatten, zu Stirnrunzeln und unruhigem Gemurmel. Nach seiner Erklärung wurde jedoch klar: An diesem Tag wird weltweit der Tag des Ehrenamtes gefeiert. Und genau diese wichtige Rolle des gemeinnützigen Engagements unterstrich der IHK-Präsident und würdigte so den unschätzbaren Beitrag aller Prüfer zur Sicherung des beruflichen Nachwuchses für die Wirtschaft. Ihr Beitrag ermögliche jungen Menschen den Weg in die berufliche Zukunft, so Conrady. Die Ehrung der ehrenamtlichen Prüfer sei neben den Treffen der Vollversammlung und der Bestenehrung der Auszubildenden einer der

Termine, „bei denen sich die Seele einer IHK manifestiert“, wie Conrady betonte. Diesen Termin markiere er sich deshalb in seinem Kalender stets rot, tiefrot. Er schloss seine Rede mit der Bitte an die Prüfer, sich auch weiterhin so stark für die berufliche Bildung einzusetzen. Nur so könne der konstant hohe Standard der Region Hochrhein-Bodensee mit fast 7.000 aktiven Auszubildenden weiterhin gehalten werden. Die Prüfer seien eine tragende Säule des dualen Ausbildungssystems.

Im Anschluss an die Reden folgte die Prüfererhung. Über 2.000 Prüfer engagieren sich neben ihrem Beruf im Kammergebiet Hochrhein-Bodensee für die Prüfungen der Auszubildenden und der Weiterbildungsteilnehmer. 220 Ehrenamtliche aus den Landkreisen Konstanz, Waldshut und Lörrach wurden in diesem Jahr für ihre herausragenden Leistungen geehrt, von denen 73 an dem Abend anwesend waren. Jeweils 76 beziehungsweise 52 von ihnen wurden für zehn beziehungsweise 15 Jahre ausgezeichnet. 44 engagieren sich bereits seit 20 Jahren als Prüfer. 25 Jahre Prüfertätigkeit erreichten 28



IHK-Präsident Thomas Conrady (rechts) ehrt Friedrich Schreiner für dessen 45-jähriges Engagement als Prüfer.

INHALT

- **17** **Feierliche Prüfererung**
IHK bedankt sich für ehrenamtliches Engagement
- 19** **IHK-Vollversammlungswahl**
Alle Kandidaten in WiS-Beilage
- 20** **IHK-Umfrage**
Industriekonjunktur kühlt sich ab
- 23** **Bildungspartnerschaft**
Monfort-Realschule und Zahoransky
- 24** **Interview zur RoHS-Richtlinie**
- 26** **IHK bietet Unterstützung**
Durchblick im CE-Dschungel
- 27** **Kirche und Wirtschaft**
Dialog zur Zukunft
- 28** **Besichtigung der Prinoth GmbH**
Angehende Betriebswirte schnuppern Praxisluft
- 29** **Auftragsabwicklung in Schweiz**
Gut besuchte Veranstaltung
- 30** **Handel und Tourismus**
Gemeinsame Impulsgeber
- 31** **AHK-Vertreter berichten**
China und Südostasien
- 32** **Lehrgänge und Seminare der IHK**

- **Ehrenamtliche.** Elf weitere wurden für ihr 30-jähriges Engagement ausgezeichnet. Vier Ehrungen erfolgten für 35 Jahre und zwei für 40 Jahre. Drei Auszeichnungen konnten sogar für 45 Jahre Prüfertätigkeit vergeben werden. Als Dankeschön erhielten die Geehrten eine silberne oder goldene Nadel, einen Kristallquader oder eine Ehrenurkunde. Friedrich Schreiner, der als „Dienstältester“ bei der Feier war, erhielt für seine herausragend lange Prüfertätigkeit sogar Standing Ovations der anwesenden Gäste.

Nach der Ehrung folgte ein festlich angerichtetes Essen in den Räumlichkeiten des Konzils. Das Team um Manfred Hölzl, dem Geschäftsführer der Gastronomie des Konzils, versorgte die Gäste in Form des „Konstanzer Bürgerbuffets“ mit allerlei Leckereien. Anschließend ließen die Gäste den Abend bei einem Glas Wein und regem Austausch ausklingen. **doe**

Geprüfte Bilanzbuchhalter

Aufstiegsweiterbildung für den Erfolg der Firma

Geprüfte Bilanzbuchhalter steuern in den Unternehmen das gesamte Finanzmanagement und tragen aufgrund exzellenter Fachkompetenz zu einer erfolgreichen Unternehmensentwicklung bei. Profunde und aktuelle Kenntnisse des deutschen Steuerrechts sowie internationale Standards als Bestandteile modernster Fortbildung machen geprüfte Bilanzbuchhalter zu stark nachgefragten Fachkräften. Als sehr gut ausgebildete Spezialisten im Rechnungswesen mit anerkannter IHK-Weiterbildung ist die berufliche Perspektive für geprüfte Bilanzbuchhalter hervorragend. Die Lehrgänge zum geprüften Bilanzbuchhalter der IHK sind im Wesentlichen handlungsorientiert aufgebaut, die Dozenten sind Spezialisten aus der Praxis. Das bedeutet, dass die erworbenen Kenntnisse im Unternehmen direkt umgesetzt und angewendet werden können. Der Lehrgang umfasst zwei beziehungsweise zweieinhalb Jahre und findet in Konstanz und Schopfheim berufsbegleitend statt. Er startet in Konstanz am 8. November 2019 und in Schopfheim am 27. April 2020. **ck**



Information und Anmeldung für Konstanz: Claudia Kouki,
☎ 07531 2860-133, ✉ claudia.kouki@konstanz.ihk.de
Information und Anmeldung für Schopfheim: Katharina Eckert,
☎ 07622 3907-211, ✉ katharina.eckert@konstanz.ihk.de

Wechsel in IHK-Kommunikationsabteilung

Heike Wagner folgt auf Christian Wulf

Heike Wagner (36) ist seit Juni die neue Leiterin der Kommunikationsabteilung der IHK Hochrhein-Bodensee. Sie folgt auf Christian Wulf, der sich ab Juli neuen beruflichen Herausforderungen außerhalb der IHK stellt. Zuvor war Heike Wagner als Referatsleiterin für den Zentralverband des Deutschen Handwerks in Berlin tätig. Dort verantwortete sie unter anderem die gesamte Onlinekommunikation des Verbandes. Für Heike Wagner ist der Wechsel nach Baden-Württemberg eine Art Rückkehr. Bis 2016 war die studierte Politikwissenschaftlerin und gelernte Journalistin stellvertretende Pressesprecherin und Referentin für Öffentlichkeitsarbeit der Fraktion Grüne im Stuttgarter Landtag.

wu/hw



Heike Wagner mit ihrem Vorgänger Christian Wulf.



RAin Barbara Schlaberg,
Leiterin Geschäftsfeld
Recht | Steuern, ☎ 07531
2860-136, ✉ barbara.
schlaberg@konstanz.ihk.de,
Karin Schmidt, Geschäftsfeld
Recht | Steuern,
☎ 07531 2860-137,
✉ karin.schmidt@
konstanz.ihk.de

IHK-Vollversammlungswahl

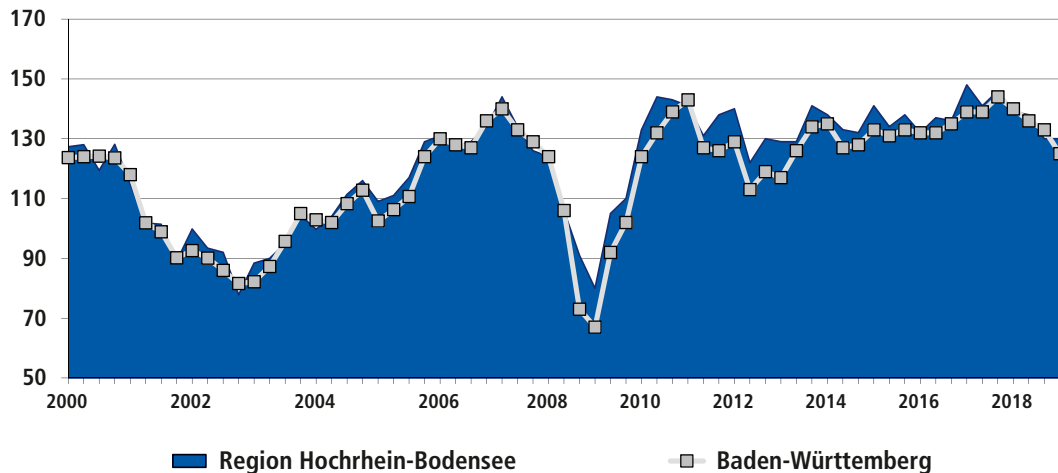
Alle Kandidaten in einer Beilage in dieser WiS

Die Frist läuft: Bis zum 19. Juli können alle über 40.000 Mitglieder der IHK-Hochrhein-Bodensee die neue Vollversammlung der IHK wählen. Die Wahlunterlagen werden den Unternehmern per Post zugesendet. Wer möchte, kann seine Kreuzchen von Hand auf Papier anbringen, dies ist aber auch online möglich. Der Zugangscode wird gemeinsam mit den Wahlunterlagen verschickt. Welche Kandidaten sich zur Wahl stellen, darüber gibt die Sonderbeilage der IHK zur Wahl Auskunft, die dieser Ausgabe der Wirtschaft im Südwesten beiliegt und die alle Mitgliedsunternehmen erhalten. Wie bei der Vollversammlungswahl vor fünf Jahren stellen sich auch diesmal insgesamt 80 Männer und Frauen zur Wahl. Sie sind aufgeteilt auf zwei Wahlbezirke – einer umfasst die Landkreise Lörrach und Waldshut, der andere den Landkreis Konstanz – und dort wiederum auf verschiedene Wahlgruppen, die die Branchen widerspiegeln. Die Mitgliedsunternehmen können nur Unternehmer ihrer Wahlgruppe in ihrem Wahlbezirk wählen. Die Zahl der Stimmen, die jeder Wahlberechtigte vergeben darf, hängt von der Zahl der Sitze ab, die die jeweilige Wahlgruppe in der Vollversammlung hat, der er/sie angehört.

mae

Konjunkturindikator (Index aus Geschäftslage und Geschäftserwartungen)

insgesamt im regionalen Vergleich



Besser als in ganz Baden-Württemberg ist der Konjunkturindikator in der Region Hochrhein-Bodensee.

IHK-Umfrage

Industriekonjunktur kühlt ab

Der von der IHK Hochrhein-Bodensee errechnete Index für das Konjunkturklima in der Region konnte das zum Jahreswechsel erreichte Niveau von 130 Punkten halten. Das geht aus der IHK-Konjunkturanalyse hervor, für die regionale Unternehmen befragt wurden. Da die Werte in den übrigen Regionen Baden-Württembergs gesunken sind, liegen Hochrhein und Bodensee nun wieder über dem Landesschnitt.

Während die Geschäftserwartungen in der Region für die kommenden Monate bei Handel und Dienstleistung leicht zulegen, nehmen die Erwartungen in der Industrie weiter ab. Die Industrie als treibende Kraft des bisherigen Aufschwungs fällt zurück. „Die Absatzmärkte sowie die Wirtschaftspolitik treten als Risiken stärker in den Fokus“, sagt Alexander Graf, der die Konjunkturumfrage bei der Kammer durchführt. Unabhängig davon bleibe der Bedarf an Fachkräften aber das meist genannte Risiko für die wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen.

Geschäftslage gut

Die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage durch die Unternehmen ist im Vergleich zum Jahreswechsel leicht gesunken. Dennoch befindet sich der „Lage-Indikator“ mit 153 Punkten (Jahreswechsel: 160 Punkte) auf einem hohen Niveau. So beurteilen 57 Prozent der teilnehmenden Betriebe ihre momentane Geschäftslage als gut, weitere 39 Prozent als befriedigend und gerade einmal vier Prozent als schlecht. Mit der Ertragslage zeigen sich die Unternehmen aktuell zufrieden. Hier bezeichnen 44 Prozent der befragten Unternehmen die derzeitige Lage als gut; von einer

schlechten Ertragslage sprechen dagegen aktuell rund zehn Prozent.

Industrieboom geht zurück

Der Indexwert für die Geschäftslage der Industrieunternehmen in der Region Hochrhein-Bodensee ist auch im Frühjahr weiter zurückgegangen. Das Niveau ist immer noch hoch, bleibt aber zum Teil deutlich hinter den Ergebnissen der vergangenen zwei außerordentlich guten Jahre zurück. So sank der Anteil der Unternehmen, die die Geschäftslage mit gut bezeichnen, seit Jahresbeginn von 63 auf 52 Prozent. Bei rund 44 Prozent der Betriebe ist die Lage befriedigend und bei vier Prozent ist die aktuelle Geschäftslage schlecht. Eine rückläufige Tendenz zeigt sich auch beim Blick auf die Umsätze. Während die Ertragslage von rund 84 Prozent der Produktionsbetriebe noch mit gut oder befriedigend bezeichnet wird, steigt die Zahl der Betriebe mit sinkenden Umsätzen. So verzeichnen 30 Prozent der Betriebe gegenüber dem gleichen Vorjahresquartal einen Rückgang. Dennoch ist der Auslastungsgrad der Kapazitäten in der Industrie im langjährigen Vergleich immer noch hoch und liegt mit aktuell rund 89 Prozent auf Vorjahresniveau.

Offensichtlich drückt auch die nachlassende Nachfragedynamik auf die Stimmung. Momentan melden 25 Prozent der Industriebetriebe eine ansteigende Tendenz bei den Auftragseingängen und 51 Prozent einen gleichbleibenden Auftragseingang, während sich bei 24 Prozent ein Rückgang zeigt. Dabei hat sich die Tendenz im Auftragseingang gegenüber der vorherigen Befragung sowohl aus dem Inland als auch aus dem Ausland verschlechtert.

Dienstleistungen positiv

Im Handel und im Dienstleistungsbereich ist die Lage gut. Insbesondere im Dienstleistungsbereich ist der überwiegende Teil der Betriebe mit seiner Lage und entsprechend mit Umsatz und Ertrag mehr als zufrieden. Denn 68 Prozent der Dienstleistungsunternehmen beurteilen die aktuelle Geschäftslage als gut und 30 Prozent als befriedigend. Die Zahl der Betriebe mit gestiegenen Umsätzen gegenüber dem Vorjahresquartal hat sich von 51 auf 58 Prozent erhöht und auch die Zahl der Dienstleister, die von einer guten Ertragslage sprechen, ist auf 61 Prozent gestiegen. Unter den Händlern berichten 38 Prozent von einer guten und 54 Prozent von einer befriedigenden Geschäftslage. Diese Werte sind gegenüber dem Jahreswechsel konstant geblieben. Etwas verbessert hat sich die Einschätzung der Ertragslage bei den befragten Händlern. Diese wird von 72 Prozent als befriedigend und von jedem fünften Betrieb als gut angegeben.

Erwartungen für zwölf Monate

Die meisten Unternehmen im Kammerbezirk sehen für die kommenden zwölf Monate weiterhin positive Geschäftsverläufe voraus. Dabei ist jedoch die Anzahl der Unternehmen, die von einer schlechteren Entwicklung ausgehen, seit Jahresbeginn von rund 10 Prozent auf aktuell 14 Prozent gestiegen. 61 Prozent der Unternehmen gehen von einem gleichbleibenden Geschäftsverlauf für die kommenden Monate aus. Rund ein Viertel rechnet mit einer Verbesserung.

In der Dienstleistungsbranche steigen die Geschäftserwartungen für die kommenden zwölf Monate an. Ging zu Jahresbeginn der Großteil der Unternehmen von konstanten Geschäften aus (rund 70 Prozent), so sind dies im Frühjahr nun 56 Prozent. Gleichzeitig hat sich die Zahl der Dienstleister, die bessere Geschäfte erwarten, von 17 auf 34 Prozent verdoppelt, und die Zahl derer, die eine pessimistischere Geschäftsentwicklung prognostizieren, hat sich von 13 auf 10 Prozent verringert. Unter den Produktionsbetrieben setzt sich die rückläufige Erwartung bezüglich der Geschäftsentwicklung aber fort. Der Index für die Geschäftserwartungen sinkt von 117 auf 109 Punkte und damit auf das niedrigste Niveau seit Sommer 2012. Augenfällig ist eine stärkere Polarisierung. Lag der Anteil der Produktionsbetriebe, die von einem gleichbleibenden Geschäftsverlauf ausgehen, zum Jahreswechsel noch bei 73 Prozent, so sinkt dieser nun auf 57 Prozent. Die Anzahl der Produktionsbetriebe, die eine Verbesserung der Geschäfte in den kommenden zwölf Monaten erwarten, steigt leicht von 22 auf 26 Prozent, gleichzeitig nimmt die Anzahl Betriebe, die mit schlechteren Geschäften rechnen ebenfalls, allerdings deutlich stärker, von 5 auf 17 Prozent zu. Die Exporterwartungen gehen zurück, dennoch sehen rund ein Drittel der Industriebetriebe weiter steigende Exporte voraus. Rund ein Viertel der Betriebe geht von fallenden oder keinen Exporten in den kommenden Monaten aus.

Bei den Handelsbetrieben rechnen 60 Prozent mit gleichbleibenden Geschäften. Betriebe mit positiveren oder negativeren Erwartungen bezüglich des weiteren Geschäftsverlaufes halten sich im Handel mit jeweils 20 Prozent die Waage.

Ähnliche Investitionsabsichten

Keine wesentlichen Veränderungen zeichnen sich bei den Investitionsabsichten der Unternehmen im Inland ab. Etwa 80 Prozent aller Betriebe rechnen mit gleichbleibenden oder steigenden Investitionen. Die Zahl der Unternehmen, die dagegen keine Investitionen in den kommenden zwölf Monaten planen, steigt leicht auf rund acht Prozent. Das ist ein positives Verhalten und liegt etwas über dem Niveau von Baden-Württemberg. Verwendet werden sollen die Mittel in erster Linie zum Beschaffen von Ersatzbedarfen sowie für Innovationen. Die Finanzierung der Investitionen stellt hierbei kein Problem dar. So bewerten 53 Prozent aller befragten Unternehmen in der Region den Zugang zu einer externen Finanzierung als gut und rund 14 Prozent als befriedigend. Weitere 31 Prozent haben aktuell keinen Bedarf an einer externen Finanzierung, so dass die Zahl der Betriebe, die über einen schlechten Zugang oder keine externe Finanzierung klagen, mit weniger als zwei Prozent in der Region äußerst gering ist.

Risiko Wirtschaftsentwicklung

Rund 68 Prozent der Unternehmen in der Region möchte die Beschäftigtenzahl in den kommenden zwölf Monaten konstant halten. Jedes fünfte Unternehmen geht von einer tendenziell steigenden Belegschaft aus, aber auch rund zwölf Prozent schätzen, dass die Beschäftigtenzahl vor Ort fallen wird. So bleibt der Fachkräftebedarf auch im Frühjahr das von den Betrieben insgesamt am häufigsten genannte Risiko (66 Prozent) für die eigene wirtschaftliche Entwicklung. Die Industriebetriebe treibt daneben insbesondere die Sorge um die Entwicklung der Absatzmärkte um. So sind die Auslandsnachfrage (50 Prozent) sowie die Inlandsnachfrage (48 Prozent) mit zunehmender Tendenz die meist genannten Risiken nach dem Arbeitskräftebedarf (58 Prozent).

Bei Händlern und Dienstleistern sind es neben den fehlenden Fachkräften (69 Prozent) die Arbeitskosten (43 Prozent) sowie bei den Dienstleistern insbesondere die Inlandsnachfrage (41 Prozent), die die meistgenannten Risiken darstellen. Bei den Händlern ist es dagegen der Rückgang der Auslandsnachfrage, der zunehmend Sorge bereitet (44 Prozent). Hierin kommt deutlich die Bedeutung zum Ausdruck, die die Kunden aus den angrenzenden Ländern Schweiz und Frankreich mittlerweile für den Handel in der Region haben.

Die Binnenkonjunktur dürfte weiterhin eine wichtige Nachfragesstütze bleiben. Auf der anderen Seite bestehen ungelöste politische Konflikte und Unsicherheiten fort, die positive Impulse für das weltwirtschaftliche Umfeld verhindern.

AG

i

Ausführliche Dokumentation unter
www.konstanz.ihk.de

Ländersprechtage Australien/Neuseeland

Kostenfreie Inhouseberatung

Australien ist ein Land mit einem weltweit hervorragenden Investitionsklima und ist zudem stark von Importen abhängig. Aus Deutschland werden vorwiegend Maschinen, Ausrüstungsanlagen für den Bergbau und pharmazeutische Güter exportiert. In Neuseeland boomt vor allem der Technologiesektor. Für deutsche Unternehmen besteht das größte Potenzial in Umwelt- und Energietechnologien, der Medizintechnik sowie im Verkehr und Logistik/Transport. Für Mitgliedsunternehmen, die an den Geschäftsmöglichkeiten in Australien und Neuseeland interessiert sind, bietet die IHK am Donnerstag, **18. Juli**, eine kostenfreie Inhouseberatung an. Die Vertreterin der Deutsch-Neuseeländischen Auslandshandelskammer in Auckland, Christy Carter, kommt dafür gemeinsam mit dem Geschäftsführer International von der IHK, Uwe Böhm, in das jeweilige Unternehmen und informiert im Rahmen eines circa einstündigen Gesprächs über aktuelle Geschäftsperspektiven und Marktvorhaben. Dabei können auch Spezialthemen wie Handelsvertreteruche und Personalfragen diskutiert und alle verantwortlichen Mitarbeiter einbezogen werden. Eine Anmeldung ist erforderlich. **AM**



Ana Mujan, ☎ 07531 2860-160,
✉ ana.mujan@konstan.ihk.de

Wirtschaftsrecht für Unternehmer

Tagesseminar Arbeitsrecht intensiv 2

Im Tagesseminar „Arbeitsrecht intensiv 2“ werden systematisch und in komprimierter Form all diejenigen Bereiche des Arbeitsrechts dargestellt, die in der betrieblichen Praxis von Bedeutung sind. Es findet in der Veranstaltungsreihe „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“ statt. Im Mittelpunkt stehen die Rechte und Pflichten des Arbeitgebers, aber auch des Arbeitnehmers aus dem Arbeitsverhältnis. Schwerpunkte werden das Entgeltfortzahlungsrecht und das Urlaubsrecht sein. Ebenso spielen die Arbeitsvergütung, insbesondere die erfolgsabhängige Vergütung, Dienstreisen und Dienstwagen, eine große Rolle. Letztlich werden die Themen Arbeitnehmerüberlassung, insbesondere aus der Sicht des entleihenden Unternehmens, und Beschäftigtendatenschutz vertieft. Ergänzt wird die Veranstaltung durch Praxisbeispiele. Die Veranstaltung findet am **16. Juli** von 9 bis 17 Uhr in Konstanz im Gebäude der IHK statt, in Schopfheim am **18. Juli** von 9 bis 17 Uhr im Gebäude der IHK. Die Teilnahmegebühr beträgt 290 Euro. **tv**

🌐 www.konstanz.ihk.de, Suchwort Wirtschaftsrecht

Montfort-Realschule und Zahoransky AG besiegeln Zusammenarbeit

Berufsorientierung durch Bildungspartnerschaft

Seit vielen Jahren kooperiert die Montfort-Realschule Zell mit vielen Ausbildungsbetrieben, um den Schülern eine breit aufgestellte Berufsorientierung bieten zu können. Auch die Zahoransky AG in Todtnau-Geschwend gehört seit Langem zu diesem Kreis. Nun wurde auch diese Partnerschaft offiziell besiegelt. Zu den Kooperationsaktivitäten gehören Betriebsbesichtigungen, Berufspräsentationen an der Schule durch Ausbilder und Auszubildende, Betriebspraktika, gemeinsame Ausbildungsbörsen und vieles mehr. So wurde Ende Juni ein Elterncafé an der Realschule geplant, denn die Eltern sind nach wie vor ein wichtiges Element bei der Berufsentscheidung ihrer Kinder. Bei dem Elterncafé konnten Eltern und Ausbildungsleiter der zehn Kooperationsbetriebe miteinander in Kontakt treten.

Evelyn Pfändler von der IHK überreichte Mitte Mai den Kooperationspartnern eine Urkunde und würdigte das große Engagement der Beteiligten, mit dem sie die Berufsorientierung der Schülerinnen und Schüler im oberen Wiesental fördern. Die IHK unterstützt interessierte Betriebe und Schulen in der Vermittlung und Ausarbeitung von Bildungspartnerschaften. Die Bildungspartnerschaften sind ein wichtiges Instrument zur Fachkräftesicherung in der Region. Durch sie wird den Schülern konkretes Wissen aus dem Wirtschafts- und Arbeitsleben vermittelt. Sie stärken die ökonomische und natur-



Bild: Hermann Lederer

Markus Renner (Berufsorientierungslehrer), Evelyn Pfändler (IHK), Daniel Marterer, Lisa Meyerhöffer (beide Zahoransky AG) und Schulleiter Norbert Asal (von links) besiegeln die Bildungspartnerschaft.

wissenschaftlich-technische Bildung, fördern unternehmerisches Denken und Handeln und unterstützen beim Übergang von der Schule in die Ausbildung, ins Studium und in den Beruf. EP

Interview mit Oliver Kirchwehm zur neuen RoHS-Richtlinie

» Große Ausweitung des Anwendungsbereichs «

RoHS steht für „Restriction of Hazardous Substances“, auf Deutsch also „Beschränkung der Verwendung gefährlicher Stoffe“. Ziel der RoHS-Richtlinie ist es, die Belastung für Gesundheit und Umwelt durch besonders gefährliche Stoffe und Substanzen zu verringern. Bereits die alte RoHS-Richtlinie (RoHS 1) hat dieses Ziel verfolgt. Mit der neuen RoHS 2-Richtlinie kommen jedoch zahlreiche Neuerungen auf die Hersteller zu, die spätestens mit Ablauf der Übergangsfrist am 21. Juli zu beachten sind.

Welche Produkte sind betroffen?

Während die alte RoHS-Richtlinie nur für bestimmte Kategorien von Elektro- und Elektronikgeräten galt, gilt die neue Richtlinie für sämtliche Elektro- und Elektronikgeräte (EEG) und stellt somit eine große Ausweitung des Anwendungsbereichs dar. Als ein EEG gilt jedes Gerät, das in mindestens einer seiner Funktionen von elektrischem Strom oder elektrischen Feldern abhängig ist. Damit zählen selbst rein passive und simpel aufgebaute Produkte wie Kabel oder RFID-Chips als EEG und fallen somit unter die neue Richtlinie. Ob ein EEG an einen privaten Endverbraucher oder im B2B-Geschäft an ein Unternehmen verkauft wird, spielt keine Rolle.

Wie hängen RoHS 2 und das CE-Zeichen zusammen?

Die zweite große Veränderung unter RoHS 2 ist wohl das Erstarken der Richtlinie zu einer CE-Richtlinie. Während zuvor keine Kennzeichnung des Produkts als RoHS-konform erforderlich war, ist der Hersteller nun dazu verpflichtet, die Übereinstimmung mit den Anforderungen der RoHS 2-Richtlinie durch Anbringen des einheitlichen CE-Zeichens auf dem Produkt zu erklären. Alle bisherigen RoHS-compliant oder ähnlichen Labels werden also durch das einheitliche CE-Kennzeichen ersetzt. RoHS-Produkte unterfallen damit dem CE-Kennzeichnungsprozess einschließlich der Pflicht zur Ausstellung einer EU-Konformitätserklärung, mit der ausdrück-

lich die Übereinstimmung des Produkts mit der RoHS 2-Richtlinie erklärt wird.

Gilt die RoHS-Richtlinie auch für Bauteile von EEG?

Direkt gilt die RoHS-Richtlinie gemäß der oben aufgeführten Definition nur für fertige Geräte, also nicht für die zahlreichen Komponenten und Bauteile, aus denen dieses Gerät zusammengesetzt ist. In der Praxis stellt sich aber regelmäßig die Frage, wie ein EEG (CE-kennzeichnungspflichtig) und eine Komponente (CE-Kennzeichnung verboten) voneinander abzugrenzen sind. Ist zum Beispiel eine Glühlampe eine Komponente oder ein EEG? Die Faustregel lautet hier: Bestandteile, die eine eigene Funktion erfüllen und separat an Endnutzer verkauft werden, sind eigenständige EEG. Beispiele hierfür sind Glühlampen oder Grafikkarten für Desktop-PCs. Ersatzteile für ein Produkt oder Teile, die lediglich für die Produktion eines EEGs bestimmt sind, sind dagegen keine eigenständigen EEG. Indirekt sind jedoch auch die Hersteller von Komponenten und Bauteilen dazu angehalten, die Vorgaben der RoHS-Richtlinie einzuhalten – würden sie nicht RoHS-konforme Komponenten an einen Kunden liefern, würde das für das gesamte von diesem hergestellte EEG bedeuten, dass es – entscheidend ist ja die Konzentration in jedem einzelnen homogenen Stoff – selbst nicht RoHS-konform wäre und damit nicht auf den Markt gebracht werden dürfte.



OLIVER KIRCHWEHM

Der promovierte Rechtsanwalt Oliver Kirchwehm (43) ist Mitgründer und Geschäftsführer der Safetykon GmbH mit Büros in Freiburg und Villingen-Schwenningen. Der gelernte Jurist beschäftigt sich seit seinem Berufsstart mit den Themen Produkthaftung und Produktsicherheit. In der Safetykon GmbH berät er heute Unternehmen bei allen Fragen rund um die CE-Kennzeichnung und begleitet diese bei der rechtssicheren Entwicklung und Dokumentation ihrer Produkte. Er ist Referent eines Tagesseminars, das am 17. Juli in der IHK in Konstanz stattfindet (siehe Seite 26).

Welche Stoffe sind verboten?

Unter die RoHS-Richtlinie fallen bestimmte, in der Richtlinie einzeln aufgeführte Schwermetalle, Flammschutzmittel und Weichmacher. Diese Produkte wirken besonders toxisch und können in der Umwelt nicht oder nur schlecht abgebaut werden, weshalb deren Verwendung auf das unbedingt erforderliche Minimum zurückgefahren werden soll.

Dürfen die Gefahrstoffe überhaupt nicht mehr verwendet werden?

Grundsätzlich darf in keinem Bestandteil eines EEGs ein größerer Gewichtsanteil als 0,1 Prozent (Cadmium: 0,01 Prozent) eines Gefahrstoffes enthalten sein. Entscheidend ist dabei nicht der Gewichtsanteil bezogen auf das Endprodukt, sondern der Anteil in jedem einzelnen sogenannten homogenen Stoff. Als homogener Stoff gilt dabei jedes einzelne Material eines Produkts, das sich nicht weiter mechanisch von anderen Materialien trennen lässt. Ein Endprodukt besteht daher oft aus hunderten oder gar tausenden einzelner homogener Werkstoffe, von denen jeder separat betrachtet werden muss.

Gibt es Ausnahmen?

Unter der RoHS-Richtlinie ist anerkannt, dass für bestimmte Anwendungsfälle die Verwendung von Gefahrstoffen unumgäng-

lich ist – sei es, weil es keine geeigneten Ersatzstoffe gibt, oder, weil ein Ersatzstoff noch umweltschädlicher als der Ausgangsstoff ist. Daher enthält die RoHS-Richtlinie in Anhang III und IV einen Katalog von Anwendungen, in denen die Verwendung deutlich höherer Grenzwerte pro homogenem Stoff zulässig ist – so ist zum Beispiel für bestimmte Gasentladungslampen ein Bleianteil von bis zu einem Prozent im Leuchtstoffpulver zulässig. Zu beachten ist allerdings, dass sich die Liste der zulässigen Ausnahmen ständig verändert. Zum einen können neue Ausnahmen zugelassen werden, zum anderen sind alle Ausnahmen zeitlich befristet und laufen in der Regel nach spätestens fünf Jahren aus, wenn sie nicht ausdrücklich von der EU-Kommission verlängert wurden. Eine Recherche nach der für die eigene Anwendung gültigen Ausnahme kann daher mit nicht unerheblichem Aufwand verbunden sein.

Welche Dokumentation benötige ich für die CE-Kennzeichnung unter RoHS 2?

Für den durchschnittlichen Hersteller von Elektro- und Elektronikgeräten ist es so gut wie unmöglich, für jedes verwendete homogene Material eigene Materialprüfungen durchzuführen. Deshalb ist es notwendig, die Konformität der verwendeten Materiali-

en in Zusammenarbeit mit den Zulieferern sicherzustellen. Ein solches Verfahren wird in der Norm DIN EN 50581 (VDE 0042-12) beschrieben, der einzigen anerkannten harmonisierten Norm unter RoHS 2. Im Ergebnis kommt es auf die Verlässlichkeit des Zulieferers und die Wahrscheinlichkeit, dass sich in dem jeweils bezogenen Produkt Gefahrstoffe befinden könnten, an. Werden Produkte mit geringem Materialrisiko von einem als zuverlässig bekannten Lieferanten bezogen, genügt eine sogenannte einfache Zulieferererklärung durch Lieferanten, mit der dieser bestätigt, die Grenzwerte der RoHS-Richtlinie einzuhalten. Ebenso möglich ist eine vertragliche Absicherung, etwa über die Angabe in der Bestellung und die entsprechende Bestätigung in der Auftragsbestätigung. Bei weniger zuverlässigen Zulieferern kann eine tiefergehende Dokumentation der RoHS-Konformität erforderlich werden, konkret in Form einer sogenannten Materialdeklaration, eine Aufstellung aller in einem Material verwendeten chemischen Verbindungen, oder in Form von laboranalytischen Testergebnissen. **Interview: SP**



Zur RoHS siehe auch Artikel Seite 49.
IHK-Ansprechpartner:
Michael Zierer, ☎ 07622 3907-214,
✉ Michael.zierer@konstanz.ihk.de

IHK unterstützt beim Kennzeichnen von Produkten

Durchblick im CE-Dschungel

Die CE-Kennzeichnung von Produkten spielt im Unternehmensalltag eine immer größere Rolle. Zum einen wurden mit den jüngsten Reformen immer mehr Produkte unter die CE-Kennzeichnungspflicht einbezogen. Zum anderen ist zu beobachten, dass sowohl die Marktaufsichtsbehörden als auch die Abnehmer der jeweiligen Produkte verstärkt die Vorlage der für die CE-Kennzeichnung erforderlichen Dokumentation anfordern. Gerade in kleineren und mittleren Unternehmen bestehen jedoch nach wie vor große Unsicherheiten beim Thema CE: Was sagt die CE-Kennzeichnung meines Produkts aus? Welche Vorgaben muss mein Produkt erfüllen, damit ich es mit dem CE-Zeichen kennzeichnen darf? Mit welchem Prozess komme ich an eine rechtlich saubere CE-Kennzeichnung meiner Produkte? Um Mitgliedsunternehmen in dieser Thematik zu unterstützen, bietet die IHK mehrere Angebote:

CE-Landkarten für den schnellen Durchblick

Eine erste Übersicht zur CE-Kennzeichnung bietet die Homepage der IHK. Zur Orientierung in der „CE-Landschaft“ haben die baden-württembergischen IHKs gemeinsam drei „CE-Landkarten“ für Unternehmen erstellt, die den generellen Weg aufzeigen: In einfacher Form geben diese einen Überblick über das Verfahren der CE-Kennzeichnung, über relevante Akteure und zum gesetzlichen Rahmen. Die Landkarten können als PDF-Datei unter www.konstanz.ihk.de, Stichworte CE-Kennzeichnung und Normen heruntergeladen werden.

Tagesseminar am 17. Juli in Konstanz

Gemeinsam mit dem Experten Oliver Kirchwehm führt die IHK am 17. Juli in Konstanz ein ganztägiges Praxisseminar zur CE-Kennzeichnung durch, das sich besonders für CE-Verantwortliche eignet, die sich Grundlagen rund um diese Thematik aneignen wollen. Das Tagesseminar bietet einen verständlichen Überblick über die Anforderungen an die CE-Kennzeichnungen und die praxisgerechte Umsetzung des hierzu erforderlichen Konformitätsbewertungsverfahrens. Dabei wird anhand von Beispielen gezeigt, wie man die erforderlichen Schritte praktisch umsetzen kann und welche „Fettnäpfchen“ es zu vermeiden gilt. Der Fokus liegt auf der Maschinen-, Niederspannungs-, EMV-, Druckgeräte-, sowie der neuen RoHS-Richtlinie, die am 22. Juli in Kraft tritt. Der promovierte Rechtsanwalt Oliver Kirchwehm ist Mitgründer und Geschäftsführer der Safetykon GmbH mit Büros in Freiburg und Villingen-Schwenningen. Das Seminar ist kostenpflichtig, eine Anmeldung bis zum 10. Juli ist unerlässlich. Die Kosten inklusive Verpflegung und Seminarunterlagen belaufen sich auf 350 Euro. Anmeldung unter www.konstanz.ihk.de, Dok-Nr.: 143124990.

Regelmäßige Sprechtage ab Oktober

Zusammen mit Oliver Kirchwehm wird die IHK ab Oktober jeden Monat sowohl in der IHK in Schopfheim, als auch in der IHK in Konstanz einen CE-Sprechtage anbieten. IHK-Mitgliedsunternehmen haben die Möglichkeit, eine 30-minütige individuelle und kostenfreie Beratung zu erhalten. Nähere Informationen gibt es in der September-Ausgabe der Wirtschaft im Südwesten und über den Innovations-Newsletter. **SP**



Sunita Patel, ☎ 07531 2860-126,
✉ sunita.patel@konstanz.ihk.de

Veranstaltungsreihe „Kirche und Wirtschaft“

Auftakt eines Dialogs zur Zukunft

„Was uns morgen wichtig ist“ lautete der Titel einer Veranstaltung der Reihe „Kirche und Wirtschaft“, zu der die Evangelischen Landeskirche Baden mehrere Experten in das Schloss Salem eingeladen hatte. Verantwortung, Leistung und Wettbewerb, Selbstoptimierung und Ich-Bezogenheit, Algorithmisierung und künstliche Intelligenz, virtuelle Realitäten und das Internet der Dinge, aber auch Geborgenheit im Digitalen: Hannes Fernow von der Gesellschaft für Innovative Marktforschung mbH Heidelberg legte in seinem Impulsreferat gleich zu Beginn den Schwerpunkt auf die Ergebnisse einer Studie („Values & Visions 2030“), die Chancen und Gestaltungsmöglichkeiten im Kontext der Globalisierung, der Liberalisierung und der Digitalisierung unserer Gesellschaft aufzeigt. Fernow zeigte sich überzeugt, dass sich die Lebenswelt massiv wandeln und „die schöne neue Welt“ des Digitalen für die Bürger durchaus von Hoffnungen, aber auch von Ängsten und Befürchtungen begleitet wird. Dabei konnte er signifikante Unterschiede in der Wahrnehmung jüngerer gegenüber älteren Befragten aufzeigen, während die Hoffnungen und Wünsche der Menschen in einem weltweiten Vergleich eine erstaunliche Übereinstimmung zeigten: Freiheit und ein „Leben im Einklang mit der Natur“ belegten durchweg die obersten Plätze. IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx ging in seinem Beitrag auf die Begriffe Transparenz und Effizienz ein. Beide seien essenziell für das Verständnis der Digitalisierung. Das digitale Abbild einer sensorisch erfassten Realität mache Prozesse jedweder Art – technische wie biologische, kommunikative wie soziale, wirtschaftliche wie politische – transparent und steuerbar. Daraus resultiere ein enormes Potenzial der Effizienz-



Bild: Peter Schöber

steigerung, das generell als Beschleunigung erfahren werde. Nicht immer und nicht überall sei das Ergebnis dieser Transformation positiv. Effizienz sei, wie auch Transparenz, kein positiver Wert an sich. Es bedürfe deshalb eines verantwortlichen Umganges mit der Digitalisierung. Wirtschaft, Konsumenten und der staatliche Ordnungsrahmen seien gleichermaßen gefordert, diese Verantwortung wahrzunehmen. Der Moderator und Organisator des Abends, Wirtschafts- und Sozialpfarrer Andreas Bordne, zeigte sich überzeugt, dass der gelungene Abend nur der Auftakt eines intensiven Dialogs zur Zukunft unserer Gesellschaft sein kann. Alle waren sich einig, dass es wünschenswert sei, wenn die Kirche eine Plattform für diesen Diskurs böte. **wu**

Dialogforum in der Bibliothek des Klosters Schloss Salem mit dem Wirtschaftspfarrer Andreas Bordne, der Prälatin Dagmar Zobel, dem IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx und dem Heidelberger Zukunftsforscher Hannes Fernow (von links).

Betriebsbesichtigung bei der Prinoth GmbH

Angehende Betriebswirte schnuppern Praxisluft

Weiterbildungen sind aus der heutigen Berufslaufbahn nicht mehr wegzudenken, und ein umfangreiches Wissen bildet die Basis für einen beruflichen Erfolg. Doch neben der Theorie ist es genauso wichtig und spannend, die berufliche Praxis kennenzulernen. Ein Einblick in die betriebswirtschaftlichen Aufgaben eines Unternehmens ist deshalb fester Bestandteil des Studiengangs „geprüfter Wirtschaftsfachwirt und geprüfter Betriebswirt“. Der kombinierte Studiengang findet in Kooperation zwischen der IHK Hochrhein-Bodensee und der IHK Bodensee-Oberschwaben statt. Zu Beginn des Betriebswirtmoduls steht stets eine Betriebsbesichtigung auf dem Programm, bei der die angehenden Betriebswirte einen Einblick in den Ablauf eines mittelständischen Unternehmens bekommen sollen.

Diese Möglichkeit bot kürzlich das Sondermaschinenbauunternehmen Prinoth GmbH mit Sitz in Herdwangen, Landkreis Sigmaringen, zwölf angehenden Betriebswirten. Nach einer Firmenpräsentation des Forstmaschinenherstellers, dessen Mutterkonzern im italienischen Südtirol sitzt, konnte die Produktionsstätte besichtigt werden. Angefangen bei der Trägerfahrzeugmontage über die Schlosserei bis hin zur Mulcherfertigung wurden alle Arbeitsschritte bis zur Auslieferung der End-



produkte erläutert. Ermöglicht hatte den Besuch die Prinoth-Mitarbeiterin Nathalie Trost, welche ihren Studienkollegen in der Logistikzentrale ihren Arbeitsplatz und Kompetenzbereich präsentierte. Als Highlight zum Ende des informativen Besuchs konnten die angehenden Betriebswirte im Trägerfahrzeug Raptor 300 Probe sitzen.

Die Teilnehmer des IHK-Kombilehrgangs auf dem Firmengelände der Prinoth GmbH.

doe

Erfolgreiche Auftragsabwicklung in der Schweiz Gut besuchte Veranstaltung

Beim Erbringen einer Dienstleistung im Nicht-EU-Land Schweiz gelten besondere Vorschriften. Um keine unliebsamen Überraschungen an der Grenze oder bei einer Kontrolle auf der Baustelle zu erleben, sollte man sich deshalb im Vorfeld gut informieren. Dies taten viele Teilnehmer bei der kostenlosen Informationsveranstaltung der IHK Hochrhein-Bodensee „Erfolgreiche Auftragsabwicklung in der Schweiz – Bau/Montage und Dienstleistung“. Dort erhielten sie aus erster Hand Informationen rund um das Thema Einfuhrabwicklung in die Schweiz, über das Schweizer Mehrwertsteuergesetz und die grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung. Vertreter der Zollkreisdirektionen Schaffhausen und Basel machten darauf aufmerksam, dass jede Einfuhr in die Schweiz vorab online angemeldet werden muss, auch wenn es sich um Ersatzteile oder Garantielieferungen handelt. Marion Hohmann-Viol von der Handelskammer Deutschland-Schweiz erläuterte beispielsweise, wann die Schweizer Mehrwertsteuer auf Rechnungen ausgewiesen werden muss. Im zweiten Teil der Veranstaltung wurden die Teilnehmer über die Meldepflicht bei Tätigkeiten in der Schweiz informiert. Bei Unternehmen, die unter die sogenannten „sensiblen Branchen“ (beispielsweise

Bauhaupt- und Bauneben-gewerbe) fallen, sei bereits der erste Tag der Tätigkeit in der Schweiz meldepflichtig, in allen anderen Branchen müsse die Tätigkeit erst bei mehr als acht Tagen gemeldet werden, dies allerdings acht Tage im Voraus. Neben der Meldung müsse ein deutsches Unternehmen, das seine Mitarbeiter in die Schweiz entsendet, die schweizerischen Lohn- und Arbeitsbedingungen einhalten. Ein Lohnrechner auf der Website www.entsendung.admin.ch kann deutsche Unternehmen dabei unterstützen, den richtigen Lohn zu ermitteln. Das Veranstaltungsformat findet jährlich statt und wird vom Enterprise-Europe-Network der Europäischen Kommission gefördert. **Bö/JH**



Am Rande der Veranstaltung (von rechts): Daniel Beck (Staatssekretariat für Wirtschaft SECO), Jacqueline Häberle (IHK), Kathrin Gäumann (Staatssekretariat für Migration SEM), Jolanda Schmitz (Zollkreisdirektion Schaffhausen), Marion Hohmann-Viol (Handelskammer Deutschland-Schweiz) und Uwe Böhm (IHK).



Die Vorträge der Referenten sind unter www.konstanz.ihk.de abrufbar, unter den Dok. Nr. 143124157 (Konstanz) und 143124160 (Schopfheim).



Die Mitglieder der beiden IHK-Ausschüsse während der Sitzung sowie Alexander Seiz (Kohl & Partner), Manfred Hölzl (Konzil Konstanz), Bertram Paganini (IHK Hochrhein-Bodensee) und Bruno Hall (Villringer GmbH, links).

Sitzung von Handels- und Tourismusausschuss

Gemeinsame Impulsgeber für Innenstädte und Ortskerne

Die beiden IHK-Ausschüsse aus Handel und Tourismus trafen sich im April zu einer gemeinsamen Sitzung in der Teamwelt Höchenschwand. Unter dem Eindruck eines Fachbeitrages von Alexander Seiz (Kohl & Partner, Stuttgart) versuchten sie, miteinander Lösungen zu finden, um die onlinebedingten Frequenzverluste im Handel und Tourismus abmildern beziehungsweise kompensieren zu können.

Gerade für Städte und Gemeinden in Tourismusregionen können Handel, Gastgewerbe, Freizeiteinrichtungen und konsumnahe Dienstleister in einer Weise zusammenarbeiten, die nicht nur die ansässige Bevölkerung, sondern vor allem auch Tagesausflügler erreicht. Dabei ist zu beachten, dass Touristen beim Einkauf andere Bedürfnisse haben als lokale Kunden. Dem Handel muss es gelingen, nicht nur seine klassische Kundschaft zu halten, sondern auch Touristen zu erreichen. Diese erwarten ein einladendes Ambiente und ein eher ausgefalleneres Sortiment. Auch nehmen Touristen gerne Tipps aus der Bevölkerung an, wo eine gute Gastronomie und ebensolche Handelsgeschäfte zu finden sind. Das alles ist ein

Grund mehr, als Handelsgeschäft oder als Gaststätte im positiven Sinne Stadtgespräch zu sein. Allen in einer Stadt oder Gemeinde muss klar sein, dass ein gemeinsamer Marktauftritt eine weitere Kaufkraftquelle erschließen kann.

Der Tourismus profitiert, weil Einkaufen/Bummeln zu einem attraktiven Tourismusangebot gehört, der Handel Versorger und Service-träger für die Gäste ist, Handel und die Innenstädte beziehungsweise Ortskerne zum touristischen Erlebnisraum gehören und der Handel das Markenerlebnis der Region verstärkt.

Der Handel profitiert, weil Touristen eine zusätzliche Einnahmequelle darstellen, die Stadt, das Stadtbild und den Handel beleben, im Urlaub weniger preissensibel sind und neue Kaufanlässe (Souvenirs) und neue Sortimente ermöglichen.

Die problemorientierte Aussprache in der Ausschusssitzung machte deutlich, dass es keine Musterlösung gibt, um aus Handel und Tourismusbetrieben ein gutes Gespann zu machen. Immer sind örtliche Ansätze, also lokale Bündel von Serviceleistungen, auszutesten – Leistungen, die der Onlinehandel nicht bieten kann. **Pa/Ri**

AHK-Vertreter und Unternehmer berichten über neue Entwicklungen

Aktuelles aus Singapur, Vietnam und China

Auf einer gut besuchten Informationsveranstaltung bei der IHK informierten die Auslandshandelskammern und Unternehmensvertreter über neue wirtschaftliche und politische Entwicklungen auf den für die deutsche Wirtschaft wichtigen Märkten China und Südostasien. Uwe Böhm, IHK-Geschäftsführer International, betonte die Bedeutung Südasiens und Chinas als wichtige Exportmärkte auch für kleine und mittelständische Unternehmen in Deutschland. Neben dem für die ganze Welt bedeutenden chinesischen Markt sollten Unternehmen auch neue Entwicklungen und Chancen auf angrenzenden Märkten beobachten und nutzen.

Tim Philippi von der AHK Singapur stellte sehr eindrücklich das Erfolgsmodell des Stadtstaates Singapur vor. Die Regierung in Singapur fördert stark innovative Unternehmen und Entwicklung von Produkten wie beispielsweise die 3D-Drucker und ist weltweit führend in der Umgestaltung zu einer Smart City. Autonom fahrende Busse und U-Bahnen sind hier keine ferne Zukunftsvision. Für deutsche Unternehmen eignet sich das Dreieck in Asien als Einstieg in die dortigen Märkte. Besonders die Verkehrssprache Englisch und die hohe Rechtssicherheit zeigen sich förderlich bei Investitionen.

Als aufsteigenden Drachen stellte Björn Koslowski von der AHK Vietnam vor. Mit einem Wirtschaftswachstum von über sieben Prozent und einer sehr jungen Bevölkerung bieten sich für deutsche Unternehmen gute Geschäftsmöglichkeiten in den Bereichen Elektronik, Metallverarbeitung und Anlagenbau. China dagegen hat sich längst von der Werkbank der Welt zu einem gleichwertigen Wirtschaftspartner und auch ernst zunehmenden Konkurrenten auf dem Weltmarkt etabliert. Diese Entwicklung geschehe im Zeitraffer, stellte Oliver Prüfer von der AHK China fest. Der Ausbau eines gut funktionierenden Schnellbahnnetzes, die Bezahlung ausschließlich per App oder der



Neubau des Pekinger Flughafens haben sich in kürzester Zeit vollzogen. Die Technikaffinität der chinesischen Konsumenten ist offensichtlich, und Wolfgang Kohl von WK China Consulting stellte neue Einzelhandelsmodelle vor, die vor allem durch Internetriesen wie Alibaba oder Handelsriesen wie Tencent geprägt werden. Was in Europa noch Zukunftsmusik ist, wie beispielsweise „face recognition“ als Bezahlbestätigung, Einkauf per App oder völlig auf Selbstbedienung und -bezahlung ausgerichtete „box-to-go’s“, ist in China längst zur Normalität geworden.

Abschließend stellte Uwe Böhm fest, dass Europa wohl hinsichtlich neuer Entwicklungen vielleicht bald nicht mehr Richtung Westen, das heißt USA, blicken werde, sondern nach China und Südostasien. **AM**

Tim Philippi, Wolfgang Kohl, Oliver Prüfer, Ana Mujan, Uwe Böhm und Björn Koslowski (von links) am Rande der Asien-Veranstaltung.

Lehrgänge und Seminare der IHK

Wann?**Was?****Wo?****Euro**Informationen: Konstanz, Tel.: 07531 2860-118; Schopfheim, Tel.: 07622 3907-266, www.konstanz.ihk.de**Außenwirtschaft**

ab 27.09.19	Zollmanager/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.950
-------------	--	----------	-------

Führung

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

Immobilienmanagement

25.07.19	Erwerb und Veräußerung von Immobilien	Schopfheim	290
----------	---------------------------------------	------------	-----

Persönlichkeitsentwicklung

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

Technik

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

Blumen Bär

Blühendes Geschäft

„Blumen selbst schneiden“: Die gelben Schilder mit roter Schrift weisen den Weg zu Tulpen-, Pfingstrosen- oder Sonnenblumenfeldern. Dutzende davon gibt es in der Region, annähernd 4.000 in ganz Deutschland und darüber hinaus. Hinter den meisten steckt ein Mann aus Bad Krozingen. Dieter Bär ist der Pionier der Blumenfelder.

BAD KROZINGEN. Das deutschlandweit älteste Feld mit Blumen zum Selbstschneiden liegt im Bad Krozinger Ortsteil Schlatt. Dieter Bär hat es 1992 angelegt, die Idee dazu hatte er in der Schweiz abgeguckt. Bär studierte damals Agrarwissenschaften. Sein Großvater hatte einen kleinen Hof gekauft, den der Vater nur noch im Nebenerwerb betrieb. Dieter Bär wollte von der Landwirtschaft leben, deshalb stand er nach dem Ende seines Studiums vor der Entscheidung, einen externen Job zu suchen, oder den familieneigenen Hof zu übernehmen und die Idee der Blumenfelder auszubauen. Er entschied sich für die Blumen und bewies damit den richtigen Riecher. Denn das Geschäft wuchs rasch, entwickelt sich stetig und wächst weiter.

Aus dem einen Blumenfeld ist heute eine kleine Unternehmensgruppe mit drei Einzelfirmen geworden. Dazu zählen der ursprüngliche Landwirtschaftsbetrieb, der mittlerweile knapp 40 Blumenfelder um Freiburg und den Kaiserstuhl herum sowie am Bodensee bewirtschaftet. Schon 1996 kam zu den eigenen Feldern die Dienstleistung für andere Landwirte hinzu. Die Blumen Bär GmbH, die aktuell mehr als 600 Kunden mit Pflanzgut und Fachwissen versorgt, ist längst zum Hauptumsatzbringer geworden. Seit vier Jahren gibt es zudem die Saatwerk GmbH, einen Onlineshop, der Blumenzwiebeln und Saatgut an Privat- und Kleinkunden vertreibt. In den zurückliegenden zehn Jahren hat sich der Umsatz etwa verdoppelt, berichtet Dieter Bär. Die Landkarte, die hinter seinem Schreibtisch hängt, reicht für die kleinen Pins, die jeden Kunden markieren, längst nicht mehr aus. Denn das Vertriebsgebiet hat sich weit über die deutschen Grenzen hinaus ausgedehnt.

Mittlerweile liefert die Blumen Bär GmbH in acht Länder: Österreich, Italien, Frankreich, Belgien, Dänemark, Schweden, Norwegen und Schottland. Zum Sortiment zählen neben dem Pflanzgut auch Maschinen, Kassen und Werbemittel. Dieter Bär entwickelt seine Blumen zudem ständig weiter. Er betreibt ein Versuchsfeld, züchtet selbst und reist regelmäßig zu

»Ein Teil darf ruhig verblühen. Das ist unsere Werbung.«

Dieter Bär,
Blumen Bär GmbH

Auktionen in die Niederlande. Darüber hinaus ist er ein findiger Tüftler, der herkömmliche Hilfsmittel für die eigenen Zwecke umbaut und an seine Kunden vertreibt. So wurde zum Beispiel aus einer Kartoffellege – eine Gladiolenpflanzmaschine, die gleichzeitig düngen und Graswege säen kann. Ähnlich wichtig wie die Produkte ist die Beratung für Landwirte. Blumen eignen sich gut für kleine Flächen. Die Pflanzfolge der verschiedenen Sorten gleicht der Fruchtfolge bei Getreide, weil sie den Boden unterschiedlich beanspruchen. Manche Kunden leben komplett davon, für andere ist es ein neues Standbein – und ein Imagegewinn. „Es ist positiv für die Landwirte, auf Blumen umzusteigen“, sagt Bär. „Dann sind sie nicht mehr der böse Bauer mit der Gülle.“ Blumen hätten ein besseres Image, auch im Hinblick auf Bienen und andere Insekten.

Und wie sieht es mit der Zahlungsmoral aus? „Es ist wie überall“, sagt Bär. „Natürlich gibt es schwarze Schafe, aber in der Regel läuft es gut.“ Um der Ehrlichkeit auf die Sprünge zu helfen, machen seine Mitarbeiter und er immer mal Stichproben. Zudem haben sie die Kassensysteme verbessert, diebstahlsicherer gemacht und die Schilder verändert. „Wenn da steht, dass eine Familie davon lebt, zahlen die Leute lieber“, erklärt Bär. In Skandinavien, wo viel weniger Bargeld im Einsatz ist, gibt es bereits Felder, bei denen man per Paypal oder Handy bezahlen kann. Darin sieht der Unternehmer auch hierzulande die Zukunft. Büros, Restaurants, Arztpraxen und andere Geschäftskunden, die regelmäßig seine Blumen schneiden, können auch per Rechnung zahlen.

Das Geschäft professionalisiert sich weiter, seit Dieter Bärs Lebensgefährtin Nicole Oberfell eingestiegen ist. Die Betriebswirtin kümmert sich vor allem ums Marketing und um den Onlineshop. Insgesamt beschäftigen die drei Firmen lediglich sieben Mitarbeiter. Sie bräuchten dringend weitere, davor aber mehr Platz. Dafür hat Bär einen großen Hof in Bad Krozingen gekauft, den er umbauen möchte. Drei bis vier Millionen Euro Investitionen sind geplant, unter anderem für moderne Kühllhäuser, in denen die Blumenzwiebeln und -samen für die optimale Blütezeit temperiert werden können.

So lässt sich beispielsweise die Tulpensaison auf bis zu neun Wochen verlängern bis die Pfingstrosen so weit sind. Das Ziel ist eine fast ganzjährige Produktion, die mit Narzissen im März startet und mit Chrysanthemen im November endet. Wichtig ist, dass immer etwas blüht. „Früher dachten wir, es muss alles geschnitten werden“, sagt Bär. „Jetzt wissen wir, dass ein Teil ruhig verblühen darf. Das ist unsere Werbung.“ **kat**





Bis zu neun Monate blüht es auf den Feldern von Dieter Bär und Nicole Oberfell (Bild links). Die Saison startet im März mit Narzissen, es folgen Tulpen, Pfingstrosen, Bartnelken, Iris, Lilien, Gladiolen, Sonnenblumen und Dahlien. Die letzten sind Chrysanthemen, die bis in den November blühen können.



KURZ NOTIERT



Steigende Fahrgastzahlen, mehr Abokarten und geringerer Treibstoffverbrauch haben der **Katamaran-Reederei Bodensee** zum zweiten Mal hintereinander schwarze Zahlen beschert. Mehr als 460.000 Fahrgäste nutzten vergangenes Jahr die drei zwischen Konstanz und Friedrichshafen fahrenden Katamarane (2017: 450.000). Die kommunale Schifffahrtsgesellschaft erzielte ein Plus von 69.000 Euro. Seit der Gründung im Jahr 2005 war dies der zweite Jahresüberschuss. Laut Uli Burchardt, Oberbürgermeister von Konstanz und Beiratsvorsitzender der Reederei, zeigt das positive Ergebnis, dass öffentlicher Schiffsverkehr mit Gewinn machbar ist. „Der Katamaran ist die schnellste Verbindung zwischen Konstanz und Friedrichshafen und tut dem Austausch zwischen den beiden Städten schlichtweg gut“, so Burchardt. Die steigenden Pendlerzahlen belegten, dass die Wirtschaft auf beiden Seeseiten vom Katamaran profitiert. Die Zusammenarbeit mit Gastronomie und Handel laufe gut.

Sechs Einzelfirmen der Michelfelder-Gruppe – die **Michelfelder Edelstahltechnik GmbH**, die **Michelfelder Automotive GmbH**, die **Michelfelder-West GmbH**, die **Grupp Werkzeugbau GmbH**, die **MIGA Eldotec GmbH** sowie die **Metall- und Lasertechnik GmbH** – haben sich zu einem Unternehmen zusammengetan. Mit der Verschmelzung zur **Michelfelder GmbH** will man Kompetenzen bündeln und so die Basis für weitere Expansionen sowie noch bessere Lösungen bieten, teilt das Unternehmen per Pressemitteilung mit. Die Standorte der Unternehmen ändern sich demnach nicht, der Hauptsitz befindet sich weiterhin in Fluorn-Winzeln (Landkreis Rottweil). Die neue Michelfelder GmbH beschäftigt mehr als 250 Mitarbeiter und teilt sich in vier Bereiche auf: Metalltechnik (Laserfeinschneiden, Laserschweißen und Oberflächenbearbeitung), Rohrtechnik (Rohrbearbeitung und Kurzhrohrfertigung), Werkzeugtechnik (Vorrichtungen, Umformwerkzeug, Baugruppenfertigung) und Dosiertechnik (Dichten, Kleben, Vergießen). Die Kunden kommen aus der Automatisierungs- und Automotiveindustrie, dem Maschinenbau, der Lebensmittel-, Medizin- und Verpackungstechnik sowie der Fitnessbranche.

Hekatron
Stabile Geschäfte, hohe Investitionen

SULZBURG. Die beiden Unternehmen Hekatron Vertriebs GmbH und Hekatron Technik GmbH haben im vergangenen Geschäftsjahr 2018 eine stabile Entwicklung erlebt und zusammen einen Umsatz von 178 Millionen Euro (2017: 175 Millionen Euro) erzielt. Die Zahl der Mitarbeiter erreichte 890, darunter sind 47 Auszubildende. 11,5 Prozent des Umsatzes investierten die Firmen in den Standort in Sulzburg sowie in Forschung und Entwicklung. Die Hekatron Vertriebs GmbH, die sich seit über 55 Jahren darauf konzentriert, Produkte und Systeme für den anlagentechnischen Brandschutz zu entwickeln, verkaufte über 3,2 Millionen Brand- und Rauchmelder. Wie Geschäftsführer Peter Ohmberger in einer Pressemeldung betont, geht der Trend immer mehr zu vernetztem, smartem Brandschutz. Sein hochspezialisiertes Wissen gibt Hekatron an seine Partnerfirmen vor allem mittels Lehrgängen weiter: 2018 wurden circa 7.500 Teilnehmer geschult.

Die Hekatron Technik GmbH, geführt von Michael Roth, ist der Produktionsspezialist für die Schwester Hekatron Vertrieb und weitere Unternehmen der Muttergesellschaft Securitas-Gruppe, die in der Schweiz beheimatet ist. Sie ist auch als Fertigungsdienstleister im freien EMS-Markt (electronic manufacturing services) tätig und war hier mit einer Umsatzsteigerung von über 20 Prozent recht erfolgreich. Für das laufende Geschäftsjahr rechnen Ohmberger und Roth mit einem Umsatzwachstum von fünf Prozent. **orn**



Volvo-Autohaus Irion
Showroom neu gestaltet

DEISSLINGEN. Skandinavisch wie die Pkw, die hier verkauft werden, ist nun auch das Design des Volvo-Autohauses Irion aus Deißlingen. Rund 200.000 Euro wurden in den Umbau des Gebäudes in der Baarstraße 13 investiert. Fassade und Showroom wurden in schlichtem, eleganten Design gestaltet. Helle Farben dominieren, und es gibt eine Sitzzecke. „Die neue Gestaltung gefällt unseren Kunden sehr“, sagt Geschäftsführer Jürgen Hock. Der Volvo-Vertragshändler präsentiert die neuesten Modelle der schwedischen Marke auf rund 200 Quadratmetern. Das Autohaus Irion gibt es seit 1977. Fünf Mitarbeiter und zwei Lehrlinge sind beschäftigt. **mae**

Restaurant Ponyhof

Die dritte Generation übernimmt

GENGENBACH. Lange Zeit war der Ponyhof der Familie Wußler am Ortsrand Gengenbachs ein typisches Ausflugslokal, wie der Namenszusatz „Waldgaststätte“ bis jetzt unterstrich. Großvater Wußler hatte 1967 eine Kegelbahn eröffnet und ein Jahr später den Gasthof. Er bot seinen Gästen Kutschfahrten an, hielt Pferde und Ponys – daher rührt der Name. Vor vier Jahren änderte sich diese Ausrichtung, wie die Gäste seither an der Speisekarte erkennen. Denn darauf finden sich nun nicht mehr nur Klassiker wie Cordonbleu oder Schnitzel, sondern auch immer mehr moderne Kreationen, beispielsweise Blumenkohlravioli oder glasierter Wildfang-Kabeljau. 2015 war die dritte Generation in den Ponyhof zurückgekehrt. Tobias und Marco Wußler, 30 und 27 Jahre alt, haben in renommierten österreichischen Häusern gelernt und über zehn Jahre gearbeitet. Das Trofana Royal in Ischgl und das Landhaus Bacher in der Wachau hatten je zwei Michelinsterne.

Daheim in Gengenbach bringen die Brüder jetzt ihre Ideen und ihre Philosophie in den Familienbetrieb ein. Das machte sich zunächst auf der Karte bemerkbar, Schritt für Schritt sollen sich nun auch die Räume anpassen. Im Juni wurden Decken und Wände renoviert. Außerdem fand der Generationswechsel offiziell statt: Die Anteile wurden auf Tobias Wußler überschrieben, und der Betrieb firmierte um von „Waldgaststätte Ponyhof“ in „Ponyhof Stammhaus“ sowie „Ponyhof Stadtmitte“. Die kleine Dependence in der Gengenbacher Altstadt betreiben die Wußlers seit einem Jahr. Dort gibt es außer einem warmen Mittagessen vor allem Leckereien aus der Ponyhof-Küche zum Mitnehmen. Beispielsweise Ragout und Gulasch, Essig und Öl, Sirup, eigenes Brot und das selbstgemachte Eis am Stiel, mit dem sich Tobias und Marco Wußler einen Namen gemacht haben. Von ihrer Kreation „Waldspaziergang“ – ein Milcheis mit gerösteten Tannenzweigen, umhüllt von Bitterschokolade mit Meersalz und karamellisierten Haselnüssen – fertigten sie für den österreichischen Pavillon auf der Mailander Expo 2015 rund 14.000 Stück.

Die Veränderungen im Ponyhof sind der Szene nicht verborgen geblieben. Schon bald, nachdem die talentierten Jungköche nach Gengenbach zurückgekehrt



waren, hatten die wichtigsten Gastroführer das Restaurant mit seinen rund hundert Plätzen drinnen oder auf der Terrasse gelistet. So zeichnete beispielsweise der Guide Michelin den Ponyhof mit seinem Bib Gourmand aus (siehe hierzu auch WiS 4/19). „Die Gäste haben sich in den vergangenen vier Jahren komplett gewandelt“, sagt Tobias Wußler. „Es kommen viel mehr Genussmenschen.“ Den Wandel unterstützt der Ponyhof mit seiner neu gestalteten Website und seinem Instagramauftritt. Über 15.000 Genießer folgen dem Restaurant in dem sozialen Netzwerk, und einige sogenannte Follower kommen auch nach Gengenbach. Die Filiale in der Stadtmitte dient gleichermaßen dazu, Besucher auf das ein Kilometer entfernte Restaurant aufmerksam zu machen. Irgendwann möchte Tobias Wußler zudem ein kleines Hotel bauen, um auswärtige Gäste anzulocken.

Bislang stemmt die Familie Wußler die Neuausrichtung weitestgehend aus eigener Kraft. Beide Eltern feiern dieses Jahr ihren 60. Geburtstag und arbeiten noch voll mit. Vater Alois Wußler steht zusammen mit Tobias in der Küche, Mutter Erika Wußler kümmert sich mit Marco sowie dessen Lebensgefährtin und einer Auszubildenden um die Gäste. Außerdem backt sie wochenends rund ein Dutzend Kuchen und Torten.

Vater und Söhne:
Alois, Tobias und Marco
Wußler (von links).

KURZ NOTIERT

Die „**macs Software GmbH**“ in Zimmern o.R., die **Wiha Werkzeuge GmbH** in Schonach und die Außenstelle Schwenningen der **Hochschule Furtwangen (HFU)** haben eine Kooperation geschlossen. Ziel ist die Entwicklung einer Softwarelösung, mit der mithilfe von künstlicher Intelligenz beispielsweise Absatzmengen und optimale Losgrößen ermittelt werden können. Sie soll Unternehmen helfen, Sicherheitsbestände unter Berücksichtigung der Lieferfähigkeit und -zuverlässigkeit zu planen. „Als mittelständisches Software- und Beratungsunternehmen versprechen wir uns aus dieser Kooperation mit Wissenschaft und Unternehmenspraxis wertvolle Inputs, um zukünftig KI-Projekte nahe am tatsächlichen Bedarf und nicht theoretisch am Besprechungstisch zu planen und durchzuführen“, sagt Volker Faulhaber, Geschäftsführer der „macs Software GmbH“. Uwe Hack, der Partner auf Seiten der HFU, arbeitet seit 2012 dort als Wirtschaftsprofessor und hat zuvor bei der Grenke Bank AG als CEO Strategie, Risikomanagement und IT verantwortlich. Wiha stellt Werkzeuge für Industrie und Handwerk her und vertreibt diese weltweit.

Die **Wiha Werkzeuge GmbH** zählt außerdem zu den Unternehmen der Region, die Ende Mai vom Rat für Formgebung mit dem German Innovation Award ausgezeichnet wurden – und zwar für den E-Schraubendreher „speedE“. Die **Zimmer Group** aus Rottweil war bei dem Wettbewerb mit ihrem „Modular Transport System“ erfolgreich, **Bürstner** aus Kehl mit dem Wohnmobil „Ixeo I 736“ und der Spülmaschinenhersteller **Ho-bart** aus Offenburg mit der App Washsmart. Die Firma **Grohe**, die einen Produktionsstandort in Lahr unterhält, wurde für ihre Systeme „Grohe Blue Home“ und „SmartControl Kitchen“ mit dem Innovationspreis ausgezeichnet.

Besonderer Auftrag für die **WHD Wilhelm Huber + Söhne GmbH + Co. KG**: Das Unternehmen aus Deißlingen liefert Lautsprecher des Typs „AL 10“ (Bild) für die Beschallung von Decks und Balkonen von neuen Kreuzfahrtschiffen der Papenburger **Meyer Werft**. Für ein Schiff werden 800 Lautsprecher verwendet; mindestens zwei große Kreuzfahrtschiffe bestückt WHD pro Jahr. Die seewasserfeste und wetterbeständige Tonsäule ist bereits auf anderen Kreuzfahrtschiffen, in Freizeitparks und diversen gastronomischen Außenbereichen im Einsatz. Für den Auftrag der Meyer Werft sei sie perfektioniert worden, heißt es. Der Kontakt kam dank der bestehenden Geschäftsbeziehungen mit dem Spezialisten für Kommunikationssysteme **Wärtsilä Funä** aus Emden zustande. Mit diesem strebt WHD nun eine enge Partnerschaft an, um gemeinsame innovative Lösungen zu entwickeln und Produkte für die Unterhaltungsbranche neu zu gestalten. WHD wurde 1930 gegründet und beschäftigt rund 40 Mitarbeiter. Produkte und Lösungen von WHD sind auf dem John F. Kennedy Airport New York, der Allianz Arena München und der Elbphilharmonie Hamburg im Einsatz.



Volksbank Schwarzwald-Donau-Neckar
Die zwei Milliarden geknackt

TUTTlingen. Eine steigende Zahl von Firmenkunden und ein wachsendes Auslandsgeschäft sind Gründe dafür, warum Jürgen Findeklee, der Vorstandsvorsitzende der Volksbank Schwarzwald-Donau-Neckar, trotz anhaltender Niedrigzinsphase positiv in die Zukunft schaut. Ein weiterer Grund ist für ihn die wirtschaftlich starke Region. Das Geschäftsgebiet der Genossenschaftsbank reicht von Schramberg bis Oberndorf sowie von Schwenningen bis Tuttlingen. Da die Privat- und Firmenkunden aus diesem Gebiet angesichts niedriger Zinsen und guter Konjunktur 2018 viel bauten und auch sonst investierten, machte die Volksbank gute Geschäfte: „Zum ersten Mal haben wir die zwei Milliarden geknackt“, sagte Findeklee mit Blick auf die Bilanzsumme, die um 6,2 Prozent auf rund 2,044 Milliarden Euro gestiegen ist. Um 4,6 Prozent auf rund 1,076 Milliarden Euro wuchs das Kundenkreditvolumen. Die Einlagen stiegen um 10,7 Prozent auf 1,65 Milliarden Euro. Als „einzigen Wermutstropfen“ in der Bilanz bezeichnete Findeklee den Zinsüberschuss. Dieser sank 2018 im Vergleich zum Vorjahr um rund 2,5 Millionen Euro auf 33,67 Millionen Euro. Der Provisionsüberschuss legte indes um über eine Million Euro auf rund 16,95 Millionen Euro zu. Das Betriebsergebnis vor Bewertung stieg wegen Sondereffekten stark an, und zwar von 16,4 auf 25,1 Millionen Euro. Die Gesamtkapitalquote betrug 16,2, die Kernkapitalquote 12,8 Prozent. „Wir zählen zu den eigenkapitalstärksten Banken in der Region“, so Findeklee.

Als eine Stärke der Bank nannte er die Auslandsabteilung, die es seit zehn Jahren gibt und die inzwischen über zehn Prozent zum Provisionsgeschäft beisteuert. Nicht nur für ihre eigenen Kunden, sondern auch für die von fünf weiteren Genossenschaftsbanken (darunter die Volksbank Konstanz) wickelt sie Auslandsgeschäfte weltweit außer mit Nordkorea ab. Großbanken hätten sich immer mehr aus diesem Bereich zurückgezogen. Es sei „eine kleine Marktlücke, die wir natürlich nutzen und ausbauen“, so der Aufsichtsratsvorsitzende Hans-Joachim König. Zehn Mitarbeiter sind hier beschäftigt. Insgesamt zählte die Volksbank Schwarzwald-Donau-Neckar vergangenes Jahr 338 Beschäftigte (2017: 343) und bildete 25 junge Menschen aus (27). Sie unterhält 32 Filialen und 45 Geldautomaten. In zehn der kleinsten Filialen stehen voraussichtlich in den nächsten zwei bis drei Jahren Veränderungen an: Die Mitarbeiter sollen durch Videoterminals, sogenannte „VR-SISy“, ersetzt werden, über die die Kunden mit Mitarbeitern des Servicecenters in Schwenningen verbunden werden und so ihre Bankgeschäfte erledigen können. Welche Filialen betroffen sein werden, steht noch nicht fest. Zurzeit wird in der Hauptstelle in Tuttlingen ein Videoterminal getestet. Rund 1,5 bis 2 Millionen Euro investiert die Volksbank in dieses Projekt. Arbeitsplätze sollen dadurch nicht abgebaut werden. **mae**



Das augenfällige Geschäftshaus von Schatz am Tuttlinger Aesculap-Platz.

Schatz Schöner Wohnen in Tuttlingen feiert 225-jähriges Bestehen Sechs Generationen an einem Standort

TUTTLINGEN. Das Tuttlinger Einrichtungshaus Schatz feiert dieses Jahr ein besonderes Jubiläum: Seit 225 Jahren besteht das Unternehmen in Familienbesitz, Hans-Ulrich Schatz führt den von seinem Urururgroßvater gegründeten Betrieb in sechster Generation. Wie lange 225 Jahre wirklich sind, machten die historischen Anekdoten deutlich, die Firmenchefin Jutta Schatz für die Jubiläumsfeier im Mai recherchiert hatte: 1794, als Johannes Schatz seine Schreinerei gründete, war das gleiche Jahr, in dem die französischen Revolutionäre Danton sowie Robespierre unter die Guillotine kamen und in dem Josef Haydn seine G-Dur-Sinfonie „Militär“ in London uraufführte. Der Besonderheit dieser langen Firmenhistorie ist sich Hans-Ulrich Schatz bewusst: „Sechs Generationen eines Familienunternehmens an einem Standort – das ist außergewöhnlich und selten“, sagte er bei der Feier. Das gilt insbesondere in Tuttlingen, wo 1803 ein Großbrand die Innenstadt völlig zerstörte. Hier gibt es nur drei Firmen, die noch älter sind als Schatz, wusste Oberbürgermeister Michael Beck zu berichten: ein Bestatter, ein Ofenbauer und eine Schreinerei.

Als solche startete auch Schatz und blieb die längste Zeit ein Möbelhersteller. Erst nach dem zweiten Weltkrieg verlegte sich Gerhard Schatz, der Vater von Hans-Ulrich Schatz, auf den Möbelhandel. Den Schwerpunkt sollten fortan zeitloses Design, Qualität und Beratung bilden. Schatz Schöner Wohnen – so nennt sich das Haus heute – führt hochwertige Möbelmarken wie Interlücke, B&B Italia, Kettner, Vitra oder USM. Die 2.500 Quadratmeter große Ausstellung wirkt sehr wertig und einladend. Das Angebot umfasst außer Möbeln, Küchen und Accessoires auch die Einrichtungsplanung, Lieferung, Montage sowie viele andere Dienstleistungen. Dafür beschäftigt Schatz die entsprechenden Spezialisten: Innenarchitekten und -einrichter, Designer, Schreiner sowie Raumausstatter.

13 Mitarbeiter zählt das Team, das bei den Kunden – überwiegend Privatleute aus dem Großraum Bodensee, aus dem Schwarzwald, von der Alb und aus der Schweiz – mit Flexibilität punktet. Auf Wunsch gibt es Beratungstermine am Wochenende, Küchenplanungen bis in die Nacht, und die Schreiner sind sogar einmal nach Sydney geflogen, um dort eine Küche einzubauen. Das Konzept hat sich bewährt, das Geschäft entwickelt sich gut. Und es scheint auch das richtige Rezept angesichts der wachsenden Internetkonkurrenz zu sein. „Dem Onlinehandel fehlen die Atmosphäre, die Haptik, die Emotionen“, betonte Jutta Schatz. Im Internet gebe es weder eine freundliche Begrüßung beim Eintreten, noch Möbel zum Anfassen und Probesitzen und auch keinen leckeren, selbstgekochten Espresso. Sämtliche Festredner bestätigten dies. „Ein Haus, das Beratung, Qualität und Charme hat, kann gegen Amazon bestehen“, sagte OB Beck. „Das Angebot von Schatz hat mit Stil, Emotionen und Wohlfühlen zu tun“, betonte Rüdiger Schewe, Vizepräsident der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg. „Das kann man mit Klicks nicht erreichen.“ Und Axel Schramm, Inhaber des gleichnamigen pfälzischen Bettenherstellers sowie Verbandspräsident der deutschen Möbelindustrie, lobte: „Bei Schatz spielt die Menschlichkeit noch eine große Rolle.“ Es sieht so aus, als bliebe das auch in Zukunft so, denn die siebte Generation macht sich bereit. Carolin Schatz (29) ist Innenarchitektin und startet jetzt im Familienunternehmen. Ihr Bruder Steffen Schatz (22) studiert Betriebswirtschaft.

Drei Generationen Schatz: die aktuellen Inhaber Jutta (zweite von links) und Hans-Ulrich Schatz (zweiter von rechts) mit Seniorchefin Ruth Schatz sowie den Kindern Carolin und Steffen Schatz.



KURZ NOTIERT

Die **Montratec GmbH** aus Niedereschach meldet eine strategische Partnerschaft mit der **Brämig & Stehling GmbH** aus dem nordrhein-westfälischen Velbert. Montratec bietet Lösungen für die Intralogistik und Prozessautomation, Brämig & Stehling Prototypen und Kleinserien im Blechbereich, Sondermaschinenbau sowie Automatisierungstechnik. Beide Unternehmen sind in allen Industriebranchen vertreten und beabsichtigen, Synergien besonders in der Automobil-, Automobilzulieferer- und Elektronikindustrie zu intensivieren.

Die **DTG Dobler Treuhand Gesellschaft mbH**, Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft in Freiburg, ist Ende Mai in neuen und größeren Räumlichkeiten eine Bürogemeinschaft mit der Rechtsanwaltskanzlei **Schrade & Partner** im roten Herder-Gebäude eingegangen. Die DTG ist ein gemeinsames Unternehmen der **BTG Badische Treuhandgesellschaft mbH** (Lahr) und der **Dobler und Partner Partnerschaftsgesellschaft mbB** (Freiburg). Zusammen mit Schrade – einer der großen Kanzleien in Südbaden – stehen circa 150 Mitarbeiter für Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Rechtsberatung zur Verfügung. Neben den Standorten Berlin, Villingen-Schwenningen, Singen, Lahr und Müllheim wird mit der räumlichen Erweiterung der Standort Freiburg für sämtliche Beratungsleistungen ausgebaut.

Die **Südcuranz-Gruppe** aus Merdingen feiert dieses Jahr ihr 30-jähriges Bestehen. Die Inhaber Markus Schächtele und Armin Spittler starteten 1989 als Versicherungsmakler und weiteten ihr Angebot im Laufe der Jahre um Finanzdienstleistungen und Immobilienvermittlung aus. Heute besteht die Firmengruppe aus der Südcuranz Finanz AG und der Südcuranz Versicherungsmakler GmbH. Sie beschäftigt insgesamt 22 festangestellte Mitarbeiter sowie 10 freie Vertriebspartner. Das Team (Bild unten) betreut zusammen circa 50.000 Verträge. Zu den circa 7.500 Kunden zählen viele kleine und mittelständische Unternehmen sowie Privatleute.



Roland Volk in seinem Bogenfachgeschäft „Der Waldläufer“ am Rand von Donaueschingen.



Der Waldläufer

Wachstum in der Nische

DONAUESCHINGEN. Das Bogensportunternehmen „Der Waldläufer“ ist bislang jedes Jahr um 25 bis 30 Prozent gewachsen. Das berichtet der gelernte Maschinenbauingenieur Roland Volk, der sich 2009 in Donaueschingen selbstständig und damit zugleich sein Hobby zum Beruf gemacht hat. Sein Unternehmen ruht auf drei Säulen. Die erste, mit der er etwa die Hälfte seines Umsatzes macht, ist ein Einzelhandelsgeschäft. Auf rund 90 Quadratmetern bietet er am Rande von Donaueschingen rund 25 verschiedene Bogenmodelle sowie Pfeilschäfte und Zubehör an. Eines seiner Alleinstellungsmerkmale sei es, dass er die meisten Bogenmodelle auch für Linkshänder vorrätig habe, so Volk. Ein weiteres sei die elektronische Vermessung der Bögen nach dem Zuggewicht. Die anderen 50 Prozent seines Umsatzes macht Roland Volk mit seinen beiden 3D-Parcours für Bogenschützen, die er auf gepachteten Waldflächen im Südschwarzwald eingerichtet hat, sowie mit seinen Kursen, Seminaren, Workshops und Events, seiner dritten Säule. Die Kunden kommen aus einem Umkreis von bis zu 200 Kilometern um Donaueschingen, viele Schweizer sind darunter. Inzwischen beschäftigt Volk, der im Dezember das zehnjährige Bestehen seines Unternehmens feiern kann, drei festangestellte Mitarbeiter und bei Bedarf bis zu sieben Aushilfen. **m**ae

Solarcomplex

Gemischte Projektbilanz

SINGEN. Das im Jahr 2000 gegründete Bürgerunternehmen, das sich den Umbau der regionalen Energieversorgung auf erneuerbare Energien bis 2030 zum Ziel gesetzt hat, weist für das vergangene Jahr eine Bilanzsumme von 60 Millionen Euro und einen Umsatz von 12 Millionen Euro (2017: 12,5 Millionen Euro) aus. Der Gewinn nach Steuern, Zinsen und Abschreibungen lag mit 91.000 Euro zwar über dem Vorjahr (66.000 Euro), blieb aber unter den Erwartungen. Der Vorstand (Florian Armbruster, Eberhard Banholzer und Bene Müller) und der Aufsichtsrat (Vorsitzender: Rainer Luick) schlagen deshalb der Hauptversammlung vor, für 2018 keine Dividende auszuschütten. Wie es in einer Pressemitteilung heißt, laufen die Geschäftsfelder Sonne und Wärme positiv, während sich die Windkraft als Sorgenkind erweist. Die nichtbörsennotierte Solarcomplex AG hat über 1.000 Gesellschafter, ihr Eigenkapital beläuft sich auf 18 Millionen Euro. Sie hat bislang diverse Projekte (Wärmenetze, Solar-, Wasser- und Windkraftwerke, Biogas- und Holzenergieanlagen) mit einem Investitionsvolumen von insgesamt über 160 Millionen Euro realisiert. **u**pl

Badenova

Hohe Investitionen im vergangenen Jahr

FREIBURG. Der Energiedienstleister Badenova ist im vergangenen Jahr kräftig gewachsen. Der Stromabsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 16,7 Prozent auf 3.347,9 Millionen Kilowattstunden (kWh), was das Unternehmen auf die erfolgreiche Neukundengewinnung im bundesweiten Vertrieb zurückführt. Auch im Erdgasgeschäft war das Unternehmen mit seiner bundesweiten Akquise erfolgreich: Der Absatz stieg um 1,5 Prozent auf 10.641,5 Millionen kWh. Der Wärmeabsatz sank geringfügig um 0,9 Prozent und belief sich auf 311 Millionen kWh, der Wasserabsatz stieg um 2,5 Prozent auf 20,8 Millionen Kubikmeter. Ihren Umsatz steigerte die Badenova um 7,1 Prozent auf ziemlich genau eine Milliarde Euro. Zu mehr als der Hälfte (519 Millionen Euro) trug das Stromgeschäft zum gesamten Umsatz bei, zu über einem Drittel (364 Millionen Euro) die Erdgasabgabe. Der Bilanzgewinn hat sich auf 52 Millionen Euro (Vorjahr 55,7 Millionen Euro) belaufen. Er kommt den 97 Gesellschafterkommunen zwischen Hochrhein und Nordschwarzwald sowie dem Stadtwerkekonsortium Thüga zugute.

In ihre Netze investierte die Badenova im vergangenen Jahr 43,6 Millionen Euro, darunter 25,5 Millionen Euro für den Erdgasbereich, wobei das Unternehmen als Beispiel die Anbindung des neuen SC-Stadions hervorhebt. 13,1 Millionen Euro gingen ins Stromnetz, 4,1 Millionen Euro ins Wassernetz (etwa in die Trinkwasserleitung vom



Die Hauptverwaltung der Badenova im Freiburger Industriegebiet Nord.

Wasserwerk Hausen über Ihringen nach Breisach) und 6,4 Millionen Euro in den Wärmebereich (Beispiel: eine Quartierheizzentrale in Denzlingen). An allgemeinen Investitionen beziehungsweise Finanzanlagen nennt die Badenova 20,7 Millionen Euro. Unter anderem gingen Mittel in das Gründerzentrum Badencampus in Breisach sowie die Beteiligung (44,45 Prozent) am elsässischen Stadtwerk Caléo in Guebwiller. Damit hat die Badenova erstmals Fuß im Ausland gefasst. Insgesamt wurden 72,1 Millionen Euro investiert (Vorjahr: 47,5 Millionen Euro). Zum Wachstum fast aller Zahlen passt, dass auch die Anzahl der Mitarbeiter gestiegen ist und zwar von 1.332 im Jahr 2017 auf 1.397 im vergangenen Jahr. upl

Brauerei Ganter investiert in Relaunch

Neue Flaschen, Kästen und Etiketten

FREIBURG. Die alten gelben Kästen kommen weg, seit Juni setzt die Brauerei Ganter auf Holzdesign. Auch die Flaschen haben eine neue Form und neue Etiketten bekommen. Ein umfangreicher Relaunch schließt den vor fast zehn Jahren eingeschlagenen Veränderungskurs der Freiburger Brauerei ab. Rund 800.000 Euro hat Ganter in die neuen Flaschen, Kästen und Etiketten investiert. Dazu kommen jährlich sechsstelligen Ausgaben für das Marketingbudget. Das berichteten Katharina Ganter-Fraschetti und Detlef Frankenberg jüngst bei einer Pressekonferenz. Die beiden Geschäftsführer äußerten sich sehr zufrieden mit der Entwicklung ihrer Brauerei. Die neue Ausrichtung als Spezialitätenbrauerei sei erfolgreich. Die Veränderungen zeigten Wirkung, der Abwärtstrend sei gestoppt, seit fünf Jahren entwickelten sich Absatz und Umsatz positiv. Die Absatzzahlen, die früher mal bei 350.000 Hektoliter jährlich lagen und bis auf 100.000 Hektoliter gesunken waren, publiziert Ganter nicht mehr. Den Umsatz dagegen schon: Der ist im jüngsten Geschäftsjahr um 2,4 Prozent auf 18,85 Millionen Euro gestiegen. Seit fünf Jahren macht Ganter laut Frankenberg zudem wieder „ein bisschen Gewinn“.

Am Anfang der 2010 begonnenen Veränderungen hatten große Investitionen in die Brautechnik (zwölf Millionen Euro) und eine neue Abfüllanlage (drei Millionen Euro) gestanden, die dafür sorgten, kleinere Mengen und häufigere Wechsel zu bewerkstelligen. Denn Ganter hat sein Portfolio aufgestockt, in den vergangenen Jahren kamen sieben neue Sorten ins Portfolio, siebzehn sind es jetzt insgesamt. „Der Craft-Beer-Trend hat die Menschen offener für Neues gemacht, weil sie sich wieder mehr mit Bier beschäftigen als noch vor zehn Jahren“, sagte Ganter-Fraschetti. „Die Renaissance der kleinen mittelständischen Brauereien ist ein Gegentrend zur Globalisierung“, ergänzte Detlef Frankfelder. Von den Trends zu neuen Bieren und zur Regionalität profitiere Ganter. Die 154 Jahre alte Freiburger Brauerei baut nun auch wieder Personal auf. Die Zahl der Mitarbeiter, die zwischenzeitlich auf 35 gesunken war, liegt jetzt bei 48. Dazu kommen 30 Mitarbeiter der eigenen Logistiktochter. kat



KURZ NOTIERT



Der **Fischer**-Produktionsstandort für chemische Befestigungssysteme in Denzlingen ist 20 Jahre alt geworden. Die Unternehmensgruppe Fischer mit Sitz in Weidachthal im Nordschwarzwald hatte hier anfänglich 18 Millionen D-Mark investiert, um das Werk, das in den vergangenen Jahren in mehreren renommierten Industriewettbewerben ausgezeichnet wurde, zu errichten. Es umfasst heute mehr als 60.000 Kubikmeter umbauten Raum, 150 Mitarbeiter (anfänglich 86) sind hier tätig. Die Gruppe beschäftigt weltweit rund 5.200 Mitarbeiter und erzielte im vergangenen Jahr 864 Millionen Euro Umsatz. Sie gilt als technologischer Marktführer in wichtigen Feldern der Befestigungstechnik. Inhaber der Gruppe ist Klaus Fischer.

Jetzt heißt sie wie ihr bekanntestes Produkt: Die **Befine Solutions AG** aus Freiburg ist im Mai zur **Cryptshare AG** umfirmiert. Damit trägt der Softwareanbieter seiner Erfolgsgeschichte Rechnung, erklärt das Unternehmen diesen Schritt. Es wurde im Jahr 2000 gegründet. Inzwischen sind 60 Mitarbeiter beschäftigt, und es gibt Vertriebsstandorte in Großbritannien und in den Niederlanden sowie eine Tochtergesellschaft in den USA. Unter den verschiedenen Softwarelösungen ist Cryptshare die mit Abstand erfolgreichste, heißt es vom Unternehmen. Damit lassen sich E-Mails und Dateien jeder Größe und Art einfach und sicher, nachvollziehbar und kostengünstig austauschen. Inzwischen ist sie in mehr als 2.000 Unternehmen in über 30 Ländern im Einsatz.

Die **Wasserkraftwerke Maulburg GmbH**, ein Gemeinschaftsunternehmen von **Einrichten Schweigert** und **Energiedienst**, haben Mitte Mai das Wasserkraftwerk Maulburg in Betrieb genommen. Die Unternehmen betreiben bereits seit 1998 ein Wasserkraftwerk am Möbelhaus in Maulburg. Im neu gebauten Kraftwerk erzeugt eine moderne Wasserkraftschnecke Ökostrom für rund 300 Drei-Personen-Haushalte. Das Investitionsvolumen betrug über 1,5 Millionen Euro.

Sedus Stoll legt kräftig zu Erstmals mehr als 200 Millionen Euro Umsatz

DOGERN. Der Büromöbelhersteller Sedus Stoll hat seinen Gruppenumsatz im Geschäftsjahr 2018 um 11,1 Prozent auf 213,3 Millionen Euro erhöht und damit erstmalig in der langen Geschichte die 200 Millionenmarke überschritten. Dies war umso erfreulicher, als das Gesamtmarktvolumen für Büromöbel lediglich um 2,2 Prozent stieg. Ohne Handelsware ist der Auftragseingang der Sedus-Stoll-Gruppe um 5,3 Prozent höher gewesen. Die Gruppe hat damit wiederum ihre Marktposition ausbauen können. Im Produktbereich Sedus Sitting (Bürositz-, Kommunikations- und Objektmöbel) war im Vergleich zum Vorjahr nur ein leichter Anstieg des Auftragseingangs von 0,5 Prozent auf 100,5 Millionen Euro zu verzeichnen. Im Produktbereich Sedus Systems (Büromöbel, Schreibtisch- und Schranksysteme) hingegen ist der Auftragseingang signifikant um 12,6 Prozent auf 85,9 Millionen Euro gestiegen. Der Exportanteil am Auftragseingang beider Sedus-Produktbereiche hat sich auf 45,7 Prozent belaufen. Bei Klöber (Bürositzmöbel, Konferenz- und Loungemöbel) erreichte man mit 20,5 Millionen Euro Auftragseingang ein leichtes Wachstum von 1,5 Prozent.

Die Investitionen der Gruppe in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände beliefen sich auf 15,8 Millionen Euro und bewegten sich damit deutlich über dem Vorjahreswert von 9,2 Millionen Euro. Die Schwerpunkte lagen dabei mit einem Volumen von acht Millionen Euro bei Erweiterungsbauten am Firmensitz in Dogern, wo im April dieses Jahres auch das neue Bürogebäude bezogen werden konnte. Sedus Stoll hat im vergangenen Jahr auch seine Galvanikanlage in Dogern von Chrom VI auf das wesentlich umweltfreundlichere Chrom III umgestellt. Die Anlage gehört laut einer Pressemeldung zu den bundesweit größten und ersten, die diesen deutlich komplizierteren und auch teureren Prozess für Serienprodukte anwenden. Bei Sedus Stoll werden rund 35 Prozent aller Büromöbel in der Ausführung verchromt bestellt. Die Mitarbeiterzahl in der Gruppe erhöhte sich von 873 auf 935 (ohne Auszubildende), wovon derzeit 533 in Dogern, 292 in Geseke und 110 bei Klöber in Owingen tätig sind. upl



35 Prozent aller Sedus-Büromöbel werden in der Ausführung „verchromt“ bestellt. Das Unternehmen hat seine Galvanikanlage im Werk Dogern von Chrom VI auf das umweltfreundlichere Chrom III umgestellt.



Hotel Krønåsår verbreitet skandinavisches Flair am Rande des Europa-Parks 70-Millionen-Euro-Projekt eingeweiht

Skandinavisches Flair am Rande von Rust: das Hotel Krønåsår in der zurzeit entstehenden Wasserwelt Rulantica neben dem Europa-Park.

RUST. Bunte Holzhäuser mit Aufdrucken wie „Båt-service“ (Bootsverleih), „Arturs Hvalsafari“ (Arturs Walsafari) oder „Fisking“ (Fischen), direkt am Wasser gelegen, verbunden mit hölzernen Terrassen, das mächtige Hauptgebäude mit Klinkerfassade und Türmchen: Im und um das Hotel Krønåsår fühlt man sich wie in einer Mischung aus norwegischer Hafenstadt und schwedischem Landschloss. Die Flure zieren Gemälde vom skandinavischen Landleben und Landschaftsbilder, im Restaurant Bubba Svens hängt ein nachgebautes hölzernes Wikingerschiff von der Decke, und auf der Karte stehen nordische Gerichte für die unter anderem dänisches Schwarzbrot, skandinavische Algen und finnische Steaks verwendet werden. „Wir haben nicht nur architektonisch, sondern auch kulinarisch Skandinavien an den Oberrhein gebracht“, sagte Thomas Mack, einer der geschäftsführenden Gesellschafter der Europa-Park GmbH & Co. Mack KG, Ende Mai auf der Pressekonferenz zur Eröffnung des Hotels.

Es verfügt über 276 Zimmer und 28 Suiten mit insgesamt 1.300 Betten auf einer Fläche von rund 31.000 Quadratmetern. Die Investitionssumme beträgt rund 70 Millionen Euro, wie der geschäftsführende Gesellschafter Jürgen Mack auf Nachfrage sagte. Krønåsår ist das sechste Hotel des Europa-Parks, mit dem die Unternehmerfamilie Mack ihre Kapazität nun auf insgesamt etwa 5.800 Betten gesteigert hat. Und es ist das erste, das außerhalb des Freizeitparks liegt. Dafür ist es Teil der Wasserwelt Rulantica, die Hotelgäste über eine Brücke erreichen können, und die Ende November eröffnet werden soll. Für alle übrigen Gäste gibt es einen separaten Eingang.

Ende Mai sind die Bauarbeiten voll im Gange: Beim Pressetermin wird gebohrt, gehämmert und geschweißt. Verschiedene Rutschen winden sich bereits

durch die Halle, auf der einen Seite ragen Kunsttannen in die Höhe, auf der anderen errichten Handwerker eine künstliche Trolllandschaft. Palmen wird man hier vergebens suchen – Rulantica soll eine nordische Erlebniswelt werden, die sich um die selbst erdachte Sage einer versunkenen Insel rankt und über neun Themenbereiche, 17 Wasserrutschen und acht weitere Attraktionen verfügt sowie über eine Wasserfläche von 4.000 Quadratmetern innen und zunächst 500 Quadratmetern außen. Bis zu 3.500 Gäste haben gleichzeitig darin Platz. Im Gegensatz zum Europa-Park müssen die Tickets für die Wasserwelt vorab gebucht werden. 300 Mitarbeiter werden hier einmal beschäftigt sein. Die Führungsmannschaft steht, die anderen werden zurzeit gesucht. Für das Hotel wurden bereits 250 neue Mitarbeiter eingestellt – viele von ihnen kommen aus der Slowakei, berichtete Jürgen Mack. Um für die neuen Mitarbeiter Wohnraum zu schaffen, investiert die Familie Mack einen zweistelligen Millionenbetrag. In einem ersten Abschnitt entstehen bis Jahresende 130 Apartments für 180 Beschäftigte, 70 weitere und ein kommunaler Kindergarten sollen folgen. Insgesamt investieren die Macks rund 180 Millionen Euro in die Wasserwelt inklusive Hotel. Es ist „die größte Investition in der Geschichte unseres Familienunternehmens“, sagte Jürgen Mack. Allein rund 20 Millionen davon flossen in die Infrastruktur. Denn im Gegensatz zu den bisherigen Hotel- und weiteren Bauprojekten liegt Rulantica und damit auch Krønåsår nicht auf dem Europa-Park-Areal, sondern einen Kilometer davor Richtung Autobahn, auf einer zuvor unerschlossenen Fläche ohne Zufahrtsstraßen, auf der früher ein Bauernhof stand. Die Resorterweiterung sei für die Familie Mack eine Herausforderung, betonte der geschäftsführende Gesellschafter Roland Mack. Sie sei aber auch ein „Leuchtturmprojekt in unserer Branche“. **mae**

KURZ NOTIERT

Der Fahrzeugbauer **Zikun** aus Riegel mit seinen 50 Mitarbeitern ist seit Mai Teil der **EBB-Gruppe** mit Stammsitz in Heilbronn. Zikun hatte im August 2017 Insolvenz beantragt und wurde seitdem von Dirk Pehl von der Kanzlei **Schultze & Braun** aus Achern als Insolvenzverwalter geleitet. EBB ist der größte Händler der Nutzfahrzeugmarke DAF in Baden-Württemberg, setzte vergangenes Jahr 78 Millionen Euro um und beschäftigt nun rund 200 Mitarbeiter. In Riegel hat EBB jetzt zwei Firmen gegründet: zum einen die Zikun Fahrzeugbau GmbH, die den Geschäftsbetrieb der ehemaligen Firma Zikun übernommen hat und diesen ausbauen möchte, zum anderen die **EBB Truck-Center Südbaden GmbH**. Diese ist für den Vertrieb von DAF-Neufahrzeugen, deren Service- und Reparaturleistungen zuständig.

Der Tuttlinger Medizintechnikhersteller **KLS Martin** beteiligt sich an der **CADS GmbH** aus dem österreichischen Perg, mit der er seit vier Jahren „eng und überaus erfolgreich“ zusammenarbeitet, wie es in einer Pressemitteilung heißt. Die Beteiligung sei demnach Teil der Digitalstrategie der Firmengruppe. So wolle man weitere Softwareentwicklungen sowie Virtual- und Augmented-Reality-Anwendungen realisieren. CADS bietet Softwarelösungen für die Industrie an. Gemeinsam mit KLS hat die Firma bereits das „IPS Gate“ entwickelt, eine webbasierte Plattformen für Chirurgen, die OPs virtuell plant.

Neuer Schirmherr des Siegels „Top Job“ ist der ehemalige Vizekanzler, Wirtschafts- und Außenminister Sigmar Gabriel. Er löst damit den Ex-Bundeswirtschaftsminister Wolfgang Klement ab, der das Projekt über ein Jahrzehnt begleitete. „Top Job“ wird jährlich vom Konstanzer **Zentrum für Arbeitgeberattraktivität (zeag)** vergeben und will mittelständische Unternehmen im Wettbewerb um Fachkräfte unterstützen. Zeag arbeitet mit dem Institut für Führung und Personalmanagement der Universität St. Gallen zusammen, das jährlich rund 15.000 Arbeitnehmer befragt und Stärken und Schwächen mittelständischer Unternehmen analysiert.



Brauereichef Dieter Schmid (Mitte) mit seinen Braumeistern Bernhard Ebner (links) und Bernhard Vötter.

Privatbrauerei Waldhaus

Ausstoß steigt auf über 100.000 Hektoliter

WALDHAUS. Die Privatbrauerei Waldhaus vermeldet erneut ein Rekordjahr. 2018 ist der Ausstoß einer Pressemitteilung zufolge erstmals auf über 100.000 Hektoliter gestiegen. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet das einen Zuwachs von fast neun Prozent, während der gesamte Biermarkt im Bundesdurchschnitt 2018 trotz des Hitzesommers nur um 0,3 Prozent wuchs. Ihren Umsatz steigerte die Schwarzwälder Privatbrauerei sogar um zwölf Prozent auf rund zwölf Millionen Euro. Wachstumstreiber sei nach wie vor das Diplom-Pils, gefolgt von den unfiltrierten und Weizenbieren. Das Mitte 2018 eingeführte Naturradler süß und sauer habe die Verkaufszahlen des Vorgängers verdoppelt. Insgesamt zählen 15 Produkte zum Sortiment. Damit erzielte Waldhaus vergangenes Jahr wieder viele Wettbewerbserfolge. So wurde beispielsweise das Diplom-Pils zum 20. Mal in Folge mit der Goldmedaille der Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft ausgezeichnet. Die Investitionen der Brauerei lagen 2018 bei mehr als 3,3 Millionen Euro. Im laufenden Geschäftsjahr hat Waldhaus bereits rund 1,8 Millionen Euro in die Erweiterung der Füllerei investiert. Mit Umsatz und Absatz wuchs vergangenes Jahr auch die Belegschaft auf inzwischen 50 Mitarbeiter. Dieter Schmid, der die Brauerei in vierter Generation führt, ist mit dem Ergebnis – seinem zwölften Rekord in Folge – sehr zufrieden. Zum Dank lud er die gesamte Waldhaus-Belegschaft samt Partner zu einer dreitägigen Reise nach Amsterdam ein.

ine

25 Jahre Agentur Design Connection

Investition zum Jubiläum

STOCKACH-WAHLWIES. Die Agentur Design Connection feiert in diesem Jahr ihr 25. Jubiläum. 1994 waren Andreas und seine Frau Beate Klatt in die Selbstständigkeit gestartet – ohne Businessplan und anfangs sogar ohne Computer. Den kauften sie vom Honorar des ersten Auftrags. Ab da blieb die Agentur aus dem Stockacher Ortsteil Wahlwies immer auf dem Stand der Technik und entwickelte sich parallel zur Digitalisierung weiter. In den Anfangsjahren standen noch gedruckte Produkte wie Kataloge und Verpackungen im Vordergrund. Heute lebt Design Connection von einer „gesunden Mischung“ aus Print- und Multimediaarbeiten sowie Webprojekten, berichtet Andreas Klatt. Er belegt als Grafiker den kreativen Part im Unternehmen, seine Frau Beate, eine gelernte Verwaltungsfachfrau, die ihrerseits ihre Beamtenlaufbahn für die Selbstständigkeit beendete, kümmert sich um Buchhaltung, Personal und Lektorat. Seit einigen Jahren arbeiten zudem drei ihrer vier Kinder mit im Familienbetrieb: Tochter Tanja Simon, Optikerin und Mediengestalterin, sowie die Söhne Markus und Thomas Klatt, beide Offsetdrucker und Medientechnologe beziehungsweise Mediendesigner. Seit der Umfirmierung zur GmbH vor fünf Jahren ist der Artdirector Jens Scherer Mitgesellschafter der Agentur. Insgesamt zählt das Design-Connection-Team acht Mitarbeiter. Pharma, Food und Technik bildeten viele Jahre die Schwerpunkte der Agentur. Mittlerweile spielt die Gesundheitsbranche keine so dominante Rolle mehr, auch weil vor einigen Jahren mit der Abwicklung des Konstanzer Standorts des Pharmakonzerns Takeda



(davor Nycomed beziehungsweise Altana) ein wichtiger Kunde abhandengekommen war. Heute zählen vor allem Kommunen, Tourismusbetriebe, Lebensmittel- und Technikhersteller zu den Auftraggebern. In ihr 26. Betriebsjahr ist die Agentur mit einer Investition in das eigene Gestaltungsportfolio gestartet und hat den Druckroboter „WallPen“ angeschafft, der direkt Wände gestalten kann – ohne Zwischenschritte über Platten, Folien oder Planen und die entsprechende Montage. Rund 50.000 Euro hat Design Connection in den Kauf, die Ausstattung des Showrooms und die Schulung der Mitarbeiter investiert. **ine**

Mit ihrem neuen Roboter „WallPen“ kann die Agentur Design Connection Wände direkt bedrucken.

Regioverkehrsverbund Freiburg

Etwas weniger Fahrgäste

FREIBURG. Das vergangene Geschäftsjahr 2018 war für den Regioverkehrsverbund Freiburg (RVF) laut einer Pressemeldung vom Ausbau der Infrastruktur und damit verbunden dem Einsatz von Schienenersatzverkehr geprägt. Daraus resultierte eine leicht rückläufige Fahrgastzahl von 123 Millionen Passagieren. Die Einnahmen hingegen wuchsen um 1,13 Prozent. Aus dem Verkauf des Verbundtarifs durch die Verkehrsunternehmen wurden 93 Millionen Euro erzielt. Dazu kamen Tarifizuschüsse des Landes sowie des Zweckverbands Regio-Nahverkehr Freiburg (ZRF) in Höhe von knapp 9 Millionen Euro. Damit wurden über den RVF knapp 102 Millionen Euro an die 19 beteiligten Verkehrsunternehmen verteilt. Der RVF ist in der Stadt Freiburg und den Landkreisen Breisgau-Hochschwarzwald sowie Emmendingen tätig und bestreitet hier den öffentlichen Nahverkehr. Anteilseigner an dem Verbund sind die Freiburger Verkehrs AG (33 Prozent), die DB Regio (25 Prozent), Südbadenbus (20 Prozent), die SWEG Südwestdeutsche

Landesverkehrs-AG (zwölf Prozent) sowie zwölf private Busunternehmen (zehn Prozent). Diese privaten Busunternehmen haben alle ihren Sitz im Verkehrsgebiet. Es sind: Binninger Omnibusbetrieb in Vörstetten, Bustouristik Schnell in Kenzingen, Anselm Winterhalter Expedition und Omnibusbetrieb in Oberried, Heinrich Oestreicher Omnibusbetrieb in Freiamt, Omnibusbetrieb Schumacher in Sexau, Rast Reisen in Hartheim, Rist Reisen in Kenzingen, Schmidt Reisen in Marchbuchheim, Sutter Reisen in Münstertal, Tunibergexpress in Merdingen, Hummel Omnibusverkehr in Kirchzarten und Will Markgräflerreisen in Müllheim. Dem Verbund assoziiert sind die Stadt Breisach, die Stadtwerke Bad Krozingen und die Stadtwerke Emmendingen. Geschäftsführerinnen des Verbundes sind Petra Bieser von Südbadenbus und Dorothee Koch von der VAG. Auch beim RVF hält die Digitalisierung Einzug: Das Mobilticket, das sich per Smartphone gekauft werden kann, hat ein Wachstum von 44 Prozent erreicht. **upl**

Unternehmensnachfolge im ländlichen Raum

Auf der Suche nach

Bei fast der Hälfte der kleinen Betriebe im Regierungsbezirk Freiburg ist der Chef älter als 55 Jahre, sollte also das Thema Nachfolge in den Blick nehmen. Einige taten dies jüngst auf der Veranstaltung „Unternehmensnachfolge im ländlichen Raum“, zu der die drei IHKs im Regierungsbezirk gemeinsam ins Kurhaus Titisee eingeladen hatten. Rund hundert Teilnehmer zählten die Veranstalter, etwa 60 Prozent davon waren potenzielle Übergeber.

Die Farbe des Punktes, den die Besucher sich ans Revers kleben konnten, verriet den Grund für ihre Teilnahme: Orange trugen diejenigen, die sich für die Übergabe eines Unternehmens interessierten, hellblau die potenziellen Übernehmer. Orange war leicht in der Überzahl. Was wenig verwunderlich ist, wie Zahlen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) zeigen, die Michael Bertram, Leiter des Geschäftsbereichs Existenzgründung und Unternehmensförderung der IHK Südlicher Oberrhein, präsentierte. Demnach gehen in Baden-Württemberg zwischen 2018 und 2022 rund 22.000 Betriebe mit zusammen etwa 370.000 Beschäftigten die Nachfolge an. Auf den Regierungsbezirk Freiburg dürften etwa ein Viertel davon, also gut 5.000 Betriebe mit rund 90.000 Mitarbeitern, entfallen. Etwas mehr als die Hälfte der Unternehmen (53 Prozent) findet laut IfM einen Nachfolger in der Familie, 29 Prozent gehen an einen externen Nachfolger, 18 Prozent an einen eigenen Mitarbeiter in Form eines Management-Buy-outs. Dementsprechend gelte es, das Thema Nachfolge aus drei Blickwinkeln zu betrachten, sagte Bertram: Erstens natürlich aus der des Übergebers, der sein Lebenswerk in möglichst gute Hände geben will. Zweitens aus Sicht des Übernehmers, für den die Nachfolge eine Gründung ist und der darin die Chance sieht, ein eingeführtes Unternehmen weiterzuführen, es aber auch für neue Herausforderungen wie die Digitalisierung fit zu machen. Und drittens ist Nachfolge natürlich auch ein regionales Thema. Denn die Fortführung des Unternehmens und die Sicherung seiner Arbeitsplätze tragen zum Wohl der Region bei. „Daran ist auch die IHK interessiert, deshalb gibt es diese Veranstaltung“, betonte Bertram.

Eigene Zahlen zum Thema Nachfolge hat die darauf spezialisierte Unternehmensberatung K.E.R.N. erhoben. Sie hat alle 79 IHK-Bezirke in Deutschland analysiert und bei den drei IHKs im Regierungsbezirk Freiburg (Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein) rund 12.500 kleine und mittelstän-

dische Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 250.000 Euro und fünf Millionen Euro erfasst. Bei 42 Prozent dieser Betriebe ist der Chef älter als 55 Jahre, sollte also an die Nachfolge denken. Bis 2022 steigt der Anteil übergaberelevanter Unternehmen auf 62 Prozent. Karl Rehfuß von K.E.R.N. präsentierte familien- und externe Nachfolgemodelle sowie Mischformen – von der klassischen Übergabe sowohl der Anteile als auch der Führung an Familienmitglieder, über Management-Buy-ins und -Buy-outs, also entweder an Externe oder an ehemalige Mitarbeiter, bis zu Fremdmanagement mit dem Verbleib des Kapitals in der Familie sowie der Beteiligung von Investoren bei familieninterner Geschäftsleitung. Und er gab Tipps, die unabhängig vom jeweiligen Nachfolgemodell gelten. Ein wichtiger Faktor ist die Zeit. „Es ist nie zu früh, an später zu denken“, sagte Rehfuß. Der richtige Zeitpunkt, die Nachfolge anzugehen, sei gerade dann, wenn man denkt „ich habe noch Zeit“. Auch Bertram Paganini, Geschäftsführer Existenzgründung und Unternehmensförderung der IHK Hochrhein-Bodensee, mahnte, die Zeit im Blick zu haben: „Die Fachkräftesituation in der Region sorgt dafür, dass die Übergabe vielleicht länger dauert.“

Das darf aber laut Rehfuß nicht bedeuten, dass man Investitionen aufschiebt, denn das mache sich am Ende beim Preis bemerkbar. Übergeber sollten vielmehr die Halle noch bauen, die Maschinen noch kaufen, also weitermachen, als wollten sie ihr Unternehmen noch weitere zehn Jahre führen. So stellen sie dessen Zukunftsfähigkeit sicher. Gleichzeitig aber geht es darum, loszulassen und zu delegieren. „Schon kleinste Schritte, die man anderen übergibt, bringen Sie einen großen Schritt nach vorne“, appellierte der Nachfolgeexperte an die Übergeber. Auch die potenziellen Käufer müssten sich gut vorbereiten, am besten ein Profil erstellen, was genau sie können und was sie suchen. Und sie müssten sich Gedanken über finanzielle Aspekte machen. Rehfuß hat schon häufig beobachtet, dass Übernehmer, die Jahresgehälter von mehreren 100.000 Euro beziehen, von den kargen Salären, die sich manch ein Firmeninhaber auszahlt, sehr überrascht sind. Deshalb stellt er zu Beginn seiner Beratung gerne die grundlegende Frage: „Weiß Ihre Frau über Ihre Pläne Bescheid?“ In die gleiche Richtung zielte Michael Ulmer vom RKW Baden-Württemberg, der den Workshop Industrie leitete. „Zu einem Zwanzig-Mann-Betrieb kann kein geschasster Manager vom Daimler kommen, der meint, er bekommt wieder zwei Assistenten“, sagte der Unter-

»Die Halle noch bauen, die Maschinen noch kaufen, weitermachen, als wolle man das Unternehmen weitere zehn Jahre führen«

Karl Rehfuß,
K.E.R.N. – Die Nachfolgespezialisten, Stuttgart

neuen Chefs



nehmensberater. Chefs von kleinen Betrieben müssten auch „im Blaumann mitanpacken können“. Das führe allerdings dazu, dass der Übergeber sich meist genau denjenigen aussucht, der das Unternehmen am wenigstens finanzieren kann.

Der richtige Preis ist überhaupt ein großes Thema, und die Vorstellungen darüber differieren naturgemäß zwischen dem Übergeber und dem Übernehmer. Zudem hängt er von der Nachfrage und vom Markt ab, der in manchen Branchen wie der Medizintechnik derzeit ähnlich aufgeheizt ist wie der Immobilienmarkt. „Die Unternehmensbewertung ist nur die Verhandlungsbasis“, betonte Markus Jäkle von der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg, die auf Nachfolgefinanzierungen spezialisiert ist. Er riet als Faustformel: „Der Wert des Unternehmens kann nur durch die Ertragslage begründet werden.“ Und: „Wenn ein Kaufpreis innerhalb von acht bis zehn Jahren finanzierbar ist, dann ist er plausibel.“

Hilfestellung bei der Bewertung des Unternehmens kann der KMU-Rechner im Internet (www.kmurechner.de) bieten, empfahl Michael Bertram.

Wenn ein Nachfolger gefunden und ein Preis vereinbart ist, kommt der vielleicht schwierigste, weil emotionale Teil: die eigentliche Übergabe. „Man sollte sich als Nachfolger bewusst sein, dass man das Baby von jemandem übernimmt“, sagte Karlchristian Dischinger, der das Speditions- und Logistikunternehmen Karldischinger aus Ehrenkirchen seit 2016 in fünfter Generation leitet. Diese Erkenntnis hat er erst kürzlich wieder gewonnen, als Karldischinger den Zuschlag für ein österreichisches Unternehmen bekommen hat, das mangels Nachfolger einen Käufer suchte. Für den Übergabeprozess des eigenen Familienbetriebs hatten sich sein Vater Karlhubert Dischinger und er fünf Jahre Zeit sowie externe Beratung genommen. „Es war ein langer Prozess, der absolut notwendig war“, berichtete der Junior in Titisee und zählte seine drei Bedingungen für die Übernahme auf: Der Vater sollte im Betrieb bleiben („Manche Kunden wollen einen Silberrücken“), das Unternehmen eine neue Struktur bekommen („Ein Unternehmen ist wie ein Mobile: Wenn man die Teile nur umhängt, wackelt schon alles“) und einen neuen Geschäftszweig. Businessservices heißt der und umfasst Dienstleistungen abseits der Straße, ohne die es das Unternehmen vielleicht schon nicht mehr gäbe. **kat**

»Ein Unternehmen ist wie ein Mobile. Wenn man die Teile nur umhängt, wackelt schon alles.«

Karlchristian Dischinger,
Geschäftsführer Fach-
spedition Karldischinger,
Ehrenkirchen



Ansprechpartner zum Thema Nachfolge bei den IHKs:

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

Schwarzwald-Baar-Heuberg
Marlene Hauser
☎ 07721 922-348
✉ hauser@vs.ihk.de

Südlicher Oberrhein
Christian Müller
☎ 07821 2703-641
✉ christian.mueller@freiburg.ihk.de



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: **9. Juli** und **13. August**.

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

Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. Im IHK-Gebäude in Freiburg, Schnewlinstraße 11-13, finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: und **4. Juli** und **1. August**. Im IHK-Gebäude in Lahr, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **18. Juli** und **15. August**.

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

Gründungswerkstatt

Plattform für Start-ups

Die baden-württembergischen IHKs bieten mit der Gründungswerkstatt seit Anfang des Jahres eine gemeinsame Onlineplattform zur Planung und Umsetzung von Geschäftskonzepten. Darüber können Business- und Finanzpläne erstellt werden. Ein Experte der regional zuständigen IHK begleitet Existenzgründer und Jungunternehmer auf deren Wunsch bei der Nutzung des kostenlosen Informations-, Lern- und Beratungsangebots während des gesamten Gründungsprozesses. Gleichzeitig können Gründer bundesweit gemeinsam im Team mit anderen Gründern oder Unternehmern an ihrem Geschäftskonzept arbeiten, Aufgaben definieren und untereinander kommunizieren. Es ist zudem möglich, externe Berater, Investoren oder Bankmitarbeiter online hinzuzuziehen, um ihnen Einblick in die aktuellen Unterlagen zu gewähren. Im Gründer-service der IHKs werden damit Onlinebausteine mit persönlicher Beratung kombiniert.

Die Gründungswerkstatt wird im Verbund der „Gründungswerkstatt Deutschland“ betrieben. Bisher wurden darüber 80.000 Gründungsvorhaben unterstützt. Aktuell sind an dem Gemeinschaftsprojekt 49 IHKs beteiligt, weitere stehen in den Startlöchern. In Baden-Württemberg waren die Kammern bisher mit eigenen Gründungswerkstätten unterwegs. Nun werden die diesbezüglichen Aktivitäten aller baden-württembergischen IHKs zentral gebündelt. **wis**

www.gruendungswerkstatt-baden-wuerttemberg.de

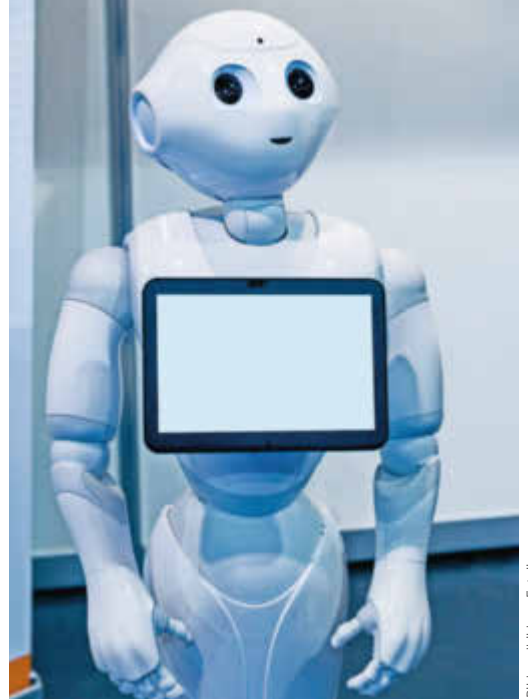


Bild: metbildes - Fotolia

Künstliche Intelligenz

42 Länder einigen sich auf Grundsätze

Die 36 OECD-Mitglieder und sechs Partnerländer haben Ende Mai erste Grundsätze für den Umgang mit künstlicher Intelligenz (KI) beschlossen. Sie sollen sicherstellen, dass die Systeme stabil, sicher, fair und vertrauenswürdig arbeiten. In Zusammenarbeit mit 50 Experten aus Politik, Wissenschaft, Wirtschaft, Zivilgesellschaft, Technologie, Gewerkschaften und internationalen Gremien wurden fünf wertbasierte Prinzipien für den verantwortungsvollen Einsatz von KI sowie fünf Empfehlungen für das Regierungshandeln beschlossen. Zusammengefasst heißt es darin:

- KI soll Wachstum, nachhaltige Entwicklung und Wohlstand fördern.
- KI-Systeme sollen rechtsstaatlichen Prinzipien folgen und demokratische Grundwerte respektieren.
- Die Ergebnisse von KI sollen so transparent sein, dass sie hinterfragt werden können.
- KI-Systeme müssen stets sicher arbeiten und kontinuierlich auf potenzielle Risiken untersucht werden.
- Die rechtliche Verantwortung für die Einhaltung der Grundsätze sollen stets die Nutzer, Entwickler und Verwalter der KI-Systeme tragen.

Auch wenn die Grundsätze keine rechtliche Bindung besitzen, sollen sie Regierungen, Organisationen und auch Einzelpersonen dabei unterstützen, KI-Systeme so zu gestalten und zu nutzen, dass das Wohl der Menschen immer im Vordergrund steht. Die Europäische Kommission, die ethische Richtlinien für vertrauenswürdige KI entworfen hat, unterstützt die OECD-Grundsätze. Die OECD-Experten für Digitalisierung werden in den kommenden Monaten aus den Grundsätzen praktische Leitlinien für die konkrete Umsetzung erarbeiten. OECD-Empfehlungen haben eine maßgebende Wirkung und bilden häufig die Basis für internationale Standards und helfen den Regierungen, nationale Rechtsvorschriften zu erarbeiten. **nf**

RoHS-Richtlinie für Elektrogeräte

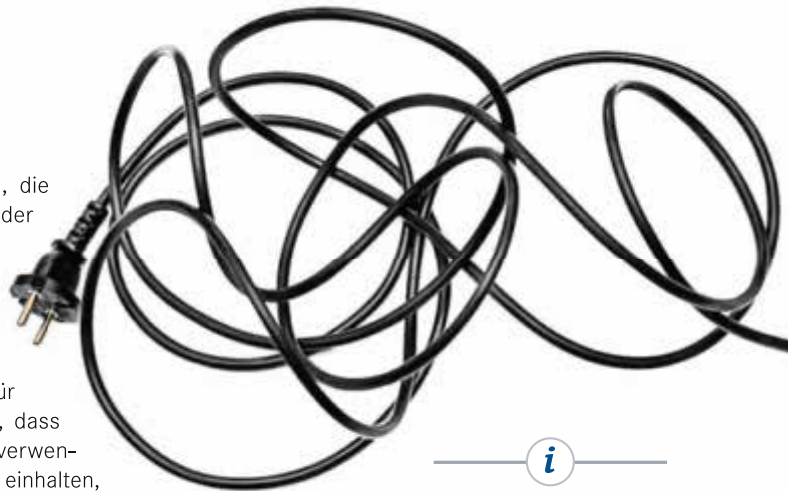
Übergangsfrist läuft jetzt ab

Am 21. Juli endet die achtjährige Übergangsfrist, die in der RoHS-Richtlinie von 2011 EU-weit festgelegt wurde. RoHS steht für „restriction of hazardous substances“ und gilt für Elektro- und Elektronikgeräte. Bisher wurden zehn betroffene Gerätekategorien in der RoHS aufgelistet; ab 22. Juli werden „Sonstige Geräte“ als elfte Kategorie definiert. Damit sind **alle** Elektro- und Elektronikgeräte betroffen, soweit sie nicht unter ausdrücklich genannte Ausnahmen gemäß Artikel 2 der RoHS oder gemäß den Anhängen der RoHS fallen. Derartige Ausnahmen gelten zum Teil pauschal, zum Beispiel für industrielle Großwerkzeuge, oder unter engen Randbedingungen und in der Regel befristet.

Ziel der RoHS-Richtlinie war bisher schon die Einschränkung diverser Schwermetalle („bleifreies Löten“) sowie bestimmter Flammschutzmittel, wobei diese Stoffverwendungsverbote ab 22. Juli neu auch für einige Phthalat-Verbindungen gelten.

In Deutschland gilt formal die Elektro- und Elektronikgeräte-Stoff-Verordnung, welche die RoHS-Anforderungen und die jeweiligen Anpassungen und Änderungen stets eins zu eins ins deutsche Recht übernimmt.

Unternehmen, die elektrische oder elektronische Geräte herstellen oder importieren, müssen nicht nur selbst dafür Sorge tragen, dass sie die Stoffverwendungsverbote einhalten, sondern de facto auch ihre Lieferanten von Bauteilen in die Pflicht nehmen. Denn die Stoffverwendungsverbote beziehen sich auf „homogene“ Werkstoffe (zum Beispiel ein Kunststoffgehäuse). Folglich muss zum Beispiel schon der Lieferant des Kunststoffgehäuses alle Stoffverwendungsverbote einhalten, da es keine Mittelwertbildung über alle Gerätebauteile und Gerätematerialien gibt. Unternehmen sollten sich im Zweifelsfall bestätigen lassen, dass die an sie gelieferten Bauteile RoHS-konform sind, also der Richtlinie 2011/65/EU in der jeweils geltenden Fassung entsprechen. **ba**



Wilfried Baumann
☎ 0761 3858-265
✉ wilfried.baumann@freiburg.ihk.de

Marcel Trogisch,
☎ 07721 922-170,
✉ trogisch@vs.ihk.de

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

Neues Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen

Unternehmen müssen selbst Maßnahmen ergreifen

Mit dem am 26. April in Kraft getretenen Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen liegt erstmals eine umfassende Spezialregelung vor, die Unternehmen vor dem rechtswidrigen Erlangen, Nutzen und Offenlegen ihrer Geschäftsgeheimnisse schützen soll. Zentrale Neuerung des Gesetzes ist die Definition des Geschäftsgeheimnisses als Schutzgegenstand. Geschäftsgeheimnisse sind danach solche Informationen, die erstens geheim, zweitens deshalb von wirtschaftlichem Wert und drittens Gegenstand angemessener Geheimhaltungsmaßnahmen ihres rechtmäßigen Inhabers sind. Inhaltlich werden – wie gehabt – zum Beispiel Herstellungsverfahren und Prototypen, aber auch Kunden- und Lieferantenlisten sowie Unternehmensdaten aller Art erfasst.

Dreh- und Angelpunkt wird in der Praxis die dritte Voraussetzung sein: Der Unternehmer selbst muss „angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen“ ergreifen, um in den Genuss der Regelungen zu kommen. Welche Maßnahmen konkret getroffen werden müssen, hängt vom Einzelfall ab. In einem ersten Schritt sollten Unternehmen zunächst die Informationen identifizieren, die geheimhaltungsbedürftig sind. Darauf aufbauend muss ein Schutzkonzept erarbeitet werden. Die Schutz-

maßnahmen umfassen physische, also technische, Zugriffsbeschränkungen und vertragliche Sicherungsmaßnahmen wie Geheimhaltungsvereinbarungen mit Kooperationspartnern und Mitarbeitern sowie organisatorische Maßnahmen, beispielsweise interne Schulungen für den Umgang mit Geschäftsgeheimnissen. Schließlich ist in einem dritten Schritt die Kontrolle der Schutzmaßnahmen erforderlich. Wurden oder werden solche Maßnahmen nicht getroffen, scheidet ein Schutz als Geschäftsgeheimnis aus. Der Unternehmer ist in diesen Fällen, sofern nicht ausnahmsweise spezielle Schutzrechte wie das Design- oder Urheberrecht greifen, schutzlos.

Anne Bongers-Gehlert
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Technische, vertragliche und organisatorische Schutzmaßnahmen sind zu treffen



Bild: thodonai - Fotolia

Haftungsrisiko als GmbH-Geschäftsführer bei interner Aufgabenverteilung

Handeln der Mitgeschäftsführer kontrollieren

Ab einer gewissen Größe oder Komplexität eines Unternehmens ist eine Aufgabenverteilung innerhalb der Geschäftsführung unabdingbar. Ganz typisch ist bei mehreren Geschäftsführern die Trennung zwischen der kaufmännischen und der technischen Leitung. Eine solche Aufgabenverteilung ist nach einem Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) auch dann wirksam, wenn sie nur mündlich, nicht schriftlich getroffen wird (BGH-Urteil vom 6.11.2018 – II ZR 11/17). Jedoch entbindet eine Ressortaufteilung die Geschäftsführer nicht davon, das Handeln der Mitgeschäftsführer regelmäßig zu kontrollieren. Dies gilt umso mehr, je bedeutender die jeweilige Geschäftsführungsaufgabe für die Gesellschaft ist. So kann beispielsweise die Verantwortung für die Einhaltung von Gesetzen (Compliance) oder die Insolvenzantragspflicht nie vollständig durch Ressortaufteilung delegiert und beseitigt werden.

Gerade in einer Krise des Unternehmens sind die Sorgfalts- und Überwachungspflichten besonders streng. So hat es der BGH in dem entschiedenen Fall nicht ausreichen lassen, dass der für die Technik zuständi-

ge Geschäftsführer sich wöchentlich mit dem für den kaufmännischen Bereich zuständigen Geschäftsführer ausgetauscht und regelmäßig die Kontostände geprüft hatte. Vielmehr hätte der Geschäftsführer gezielt Nachfragen und die Auskünfte seines Mitgeschäftsführers anhand der wesentlichen wirtschaftlichen Kennzahlen – beispielsweise in Form einer betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) – auf ihre Plausibilität überprüfen müssen. Dabei hätte ihm auffallen müssen, dass die Gesellschaft zahlungsunfähig war und bestimmte Zahlungen nicht mehr hätten geleistet werden dürfen. Fazit: Sämtliche Geschäftsführer einer GmbH haben sich auch bei einer Ressortaufteilung regelmäßig ein Bild von der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens zu machen. Sie müssen für eine Organisation der Geschäftsabläufe sorgen, die ihnen jederzeit den erforderlichen Überblick ermöglicht. Die Prüfungshandlungen sollten schriftlich dokumentiert werden, um im Streitfall den Entlastungsbeweis führen zu können.

Barbara Mayer
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Verantwortung kann durch Ressortaufteilung nie vollständig delegiert werden

Nach dem EuGH-Urteil

Zurück zur Stechuhr?

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat Mitte Mai auch die deutsche Arbeitsrechtswelt mit einem Paukenschlag wach gerüttelt. Sämtliche Mitgliedsstaaten der EU wurden verpflichtet, ein „objektives, verlässliches und zugängliches System“ einzurichten, mit dem die von einem jeden Arbeitnehmer geleistete tägliche Arbeitszeit künftig gemessen werden könne. Zum Hintergrund und zu den Auswirkungen dieser Entscheidung.



Was war geschehen? Eine spanische Gewerkschaft hatte in Spanien gegen die Deutsche Bank auf Feststellung der Verpflichtung geklagt, ein System zur Erfassung der von den Mitarbeitern geleisteten täglichen Arbeitszeit einzurichten. Nur so, meinte die Gewerkschaft, könnten die geleisteten Überstunden auch überprüft werden. Eine entsprechende Verpflichtung ergebe sich aus der Charta der EU und der Arbeitszeitrichtlinie, argumentierte die Gewerkschaft und berief sich darauf, dass 53,7 Prozent der in Spanien geleisteten Überstunden nicht erfasst würden.

Das zuständige spanische Gericht legte den Rechtsstreit zur Klärung der Europarechtskonformität dem EuGH vor. Dieser entschied wiederum sinngemäß, dass es die Richtlinie im Sinne der EU-Charta nicht zulasse, wenn Mitgliedsstaaten auf eine Regelung, die den Arbeitgeber wiederum verpflichte, ein Messsystem zur Erfassung der Regelarbeitszeit zu installieren, verzichteten. Ohne ein solches System könnten weder die Regelarbeitszeit noch die Überstunden objektiv und verlässlich ermittelt werden, sodass es für die Arbeitnehmer äußerst schwierig oder gar praktisch unmöglich sei, ihre Rechte durchzusetzen. Im Ergebnis obliege es den Mitgliedsstaaten, die konkreten Modalitäten der Umsetzung eines solchen Systems zu bestimmen, wobei sowohl die Form als auch die Besonderheiten des jeweiligen Tätigkeitsbereichs, wie die Unternehmensgröße, von den nationalen Gesetzgebern berücksichtigt werden dürften.

Diese Entscheidung wird große Auswirkungen auf das deutsche Arbeitsrecht, aber auch auf die europäische

Die Zeiterfassung jenseits der üblichen Systeme dürfte den deutschen Gesetzgeber vor große Herausforderungen stellen

Praxis im Umgang mit der Arbeitszeit und den Überstunden haben. Denn eine Vielzahl von Arbeitszeiten wurde und wird in Deutschland nicht dokumentiert. Sämtliche Mitgliedsstaaten werden die Entscheidung in nationales Recht umzusetzen haben. Die Gesetzgeber erhalten zwar Spielräume hinsichtlich der Besonderheiten von Branchen, Tätigkeiten, Eigenheiten oder der Größe bestimmter Unternehmen. Dennoch enthält der europäische Richterspruch einen Gesetzgebungsauftrag. Eine Frist hat der EuGH den betroffenen Gesetzgebern und damit auch dem deutschen Gesetzgeber nicht gesetzt.

Bundesarbeitsminister Hubertus Heil, in dessen Ressort das Thema fällt, hat bereits angekündigt, bis Ende des Jahres 2019 Antworten auf die Entscheidung geben und gegebenenfalls bis dahin auch bereits einen Gesetzesentwurf vorlegen zu wollen.

Insbesondere vor dem Hintergrund einer sich zunehmend wandelnden Arbeitswelt – beispielsweise aufgrund der wachsenden Zahl von Homeoffice-Regelungen oder der Nutzung von mobilen Kommunikationsmitteln jenseits des Arbeitsplatzes und der Arbeitszeit – darf man gespannt sein, wie der deutsche Gesetzgeber die Entscheidung im Einzelnen umsetzen gedenkt. Die Zeiterfassung jenseits der üblichen Systeme dürfte auch den deutschen Gesetzgeber vor große Herausforderungen stellen. Auch bisherige Modelle, wie die sogenannte Vertrauensarbeitszeit dürften künftig nicht mehr den Anforderungen der Rechtsprechung des EuGH genügen.

Olaf Müller
Endriß und Kollegen, Freiburg

Bild: SlobodanMiljevic/Stock

Bundesarbeitsgerichtsurteil zu Schwerbehinderten

Keine Beschäftigungsgarantie

Arbeitgeber darf Arbeitsplatz von Schwerbehinderten aus unternehmerischen Gründen streichen

Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat in einer aktuellen Entscheidung vom 16. Mai (6 AZR 329/18) festgestellt, dass schwerbehinderten Menschen keine Beschäftigungsgarantie zukomme.

Sie können zwar gemäß der gesetzlichen Bestimmungen aus dem SGB IX von ihrem jeweiligen Arbeitgeber verlangen, entsprechend ihrer gesundheitlichen Situation bis zur Grenze der Zumutbarkeit beschäftigt zu werden, der Arbeitgeber dürfe jedoch eine unternehmerische Entscheidung dahingehend treffen, dass der bisherige Arbeitsplatz des schwerbehinderten Menschen künftig entfallende und damit auch das Beschäftigungsbedürfnis des betreffenden schwerbehinderten Menschen.

Der Fall: Ein schwerbehinderter Kläger war viele Jahre als Hilfsarbeiter bei einem Unternehmen beschäftigt, das Insolvenz anmelden musste. Das Ar-

beitsverhältnis wurde sodann vom Insolvenzverwalter gekündigt. Im Rahmen eines Interessenausgleichs zwischen dem Insolvenzverwalter und dem beim Arbeitgeber noch vorhandenen Betriebsrat hatte

man festgelegt, dass der Arbeitsplatz des Klägers wegen einer Umverteilung der noch verbliebenen Aufgaben nicht mehr besetzt werde. Dessen Hilfstätigkeiten sollten künftig von den verbliebenen Fachkräften miterledigt werden. Andere Tätigkeiten konnte der Kläger nicht ausüben. Das BAG war der Auffassung, dass die Kündigung des Insolvenzverwalters das Arbeitsverhältnis der Parteien wirksam beenden konnte. Der Arbeitgeber sei nicht verpflichtet gewesen, für den Kläger einen Arbeitsplatz zu schaffen oder zu erhalten, den er nach eigenen Organisationskonzept nicht mehr benötigt habe.

Olaf Müller
Rechtsanwälte Endriss und Kollegen





Gesetzesänderung kann aus Minijob sozialversicherungspflichtige Beschäftigung machen Es drohen Nachzahlungen

Geringfügig entlohnte Beschäftigungsverhältnisse (sogenannte 450-Euro- oder Minijobs) werden vielfach genutzt, um einerseits die Lohnnebenkosten zu minimieren und andererseits die Arbeitnehmer der anfallenden Arbeit entsprechend flexibel einzusetzen. Die Arbeitsleistung wird häufig nicht nach vertraglich fixierter Arbeitszeit, sondern dem Arbeitsanfall entsprechend erbracht.

Bisher wurde eine wöchentliche Arbeitszeit von zehn Stunden unterstellt, sofern keine schriftliche Vereinbarung über feste Arbeitszeiten vorgelegt werden konnte. Seit dem 1. Januar 2019 gilt bei fehlender Arbeitszeitvereinbarung gesetzlich eine wöchentliche Arbeitszeit von 20 Stunden als vereinbart (§ 12 Abs. 1 Teilzeit- und Befristungsgesetz, TzBfG). Liegt keine Arbeitszeitvereinbarung vor, sind beim 2019 geltenden Mindestlohn von 9,19 Euro pro Stunde und einem

Wochenfaktor von 4,33 (= 52 Wochen/12 Monate) 795,85 Euro zu vergüten – gegenüber 382,77 Euro bei einem Mindestlohn von 8,84 Euro und einer Arbeitszeit von zehn Stunden im vergangenen Jahr. Damit kann aus einem Minijob unbemerkt und ungewollt ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis werden, mit der Folge, dass Nachzahlungen der Sozialversicherungsbeiträge und Lohnnachforderungen durch die Arbeitnehmer drohen.

Wer Arbeitnehmer im Rahmen eines Minijobs beschäftigt, sollte daher prüfen, ob die Arbeitszeiten vertraglich fixiert wurden. In Fällen, in denen die Arbeitszeiten bislang vertraglich nicht vereinbart wurden, sollten die Verträge umgehend angepasst werden, denn allein der Stundenzettel, auf dem die tatsächlich gearbeiteten Stunden vermerkt werden, ist nicht ausreichend.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH

Prüfen, ob die Arbeitszeiten vertraglich fixiert wurden

Abschreibungen auf Forderungen gegen ausländische Tochtergesellschaften

BFH billigt steuerliche Nichtberücksichtigung

Die Finanzverwaltung kann die Einkünfte eines Unternehmens steuerwirksam nach oben korrigieren, wenn das Unternehmen geringere Einkünfte erwirtschaftet hat, weil es mit einem ausländischen verbundenen Unternehmen bessere als Drittkonditionen vereinbart hat (§ 1 Abs. 1 Außensteuergesetz, AStG). Eine solche Korrektur ist auch umgekehrt bei gewinnmindernden Abschreibungen möglich: dann nämlich, wenn unbesicherte Forderungen gegen ein verbundenes Unternehmen abgeschrieben werden und wenn diese Forderungen gegenüber einem fremden Dritten nicht eingegangen worden wären. Dem stehen nach einer Entscheidung des Bundesfinanzhofs (BFH) vom 27. Februar (Az.: I R 73/16) weder Regelungen der jeweils einschlägigen Doppelbesteuerungsabkommen (nach Vorbild des Art. 9 Abs. 1 OECD-Must.Abk.) noch das EU-Recht entgegen. Der BFH hat aufgrund der Regelung in § 1 AStG offen gelassen, ob das Ergebnis nicht bereits aufgrund der

Zuordnung der abgeschriebenen Forderung zum gesellschaftsrechtlich veranlassenden Bereich zu erreichen ist. Dies wäre der Fall, wenn die Forderung dauerhaft zur Finanzierung des verbundenen Unternehmens gedient hätte und eine Rückzahlung nicht ernstlich beabsichtigt war. Die fehlende Besicherung kann hierfür ein Indiz sein, ist allerdings – wie der BFH ebenfalls festgestellt hat – allein für eine solche Zuordnung nicht ausreichend.

Die Entscheidung des BFH hat erhebliche Auswirkungen auf die Finanzierung von ausländischen Tochtergesellschaften. Müssen Forderungen gegen ausländische Tochtergesellschaften abgeschrieben werden, kann dies nun nur noch dann steuerlich geltend gemacht werden, wenn die Muttergesellschaft nachweisen kann, dass die Forderung zu Drittkonditionen begründet wurde.

Stefan Lammel

Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Entscheidung hat erhebliche Auswirkung auf die Finanzierung ausländischer Tochtergesellschaften

16. Diga Gartenmesse Beuggen: Pflanzen, Floristik, Gartenaccessoires, 19. bis 21. Juli, Fr 10 bis 18 Uhr, Sa 10 bis 22 Uhr, So 11 bis 18 Uhr, Schloss Beuggen bei Rheinfelden/Baden, Gastveranstaltung, Tel. +49 7623 741 92-0, www.diga-gartenmessen.de (Gartenmessen 2019)

72. Foire aux Vins, Colmar, Wein- und Mehrbranchen-Publikumsmesse, 26. Juli bis 4. August, 11.30 bis 01 Uhr, Ausrüstungen für die Land- und Weinwirtschaft 13 bis 20 Uhr, breites Rahmen- und Unterhaltungsprogramm, Messegelände/Parc des Expositions, Tel. +33 3 90 50 50 50, www.foire-colmar.com



35. Antik-Uhrenbörse, Furtwangen: Uhren und Zubehör aus verschiedenen Epochen

und Ländern, 23. bis 25. August, Fr (Fachbesuchertag) 12 bis 18 Uhr, Sa 9 bis 18 Uhr, So 10 bis 16 Uhr, Hochschule Furtwangen Uni-

versity, Gastveranstaltung, Tel. +49 7723 92 950, www.antik-uhrenboerse.eu

26. OBA Ostschweizer Bildungs-Ausstellung, St. Gallen: Grundbildung und Berufe, Weiterbildung und Karriere, Startforum (Tipps und Talks fürs Berufsleben), 29. August bis 1. September, Do/Fr 8 bis 16.30 Uhr, Sa/So 10 bis 17 Uhr, Olma-Messegelände, Tel. +41 71 242 04 24, www.oba-sg.ch

Eurobike, Friedrichshafen, Internationale Fahrradmesse, mit breitem Fachprogramm, darunter Eurobike Travel Talk, 4. bis 7. September, 9 bis 18 Uhr, Mi/Do/Fr nur für Fachbesucher, So Publikumstag, Messegelände, Tel. +49 7541 708-0, www.eurobike-show.de



71. Herbstmesse, Dornbirn/Vorarlberg, Mehrbranchen-Publikums-

messe: Bauen/Wohnen, breites Konsumgüter-spektrum, Modeschauen, Unterhaltung im Wirtschaftszelt, 4. bis 8. September, 10 bis 18

Uhr, Messegelände, Tel. +43 5572 305-0, www.herbstmesse.messedornbirn.at



Recycling Aktiv 2019, Karlsruhe, Demonstrationssmesse für Entsorgung und Recycling: Baustoffrecycling und Ab-

bruch, Schrott und Metall, Holz und Biomasse, Ersatzbaustoffe – Parallele Messe: **Tiefbau Live 2019,** Demonstrationssmesse für Straßen- und Tiefbau (Maschinen und Anlagen) – Beide Messen 5. bis 7. September, 9 bis 17 Uhr, letzter Tag bis 16 Uhr, Messegelände, Tel. +49 721 37 20-5198, www.recycling-aktiv.com, www.tiefbaulive.com

87. Foire Européenne, Straßburg, Mehrbranchen-Publikumsmesse: Bauen/Wohnen, breites Konsumgüterspektrum, Spezialitäten (Jardin des Delices), Landwirtschaft, Unterhaltung, 6. bis 16. September, 10 bis 20 Uhr (Do und beide Messe-Samstage bis 22 Uhr), Messegelände/Parc des Expositions „Wacken“, Tel. +33 3 88 37 21 21, www.foireurop.com

epm

Bilanz der Frühjahrs-Mehrbranchenmessen

Hochwertiges und Nachhaltiges

Die Mehrbranchen-Publikumsmessen in der Region, die bis Ende Mai stattgefunden haben, verzeichneten laut den Pressemitteilungen im Vergleich zum Vorjahr überwiegend gleiche bis leicht gestiegene Besucherzahlen und durchgängig gutes Produkt- und Kaufinteresse.

So meldete die Inventa in Karlsruhe wie schon in den Vorjahren rund 30.000 Besucher (drei Messetage) und die „Bauen Wohnen Garten“ in Offenburg 11.350 Besucher (Vorjahr 11.270, drei Messetage). Die „Gebäude.Energie.Technik“ in Freiburg gab 9.840 Besucher an (Vorjahr 9.610), und die „Freizeitmessen Freiburg“, erstmals zusammen mit der Messe „Baby + Kind“, nannten 20.450 Besucher (Vorjahr 19.730, jeweils drei Messetage). Die Regio-Messe in Lörrach zählte knapp 61.000 Besucher (Vorjahr 59.000, neun Messetage), die Ibo in Friedrichshafen mit ihren zeitgleichen Schwester-Publikumsmessen 74.100 Besucher (plus vier Prozent, fünf Messetage). In Dornbirn schätzte man jeweils nach Hochrechnungen kurz vor Messeende für die Messen „ComBau“ 14.200 Besucher (13.500) und Schau 61.500 Besucher (60.500, drei und vier Messetage). Und die Frühjahrsmesse Offa mit angeschlossener Offa-Pferdemesse in St. Gallen zählte rund 96.000 Besucher (plus zwei Prozent, fünf Messetage). Die diesjährige Muba in Basel ist in der Besucherstatistik ein Sonderfall – sie wurde jetzt nach 102 Jahren eingestellt. Um zum letzten Mal



Bild: KMK / Martin Wegeman

die „Mutter aller Messen“ zu erleben, kamen knapp eine Viertel Million Besucher, doppelt so viele wie im vergangenen Jahr.

Neben betonter Vielfalt der Messeprogramme und Erlebnissen für die ganze Familie standen Freizeitaktivitäten, Bauen, Renovieren, Wohnen und Garten im Mittelpunkt. Stichworte in den Pressemitteilungen sind klare Vorstellungen und qualitätsbewusstes Denken der Messebesucher, entsprechend hochwertige und nachhaltige Produkte, Neuheiten, Trends und eine immer größere Rolle verschiedener digitaler Verwendungen, was auch mehr jüngere Besucher angezogen hat. Es hat sich gezeigt, dass die Besucher bereit sind, für hochwertige Produkte und Qualität mehr Geld auszugeben. Die Aussteller äußerten sich angesichts des hohen Besucherinteresses zufrieden. **epm**

Passendes Messethema im Frühling: Auf der Inventa in Karlsruhe fand die Landesmeisterschaft der Floristen „Silberne Rose“ statt. Im Bild Leonie Dorffer aus Kirchheim unter Teck.

Förderprogramme

Messebeteiligungen deutscher Unternehmen

Das Auslandsmesseprogramm des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi) für 2020 umfasst 260 Messen in 47 Ländern. 119 Beteiligungen sind in Südost- und Zentralasien als den weiterhin wichtigsten Zielregionen geplant, darunter 58 in China einschließlich Hongkong. In europäischen Ländern außerhalb der EU stehen 42 Messen auf dem Programm (davon 35 in Russland), gefolgt von Nordamerika (33), Naher und Mittlerer Osten (29), Lateinamerika (19) und Afrika (12). Kleine und mittlere Unternehmen können sich auf den ausgewählten Messen im Rahmen von Gemeinschaftsbeteiligungen zu günstigen Bedingungen präsentieren. Insgesamt sind für das Programm 45,5 Millionen Euro vorgesehen. Zusätzlich unterstützt die „Exportinitiative Energie“ 2020 Betei-

ligungen auf zehn Auslandsmessen mit Umwelttechnologieschwerpunkten. Auch Baden-Württemberg engagiert sich im Rahmen des Außenwirtschaftsförderprogramms mit Gemeinschaftsständen an internationalen Leitmessen. Die Beteiligung deutscher Unternehmen über Gemeinschaftsstände an einer Messe in Deutschland wird hauptsächlich von den Bundesländern gefördert. Im Mittelpunkt stehen dabei Messen von internationaler oder nationaler Bedeutung oder bestimmte Wirtschaftszweige. Das BMWi fördert ausschließlich die Teilnahme von jungen innovativen Unternehmen an ausgewählten internationalen Leitmessen in Deutschland. Darüber sollen deren Export neuer Produkte und Verfahren gestärkt werden. **epm**



www.auma.de
(Q Ausstellen,
Förderungen)

www.bw-i.de
(Q Unternehmen/
Cluster, Messebeteiligungen)



Ausflugstipps vom Schwarzwald bis Stuttgart

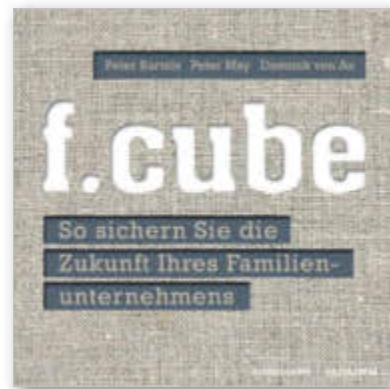
Der Dom in St. Blasien, die Fachwerkstadt Schiltach, die größte Kuckucksuhr der Welt in Triberg oder der Feldberg – klassische Ausflugsziele im Schwarzwald wie diese werden in der neuesten Ausgabe des Magazins „Schwarzwald aktuell“ vorgestellt. Aber auch dem Basler Münster, das 1.000-jähriges Bestehen feiert, der Stuttgarter Wilhelma und dem Erwin-Hymer-Museum in Bad Waldsee sind eigene Kapitel gewidmet. Sie alle laden zum Erkunden von Schwarzwald, Bodensee und den angrenzenden Regionen ein. Zielgruppen sind Urlauber genauso wie Einheimische, die in ihrer Freizeit gerne die Region erkunden. Für beide hilfreich ist der Terminkalender am Ende des Magazins. **mae**

Günther Baumann (Chefredakteur) | Schwarzwald aktuell 2019
Verlagsbüro Mahlbacher | 200 Seiten | 4,90 Euro

Zukunftssicherung mit dem Familienwürfel

Der Titel „f.cube“ klingt kryptisch, der Untertitel „So sichern Sie die Zukunft Ihres Familienunternehmens“ nach einem „must have“ für viele Mittelständler. Die Autoren geben ihnen einen Bausatz an die Hand, wie sie ein Zukunftsmodell für ihr Unternehmen erstellen können, ihren eigenen „f.cube“ (F.Würfel). Dafür erläutern sie 18 Zukunftsfelder anhand von möglichen Szenarien aus der Unternehmenspraxis. Zum Beispiel Cybersicherheit, Start-up-Spirit und familiäre Identitäten. Das Buch ist interaktiv gestaltet und hält verschiedene Aufgaben für die Leser bereit, am Ende eine Bastelvorlage samt -anleitung für einen Familienwürfel – damit man die eigenen Herausforderungen stets im Blick behält. **mae**

Peter Bartels/Peter May/Dominik von Au | f.cube
Murrmann/Haufe | 280 Seiten | 39,95 Euro



Ein Weg zum authentischen Führungsstil

Turnschuhe oder zumindest Sneakers sind nicht nur in der Start-up-Szene, sondern auch in vielen Führungsetagen etablierter Unternehmen angesagt. „Sneakers machen Chefs auch nicht ehrlicher“, ist indes das Vorwort des Buchs „Wenn Turnschuhe nichts bringen“ überschrieben. In dem locker, teils schon flapsig geschriebenen Ratgeber geht es um Werte und Vorstellungen für Führungskräfte in einer Zeit, die vom Abbau strenger Hierarchien geprägt ist. Die Autoren geben Managern und Geschäftsführern Tipps und Hilfestellungen, einen authentischen Führungsstil zu entwickeln, ohne dabei gewollt kumpelhaft herüberzukommen. **sum**

Benjamin Schulz/Brunello Gianella | Wenn Turnschuhe nichts bringen
Frankfurter Allgemeine Buch | 191 Seiten | 20 Euro



Hilfe bei der Existenzgründung

Der Baden-Württembergische Industrie- und Handelskammertag hat den Ratgeber „Herausforderung Selbständigkeit“ neu aufgelegt. Darin informieren die IHKs angehende Existenzgründer über die persönlichen und sachlichen Voraussetzungen einer Unternehmensgründung und beantworten viele Fragen, die bei der Vorbereitung einer Existenzgründung oder Betriebsübernahme auftreten. Themen sind die fachliche und kaufmännische Qualifikation, die Markt- und Standortplanung, Förderprogramme und Finanzierung, der Kapitalbedarf, die Umsatz- und Ertragsplanung, gewerberechtliche Fragen, die Wahl der Rechtsform sowie Steuern und Versicherungen. **sum**

BWIHK (Hrsg.) | Herausforderung Selbständigkeit
86 Seiten | Download unter www.bw.ihk.de/veroeffentlichungen/publikationen



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**IHK Hochrhein-Bodensee**

Birgitt Richter

☎ 07531 2860-139,

✉ birgitt.richter@konstanz.ihk.de**IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**

Marlene Hauser

☎ 07721 922-348,

✉ 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 September-Ausgabe ist der 7. August.

i

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

Recyclingbörse:
www.ihk-recyclingboerse.de

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Ausflugsgaststätte (Ortenau) inklusive Adventuregolf mit Kinderland auf circa 4.000 Quadratmetern zu verkaufen. Verkauft wird das komplette Inventar. Die Gaststätte verfügt über circa 60 Sitzplätze. Weiter 60 Sitzplätze befinden sich auf dem Gelände beziehungsweise im Kinderland. Das Gelände muss von der Stadt gepachtet werden. **LR-EX-A-28/18**

Biowerkstoff-Pionier, Familienunternehmen mit 20 Jahren Erfahrung und Nischenprodukten mit USP bietet zwecks Marktdurchdringung und Weiterentwicklung der Unternehmung aktive Teilhaberschaft für versierten Vertriebsleiter. Langjährige, internationale, breite Kundengruppe aus Industrie (HPL, Tapete, Leuchten) und Handwerk (Maler, Raumausstatter, Schreiner). Ferner circa zehn Prozent Umsatz im Modesektor mit steigender Tendenz und teils illustrierter Kundschaft. Zahlreiche Auszeichnungen für Materialengineering, Design und Sozialinnovation. Produktion in Manufakturen in Afrika und Lateinamerika. Die Endfertigung und der Vertrieb in Deutschland sind relativ ortsunabhängig. Aufgrund des Marshallplans für Afrika und zahlreicher damit verbundener Zuschussprogramme günstiger Zeitpunkt für ein Engagement. **LR-EX-A-29/19**

Zur Weiterführung im Zuge einer Unternehmensrückgabe suchen wir einen geeigneten Nachfolger. Unser Einzelunternehmen/Kleingewerbe ist seit über 35 Jahren im Bereich der Schauerwerbgestaltung/Visuelles Marketing erfolgreich tätig. Wir verfügen über langjährige Stammkunden im Bereich Optik, Apotheken, Schmuck, Bäckereien, Metzgereien und weitere im südbadischen Raum. Großer Lagerbestand ist vorhanden. Auf Wunsch ist eine zeitlich befristete Einführung und Begleitung möglich. **LR-EX-A-30/19**

Ehemaliger kaufmännischer Gesamtverantwortlicher eines renommierten deutschen Premiumherstellers mit Erfahrung im Bereich der Nachhaltigkeit sucht ein Unternehmen zur Übernahme als Geschäftsführer. Region: von Basel, Lörrach über Freiburg, Baden-Baden bis Karlsruhe. Branchen: Handel (auch gerne mit Premium- und Luxusgütern), Dienstleistung. Das Unternehmen sollte

bereits am Markt etabliert und finanziell unabhängig sein. **LR-EX-N-31/19**

Nachfolger/in ab sofort oder später für eine Unternehmensberatung (über zehn Jahre alt): Kernkompetenz „Demographischer Wandel“. Es sind ein sehr gutes Netzwerk (unter anderem Projekte für das Ministerium Baden-Württemberg/L-Bank) und eine große Datenbank vorhanden. Professionelle Software für Altersstrukturanalysen und viele Werkzeuge mehr. Dozententätigkeit bei der Industrie- und Handelskammer und eine Experten-Geschäftsstelle für die Region Baden kann gegebenenfalls auf Wunsch übernommen werden. Einweisung in die Materie und begleitete Übergabe ist gewährleistet. **LR-EX-A-32/19**

Exklusive kleine Spezialitäten-Kaffeerösterei mit außerordentlicher Zuwachsrate im westlichen Bodenseeraum zu verkaufen. Die Rösterei ist in ein Ladengeschäft mit kleinem Café integriert (gemietete Räumlichkeiten). Neben der gut sortierten Produktpalette nehmen die Kunden auch Kaffee-Catering sowie Seminare in Anspruch. Sowohl Marke als auch Logo sind eingetragen. **KN-EX-A-568/19**

Nachfolger für Schreibwarenladen mit Kiosk-Anteil zu verkaufen. Schreibwarenladen, Hermes, Lotto, Reservix, Getränke, Süßwaren, Eis und mehr ist seit 2005 in meiner Hand. Der Pachtvertrag gilt noch fünf Jahre, es kann allerdings mit dem Verpächter auch ein Dreijahresvertrag abgeschlossen werden. Es wird ein Nachfolger gesucht, der das Sortiment übernimmt und auf Wunsch auch noch ausweiten kann. **KN-EX-A-567/19**

Mobiles Café und Bar in stilvollem Oldtimer-Wohnwagen, mobil für Events und Feierlichkeiten, hochwertig ausgestattet, standortunabhängig zu betreiben, zu verkaufen beziehungsweise zu verpachten. **KN-EX-A-569/19**

„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: Sick AG

Verlag und Anzeigen:
Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Jägerweg 1, 76532 Baden-Baden
Verlags-/Anzeigenleitung: Achim Hartkopf
Anzeigendisposition: Andrea Albecker
Telefon 07221 211912,
albecker.andrea@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
Reichenastraße 21, 78467 Konstanz
Telefon 07531 2860-0 und Gottschalkweg 1,
79650 Schopfheim, Telefon 07622 3907-0,
info@konstanz.ihk.de, www.konstanz.ihk.de
Pressesprecher:
Christian Wulf, Telefon 07531 2860-125

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
Romäusring 4, 78050 VS-Villingen
Telefon 07721 922-0, info@vs.ihk.de,
www.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 1. Juli.
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.

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Wir sind ein unabhängiger Partner im Bereich Energiekostenoptimierung mit Fokus auf Haus- und Immobilienverwaltung. Wir suchen in Deutschland (bundesweit) und Österreich selbstständige Handelsvertreter für den B2B Vertrieb. Optimal wären Erfahrungen im Energie- oder Immobilienbereich. Vergütung auf Provisionsbasis. **KN-HV-538/19**

Wir bieten exklusiv einzigartige Produkte „inspired by nature“, eine angenehme und aussichtsreiche Akquisetätigkeit, selbstständige Organisation eines festgelegten Gebietes und ein attraktives Einkommen durch Top-Provisionen. Sie haben optimalerweise bereits Erfahrung im Vertrieb/Trainingsbereich der Haarkosmetik gesammelt, arbeiten selbstständig und zielorientiert, verfügen über ein freundliches und aufgeschlossenes Wesens und sind gerne erfolgreich. Sie haben ein sicheres Auftreten und gepflegte Umgangsformen. **KN-HV-537/19**

Wir produzieren Reinigungs- und Pflegemittel mit einem guten Preis-Leistungsverhältnis in Bereichen wie Fahrzeug, Handwerk, Industrie und vielen weiteren. Für den Vertrieb unserer Produkte suchen wir deutschlandweit einen Handelsvertreter (m/w/d). **VS-EX-HV-03/19**

BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL

Erfolgreicher, kleiner Dienstleister im Bereich Software-Entwicklung (drei Mitarbeiter im technischen Bereich) aus Trossingen will Aktivitäten auf die Entwicklung und den Vertrieb eines Produkts ausweiten. Hierzu wird eine passende Produktidee gesucht. Sowohl die Gründung eines neuen Unternehmens als auch die Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen sind möglich. **VS-EX-K-09/19**

Führendes Taxiunternehmen in Baden-Württemberg sucht Nachfolger/in. Es werden Taxi-, Mietwagen-, Kranken-, Flughafen-, Schüler- und Linienbusfahrten angeboten. Mit Sitz im Süden Baden-Württembergs ist der Betrieb optimal an das regionale und überregionale Verkehrsnetz über Bundesstraßen und Autobahn angebunden. Aufgrund vieler Stammkunden und fester Verträge werden stabile Umsätze erwirtschaftet. Mit einem Fuhrpark von 18 Fahrzeugen werden aktuell 34 Mitarbeiter beschäftigt. **KN-EX-A-566/19**

Sportgeschäft (Laufen, Rad, Schwimmen und Triathlon) in Grenz Nähe zur Schweiz sucht mittel-/langfristig eine/n Nachfolger/in. Eine sanfte Übergabe der Geschäfte in den nächsten drei bis fünf Jahren möglich. Das Ladengeschäft (200 Quadratmeter plus Werkstatt und Lager) ist gemietet. **KN-EX-A-565/19**

Gelernter Werkzeugmacher mit praktischer Erfahrung im Bereich Werkzeugbau für Kunststoffspritzgussformen und zusätzlicher Ausbildung als Maschinenbautechniker Fachrichtung Maschinentechnik (Schwerpunkt Betriebstechnik) sucht ein Unternehmen aus den folgenden Branchen: Lohnfertigung – CNC-Bearbeitung (Drehen, Fräsen, Schleifen, Erodieren etc.), Kunststoffspritzgussunternehmen und/oder Werkzeugbau. Da ich jetzt mittlerweile seit 15 Jahren in dieser Branche tätig bin und viele Erfahrungen gesammelt habe, suche ich auf diesem Weg ein eigenes Unternehmen, das ich führen und in dem ich meine bisherigen Erfahrungen einbringen kann. Mir wäre sehr daran gelegen, die bereits eingestellten Mitarbeiter sowie die Räumlichkeiten (wenn möglich auch zur Miete) und Maschinen übernehmen zu können. Eine Einarbeitung durch den bisherigen Inhaber wäre wünschenswert. **VS-EX-N-06/19**

Kleiner gutgehender Dienstleistungsbetrieb – Messtechnik, Spindelservice, Maschinenreparatur, Maschinenhandel und weitere – mit gutem Kundenstamm (deutschlandweit) sucht aus Altersgründen Nachfolger. Eine Einarbeitung ist auf Wunsch möglich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Gerne erfahren Sie weitere Details in einem persönlichen Gespräch. **VS-EX-A-30/18**

Verpackungen für Brausetabletten aus Kehl

Hülle für Vitamine

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: Verpackungen für Brausetabletten von der Jaco – Dr. Jaeniche GmbH aus Kehl-Leutesheim.

Millionen von Röhren

Produkte der Jaco – Dr. Jaeniche GmbH aus Kehl-Leutesheim haben wahrscheinlich die meisten schon einmal verwendet: Das Ortenauer Unternehmen produziert Verpackungen für Vitamin-, Magnesium- und andere Brausetabletten. Zwischen 1 und 1,5 Millionen der Kunststoffröhren werden am Tag gespritzt und bedruckt (siehe Text rechts). Bestseller ist die sogenannte R230- oder I230-Röhre, in die 20 Brausetabletten hineinpassen (Bild). Sie ist 14,35 Zentimeter lang und hat einen Innendurchmesser von 2,9 Zentimetern. Mit den Verpackungen für Brausetabletten macht Jaco rund 95 Prozent des Umsatzes. „Was die Produktion von Röhren angeht, sind wir sicherlich führend in diesem Markt“, sagt Verena Mulhaupt. Sie ist eine Vertreterin der vierten Generation und führt das operative Geschäft gemeinsam mit ihrem Mann Sebastian Mulhaupt. Der Seniorchef, ihr Vater Wilhelm Jaeniche jun., fungiert als strategischer Berater.

In Familienhand

Jaco ist ein typisches Ortenauer Familienunternehmen: Wilhelm Jaeniche sen. gründete 1956 in Kehl-Leutesheim die Jaco – Dr. Jaeniche GmbH & Co. KG. Das Produktionsgebäude hatte er bereits 1949/50 errichtet und es für die Lagerung, das Sortieren und Fermentieren von Tabak genutzt. 1956 sattelte er um auf Kunststoffverarbeitung, drei Jahre später spezialisierte er sich auf das Herstellen und Bedrucken von Verpackungen für die Pharmaindustrie. Kunden aus der Pharmaindustrie hat Jaco auch heute noch. Denn neben Verpackungen für Brausetabletten produziert das Unternehmen beispielsweise Messbecher und -löffel für Laboranwendungen, aber auch Dosen für Fischfutter und einen Inhalator, den Apotheken vertreiben. 117 Voll- und 11 Teilzeitmitarbeiter sowie 14 Lehrlinge, die in insgesamt sechs Berufen ausgebildet werden, sind beschäftigt. 2018 erwirtschaftete Jaco einen Umsatz von über 19 Millionen Euro und fertigte rund 330 Millionen Produkte.



Spritzen und Drucken

Für die Röhren werden Granulate des Kunststoffs Polypropylen verwendet. Sie lagern in Silos auf dem Werksgelände und werden über ein Rohrleitungssystem direkt zu den Maschinen in der Produktionshalle transportiert. In der jeweiligen Maschine wird das Granulat zuerst mit dem sogenannten Masterbatch, einer Einfärbefarbe aus Kunststoff, in einem bestimmten Verhältnis gemischt. Anschließend wird es geschmolzen, homogenisiert und in das Spritzgießwerkzeug gepresst – die meisten Werkzeuge stellt Jaco selbst her. Etwa 85 Prozent der Kunststoffröhren werden anschließend im sogenannten Letterset-Druckverfahren je nach Kundenwunsch bedruckt. Die übrigen rund 15 Prozent – Tendenz steigend – produziert Jaco im sogenannten In-Mould-Labeling (IML)-Verfahren. Dabei werden die zuvor bei Partnerfirmen bedruckten Label aus Polypropylen in die Spritzgussmaschine eingeführt und während des Gießens der Kunststoffröhren mit diesen verschmolzen. 2013 und dieses Jahr hat Jaco für jeweils über eine Million Euro zwei IML-Anlagen angeschafft. Jaco sei damit Vorreiter bei dieser innovativen Technologie, betont Geschäftsführerin Verena Mulhaupt. Außerdem verweist sie auf die hohe Fertigungstiefe von Jaco. Die Deckel für die Kunststoffröhren stellen allerdings Partnerunternehmen von Jaco her, die diese in Deutschland direkt an die Brausetablettenhersteller liefern. In Deutschland sitzen auch die meisten Kunden von Jaco, der größte von ihnen ist die Firma Krüger aus Bergisch-Gladbach. mae