WiRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

OKTOBER 2019
erscheint am 1.10.2019

A1-Bescheinigung
Betriebe ärgern sich über Bürokratie

Vielkönner
Pyramid Computer setzt auf Selbstbedienungsterminals

Seelsorger
Wirtschaftspfarrer Andreas Bordne geht in Betriebe

Dauerbrenner
Heliotron ist Marktführer für Flüssigwachskerzen

Gründungsjahr 1919

Viele Firmen feiern

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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Wer gründet, hat für gewöhnlich ein neues Produkt entwickelt, eine Idee für eine neue Dienstleistung – oder einfach Lust, auf eigenen Beinen zu stehen. Das gab es natürlich auch im Jahr 1919. Kurz nach dem Ende des Ersten Weltkriegs litt jedoch ein Großteil der Bevölkerung Not und die vielen, zum Teil versehrten Kriegsheimkehrer brauchten Arbeit. Da zahlreiche Unternehmen während des Krieges schließen mussten, blieb vielen nichts anders übrig, als selbst welche zu gründen. Zugleich herrschte eine Aufbruchstimmung, die Neuanfänge begünstigte. Das führte zu einer zumindest kleinen Gründungswelle in der Region und dazu, dass viele dieser Unternehmen in diesem Jahr ihr 100-jähriges Bestehen feiern (Seite 6).

Bild: Florian Forsbach

Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

Auch der Handelsverband Deutschland wurde 1919 gegründet, der Handelsverband Südbaden folgte im Jahr 1946. Er berichtete jüngst von weiter abnehmenden Umsätzen der Mehrheit seiner Mitglieder mit Schweizer Kunden im ersten Halbjahr 2019, durchschnittlich aber konstanten Geschäften (Seite 49).

Alles andere als konstant ist das Geschäft des Freiburger Computerbauers Pyramid in den vergangenen Jahrzehnten gewesen. Das 1985 gegründete Unternehmen hat sich immer wieder neu erfunden. Es war anfangs auf Computer für den Privatgebrauch spezialisiert, verlegte sich dann auf Industrierechner und generiert heute den größten Teil seines Umsatzes mit Selbstbedienungsterminals, die beispielsweise in Restaurant- oder Einzelhandelsketten zum Einsatz kommen (Seite 34).

Recht geradlinig wiederum verlief der Werdegang von Jasmin Biermann-Gässler, unserem Kopf des Monats. Die Betriebswirtin, der es ein Bedürfnis ist, Ökonomie und Soziales zu verknüpfen, hat während der vergangenen zehn Jahre ihre eigene Firma in Donaueschingen aufgebaut. Die Biema Bildungsmanagement befasst sich damit, für jeden einzelnen Kunden den richtigen Arbeitsplatz zu finden, und beschäftigt selbst mittlerweile 35 Mitarbeiter (Seite 12).

Viel Spaß beim Lesen.

Ihr Ulrich Plankenhorn

INHALT
OKTOBER

4 PANORAMA

6 › TITEL

Viele Hundertjährige. Aufbruchstimmung nach dem Ersten Weltkrieg

10 LEUTE

10 **Personalien:**
Jonas, Günter & Martin Zimmer
Frank Wiehmeier
Julian Sayer
Roland Burtsche
Miriam Teige
Freya Lemcke/Günter Lambertz

12 **Kopf des Monats:**
Jasmin Biermann-Gässler

14 **Gründer:**
Christian Neumann/
Christian Reetz

15 Claudia Kranz
Bernhard Mering/Thorsten Harig/Hendrik Seibel

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk und öffentliche Bekanntmachungen

34 UNTERNEHMEN

› 34 Pyramid Computer
36 Prototyp-Werke
37 Kur + Reha
38 Gschwander
39 United Planet, SWEG
40 RkK, Sparkasse Reichenau
41 RMA Rheinau
42 Stein Automation, FFAW
43 Hotmobil

› Themen der Titelseite

72

Aus dem Südwesten

Freiburger Dauerkerze

Die Firma Heliotron fertigt im Freiburger Stadtteil Tiengen Flüssigwachskerzen, die vor allem in der Hotellerie und Gastronomie, bei Bestattungsunternehmen und in Kirchen zum Einsatz kommen.

REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk und öffentliche Bekanntmachungen

17

46

Interview zu Betriebsseelsorge

Für alle offen

Wirtschaftspfarrer Andreas Bordne bietet seit einem Jahr Seelsorge in Betrieben an. Im Interview berichtet er, wie das funktioniert, was die Unternehmen davon haben und wie die Resonanz auf das Angebot der Evangelischen Landeskirche ist.

34

Pyramid Computer

Vom PC zum Terminal

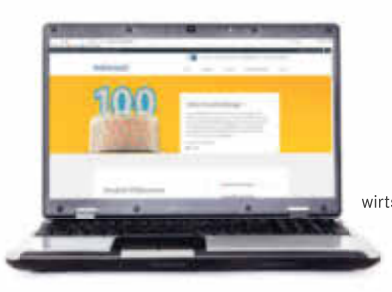
Pyramid startete 1985 als Hersteller von PCs, verlegte sich später auf Industriecomputer und macht heute den Großteil seines Umsatzes mit Selbstbedienungsterminals für Gastronomie, Einzelhandel und andere.

6

TITELTHEMA: Viele Hundertjährige

Aufbruchstimmung nach dem Ersten Weltkrieg

Im Jahr 1919 und damit kurz nach dem Ende des Ersten Weltkriegs gab es in der Region besonders viele Unternehmensgründungen. Warum dies so ist und welche Betriebe dies sind, ist Thema unserer Titelgeschichte.



WIS IM NETZ

Ausgewählte Inhalte und das komplette E-Magazin unter: wirtschaft-im-suedwesten.de

44 Hirth Fahrzeugbau, Spar- und Bauverein Konstanz
45 Bauverein Breisgau, Heimbau Breisgau, Familienheim Freiburg

46 THEMEN & TRENDS

› 46 Interview zum Thema Betriebsseelsorge
› 48 A1-Bescheinigungen für Geschäftsreisen ins Ausland
49 Der südbadische Einzelhandel im ersten Halbjahr

50 PRAXISWISSEN

50 Innovation/Arbeitswelt
51 International
52 Recht
54 Steuern

56 MESSEN

56 Kalender
57 News

72 DIE LETZTE SEITE

› Aus dem Südwesten: Flüssigwachskerzen von Heliotron

STANDARDS

55 Literatur
68 Börsen
69 Impressum

BEILAGENHINWEIS

Der Regionalausgabe Südlicher Oberrhein liegt ein Flyer der IHK-Bildungszentrum Südlicher Oberrhein GmbH in Offenburg bei. Den Regionalausgaben Südlicher Oberrhein und Hochrhein-Bodensee sind Prospekte der ernst + König GmbH, Freiburg beigelegt.
Der Regionalausgabe Konstanz ist ein Prospekt der Ergonomie HAGELEIT, Konstanz beigelegt.

Neue Runde „Start-up BW Elevator Pitch"

Eine Aufzugsfahrt für die Geschäftsidee

Der „Start-up BW Elevator Pitch" geht in eine neue Runde, Interessierte können sich für die regionalen Vorentscheide bewerben. Der Regional Cup Südlicher Oberrhein findet am 19. November in Offenburg statt, der Regional Cup Bodensee am 28. November in Konstanz, der Regional Cup Freiburg am 26. März 2020 in Freiburg und der Female Founders Cup am 28. April 2020 in Tuttlingen. Das Landesfinale folgt im Sommer 2020. Der Elevator Pitch ist eine kurze Präsentation einer Geschäftsidee vor einer Jury und Publikum, für die die Start-ups drei Minuten Zeit haben – etwa die Dauer einer Aufzugsfahrt. Sie dürfen dabei keine digitalen Medien, sondern nur Fotos, Schilder, Prototypen oder Modelle verwenden. Vertreter aus unterschiedlichen Branchen treten gegeneinander an. Ausnahmen gibt es beim Dehoga Cup (Gastronomie, Hotellerie und Branchenzulieferer) und beim Female Founders Cup (Gründerinnen sowie überwiegend weibliche Gründungsteams). **sum**

www.startupbw.de/wettbewerbe/elevatorpitch/

Bild: denisismagilov - stock.adobe

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2019

	Betriebe (mit mehr als 50 Beschäftigten)			Beschäftigte (in 1000)			Umsatz (in Mio Euro)			Ausland (in Mio Euro)		
	Mai	Juni	Juli	Mai	Juni	Juli	Mai	Juni	Juli	Mai	Juni	Juli
Stadtkreis Freiburg	47	47	47	10	10	10	223	218	221	134	138	134
Breisgau-Hochschwarzwald	95	95	95	19	19	19	301	305	323	144	135	151
Emmendingen	68	68	68	14	14	14	238	196	230	150	118	144
Ortenaukreis	236	236	236	50	50	50	1114	994	1147	477	441	507
Südlicher Oberrhein	**446**	**446**	**446**	**93**	**93**	**93**	**1876**	**1713**	**1921**	**905**	**832**	**937**
Rottweil	105	105	105	23	23	23	430	387	450	205	180	212
Schwarzwald-Baar-Kreis	168	167	168	29	29	29	466	424	484	192	182	189
Tuttlingen	144	144	144	32	32	32	636	558	663	358	319	371
Schwarzwald-Baar-Heuberg	**417**	**416**	**417**	**84**	**84**	**84**	**1533**	**1368**	**1597**	**755**	**681**	**772**
Konstanz	75	75	75	17	17	18	451	424	455	247	242	239
Lörrach	87	87	87	18	17	17	345	313	344	213	200	227
Waldshut	58	58	58	12	12	12	356	308	362	163	130	146
Hochrhein-Bodensee	**220**	**220**	**220**	**47**	**47**	**47**	**1152**	**1045**	**1161**	**622**	**572**	**612**
Regierungsbezirk Freiburg	**1083**	**1082**	**1083**	**224**	**224**	**225**	**4560**	**4126**	**4679**	**2283**	**2085**	**2320**
Baden-Württemberg	**4552**	**4548**	**4544**	**1200**	**1200**	**1208**	**30525**	**27014**	**31315**	**17362**	**15245**	**18013**

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WiS 10/2019)

DIHK-Gründerreport

Der Funke zündet nicht

Steigendes Gründungsinteresse, doch der Funke zündet nicht. So lautet das Fazit des aktuellen Gründerreports, den der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) im September vorgestellt hat. Der Bericht basiert auf den Kontakten, die IHK-Existenzgründungsberater vergangenes Jahr mit angehenden Unternehmern hatten. Er erfasst somit einen Großteil des Gründungsgeschehens in Deutschland. Laut Gründerreport haben 2018 zwar 28 Prozent mehr Teilnehmer die IHK-Seminare zur Unternehmensgründung besucht als 2017, doch zugleich ist die Zahl derer gesunken, die anschließend Nägel mit Köpfen machten, das heißt ein konkretes Geschäftskonzept erstellten und mit ihrer IHK besprachen. Dies habe zuletzt nur jeder zweite Teilnehmer von IHK-Gründertagen getan – vor vier Jahren seien es 92 Prozent gewesen. „Die Welle verebbt, bevor sie in Fahrt kommt", kommentiert DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben. Als Grund wird zu viel Bürokratie genannt – etwa bei Genehmigungen, bei der Umsetzung der Europäischen Datenschutzgrundverordnung, bei Steuern und Förderanträgen. Viele beklagten auch schlechtes Internet und einen zu komplizierten Zugang zu öffentlichen Fördermitteln. ine

i Den DIHK-Gründerreport gibt es als Download unter www.wirtschaft-im-suedwesten.de, Rubrik Themen & Trends

August 2019

Verbraucherpreisindex

	Deutschland	Baden-Württemberg
Index	106,0	106,4
Veränderung zum Vorjahr	+1,4%	+1,5%

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

Bild: bubaone - iStock

Dritter Automotivegipfel

Strategien für Zulieferer

Die Zulassungszahlen für Elektroautos steigen, gleichzeitig wächst die Kritik an der Ökobilanz elektrischer Fahrzeuge, und das Interesse an der Brennstoffzelle sowie an synthetischen Kraftstoffen wächst. „Kommt jetzt der technologieoffene Wandel?" lautet daher das Motto des dritten Automotivegipfels, den die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg am 12. Dezember in den Donauhallen in Donaueschingen gemeinsam mit dem WVIB ausrichtet. Es geht in mehreren Runden sowie einer Podiumsdiskussion um Zukunftsstrategien und -technologien für Zulieferer. Zu den Referenten zählen Hanns-Peter Knaebel (Röchling-Gruppe), Jörgen Döring (Daimler) und Dieter Becker (KPMG). ine

i Details und Anmeldung unter www.automotive-gipfel.de

VdU-Veranstaltung zu innovativen Wertekonzepten

Unternehmen neu denken

Ökologische Nachhaltigkeit, soziale Gerechtigkeit, Mitbestimmung, Transparenz: Der Ruf nach werteorientierten Geschäftsmodellen wird lauter, und die Politik erhöht die Anforderungen an Unternehmen. Welche Konzepte gibt es, die unternehmerisches Handeln und gesellschaftliche Verantwortung verbinden? Wie lassen sie sich in die bestehende Firmenkultur integrieren? Und wer begleitet Unternehmen auf diesem Weg? Antworten auf diese und andere Fragen gibt die Veranstaltung „Unternehmen neu denken – Innovative Wertekonzepte", zu der der Verband deutscher Unternehmerinnen (VdU) Südbaden am 17. Oktober um 16.30 Uhr in die Angell-Akademie Freiburg einlädt. Diese ist ebenso wie die IHK Südlicher Oberrhein, die GLS Bank und das Netzwerk Südbaden Partner der Veranstaltung. Angesprochen sind Unternehmerinnen, Unternehmer, Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer. pm

i Details und Anmeldung unter www.vdu.de/suedbaden

Aufbruchstimmung nach dem Ersten Weltkrieg

Viele Hundertjährige

Die Bäckerei K&U, die Schuler Rohstoff GmbH und die Progress-Werk Oberkirch AG haben eines gemeinsam: Sie alle wurden 1919, im Jahr nach dem Ende des Ersten Weltkriegs, gegründet. Dass sich vor 100 Jahren die Firmengründungen häuften, ist uns aufgefallen, als wir in diesem Jahr ungewöhnlich viele Pressemitteilungen zu 100. Firmenjubiläen erhalten haben. Daher sind wir dem nachgegangen.

Bild: jfunk - Fotolia

„Es gab in Deutschland eine Aufbruchstimmung“, sagt Dieter K. Tscheulin, Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Freiburg, mit Blick auf die Monate nach dem Ende des Ersten Weltkriegs. Das sei typisch für die Zeit nach einer Zäsur, wie das Ende des Ersten Weltkriegs eine war. Dieser Einschnitt markiert zugleich den Übergang von der Monarchie zur Demokratie (siehe Kasten Seite 8), die für den Einzelnen mehr Freiheiten mit sich brachte. „Das hat viele Leute mit Unternehmergeist begünstigt“, sagt Tscheulin.

Während der vier Kriegsjahre – der Erste Weltkrieg begann am 28. Juli 1914 und endete am 11. November 1918 – wurde die Wirtschaft staatlich gelenkt und auf den Krieg umgestellt. Viele bestehende Betriebe mussten ihre Produktion auf Rüstungs- und andere für die Kriegsführung wichtige Güter konzentrieren. Unternehmen, bei denen dies nicht möglich war, bekamen häufig keine Roh- oder Brennstoffe zugewiesen, konnten dann oft nicht mehr produzieren und mussten schließen. Auch exportorientierte Firmen standen häufig vor Problemen, mussten Mitarbeiter entlassen oder gar schließen. Da die Kriegsgegner eine Blockade gegen Deutschland verhängt hatten und auch die deutsche Regierung Exporte in viele Länder untersagte, konnten kaum mehr Waren ausgeführt werden. Thorsten Maentel, wissenschaftlicher Mitarbeiter des Wirtschaftsarchivs Baden-Württemberg, einer von den baden-württembergischen IHKs und dem Land getragenen Stiftung, hat für Württemberg (für Baden gibt es keine Zahlen) ein „starkes Betriebssterben im Ersten Weltkrieg“ festgestellt. Gab es Ende 1913 noch rund 14.000 Betriebe, waren es Ende 1918 nur noch 11.600, Ende 1919 aber wieder etwa 14.000.

Die Zahlen der IHKs Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein sprechen für eine zumindest kleine Gründungswelle in der Region 1919: In den Stammdatenregistern der drei Kammern finden sich insgesamt 93 Firmen mit dem Gründungsjahr 1919. 1918 waren es gerade einmal 18, 1920 und 1921 waren es 62 beziehungsweise 65. Die Ursachen für diese vielen Gründungen 1919: In dem Jahr wurden die kriegsbedingten Wirtschaftssanktionen abgeschafft, sodass aus einer Kriegs- wieder eine Friedenswirtschaft werden konnte. Denn die Menschen – vor allem die vielen aus dem Krieg heimkehrenden Soldaten – brauchten Arbeit. Da es viele Unternehmen, in denen sie vor dem Krieg gearbeitet hatten, nicht mehr gab, blieb ihnen oft keine andere Wahl als selbst aktiv zu werden. „Die Notwendigkeit, Unternehmen zu gründen, war 1919 da“, sagt Thorsten Maentel. „Jemand der Mut, Phantasie und wirtschaftliches Geschick hatte, hatte große Möglichkeiten, etwas auf die Beine zu stellen.“ Der Wirtschaftsprofessor Tscheulin betont: „Natürlich herrschte 1919 Unsicherheit. Da man aber nichts Sicheres aufgab, konnte man auch einfacher unternehmerische Initiative zeigen.“

Den Gründern kam zugute, dass die Banken ihnen ohne große Probleme Kredite gewährten; der eigentlich überschuldete Staat unterstützte die Unternehmen 1919/20 mit einer großzügigen Geldpolitik. Denn der Regierung war daran gelegen, dass in Deutschland viel produziert wurde, um die Reparationszahlungen, die das Land den Siegermächten entrichten musste, stemmen zu können. Und die Menschen wollten wieder konsumieren, Kleidung, Möbel und vor allem Lebensmittel kaufen, was während der Kriegsjahre angesichts des fehlenden Angebots nicht möglich gewesen war. Viele waren arm, andere aber hatten Geld gespart, da sie es nicht hatten ausgeben können. Da der Staat die Inflation relativ gering gehalten hatte, hatte das Ersparte kaum an Wert verloren. Im Jahresbericht des Badischen Gewerbeaufsichtsamtes ist für das Jahr 1919 zu lesen: „Der beschränkten Produktionsfähigkeit stand ein Warenhunger gegenüber, der die Erzeugung um jeden Preis forderte.“

Im Jahr 1919 entstanden nicht nur Unternehmen aus dem Konsum- und Verbrauchsgüterbereich. „Das Spektrum an Firmen, die gegründet wurden, ist sehr breit“, sagt der Historiker Thorsten Maentel. Das zeigt auch ein Blick in die Region: Zu den 1919 gegründeten Unternehmen zählen neben zahlreichen Handwerksbetrieben die Freiburger Baugenossenschaft Heimbau Breisgau, die es sich auf die Fahnen geschrieben hatte, vor allem fehlende Arbeiterwohnungen zu schaffen (siehe Seite 45) und der Seilwindenhersteller Rotzler aus Steinen. Auch der Bonbon-Onkel aus Behra (Gemeinde Hüfingen) ist darunter. In vierter Generation sind heute Mitglieder der Familie Eberling mit ihrem fahrenden Verkaufsstand auf Märkten und Messen unterwegs, wo sie ihre Süßigkeiten

»Die Notwendigkeit, Unternehmen zu gründen, war 1919 da«

Thorsten Maentel, Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Wirtschaftsarchiv Baden-Württemberg

ZAHLEN

Verlässliche Zahlen darüber, wie viele Unternehmen es im Regierungsbezirk Freiburg während des Ersten Weltkriegs und in den Jahren danach gab und wie viele von ihnen jeweils Gründungen waren, gibt es nicht. Auch die IHKs haben nicht die Gründungsdaten all ihrer jetzigen und ehemaligen Mitglieder erfasst. Folgende Daten liegen ihnen vor – ohne Anspruch auf Vollständigkeit:

IHK-Bezirk	Jahr	Gründungen	Noch bestehend
Hochrhein-Bodensee	1918	2	0
	1919	12	4
	1920	6	0
	1921	10	4
Schw.-Baar-Heuberg	1918	8	5
	1919	27	16
	1920	23	14
	1921	17	7
Südlicher Oberrhein	1918	8	1
	1919	54	20
	1920	33	7
	1921	38	12

›

Gesucht für sofort
10–15 tüchtige Schreiner
10–12 tüchtige
Maschinen-Arbeiter
Patent-Möbelfabrik G. m. b. H., Oberwolfach.
Anmeldungen nimmt entgegen
technischer Betriebsleiter Reinhard Häusle.

Die Gründungssiedlung der Genossenschaft Heimbau Breisgau (links). Mit der oben stehenden Anzeige, die am 1. Juli 1919 im „Kinzigtäler“ erschien, suchten die Möbelwerke Hund im Gründungsjahr Mitarbeiter.

› anbieten. Auf der Freiburger Mess‘ beispielsweise ist der Bonbon-Onkel eine Institution.

Längst etabliert sind auch viele andere Gründungen aus dem Jahr 1919: zum Beispiel die auf Schokolade sowie Formen und Verpackungen dafür spezialisierte Handelsagentur Friedrich Bruno, die in Singen gegründet wurde und heute in Reute ansässig ist. Eichner Bau aus Lahr zählt ebenso dazu wie die Garnfabrik Madeira in Freiburg. Viele haben damals klein angefangen und sind im Laufe der Jahre zu großen Betrieben gewachsen. Dazu zählt die Bäckerei K&U mit Sitz in Neuenburg, die heute zu Edeka Südwest gehört, rund 680 Filialen betreibt und etwa 5.000 Mitarbeiter beschäftigt. Ihre Ursprünge liegen in der Bäckerei Usländer, die der Gengenbacher Bäcker Franz Usländer 1919 in Freiburg eröffnete.

Andere Beispiele für erfolgreiche Gründungen aus dem Jahr 1919 sind die auf Büroeinrichtungen spezialisierten Hund Möbelwerke mit Hauptsitz in Biberach, der Recyclingspezialist Schuler Rohstoff aus Deißlingen, die Leipold-Gruppe, Hersteller von Präzisionsteilen aus Metall mit Stammsitz in Wolfach, und die Prototyp-Werke in Zell am Harmersbach, die Gewinde- und Fräswerkzeuge produzieren (siehe Seite 36). Das auf dem Gelände einer alten Mühle in Stadelhofen gegründete Progress-Werk Oberkirch ist längst ein Konzern mit knapp 3.500 Beschäftigten in Deutschland, Kanada, Tschechien, Mexiko und China. Metall zu verarbeiten, was PWO heute für die Automobilindustrie macht, war bereits die Absicht der sieben schwäbischen Gesellschafter, als sie das Unternehmen vor 100 Jahren gründeten. Die erste Thalia-Buchhandlung wurde 1919 im Thalia-Theater in Hamburg gegründet – seit rund drei Jahren hält der Freiburger Verleger Manuel Herder die Mehrheit an dem Unternehmen, und viele Buchhandlungen in der Region gehören inzwischen zu Thalia.

Die genannten Betriebe haben eines gemeinsam: Sie alle konnten dieses Jahr ihren 100. Geburtstag feiern, haben also nicht nur die wirtschaftlich, politisch und gesellschaftlich turbulenten Jahre der Weimarer Republik überstanden, die in der Weltwirtschaftskrise ab 1929 gipfelten. Zudem haben sie – auf welche Art auch immer – den Zweiten Weltkrieg überdauert. Und sie haben viele Hürden ganz anderer Art überwunden. Die meisten Hundertjährigen sind mittelständische Familienunternehmen – so wie es für die Wirtschaft in der Region typisch ist. Darin sieht der Freiburger Betriebswirtschaftsprofessor Tscheulin den Hauptgrund für ihr langes Überdauern: „Familienunternehmen denken in Generationen, sie sind langfristig ausgerichtet“, sagt er. „Ein gutes Familienunternehmen ist kaufmännisch vorsichtig, das heißt, es kalkuliert sein Risiko, handelt mit Augenmaß und ist ein konservativer Innovator.“ Investiert würde häufig nur mit Eigenkapital, um die Unabhängigkeit zu wahren. Dies sei früher so gewesen, und dies

DAS JAHR 1919

Das Kriegsende im November 1918 besiegelte das Ende der Monarchie in Deutschland. Die Novemberrevolution und die Gegenrevolution im Mai 1919, Meutereien, Massenarbeitslosigkeit vor allem unter den vielen Kriegsheimkehrern, Generalstreiks sowie Putschversuche brachten politisch und gesellschaftlich unruhige Zeiten mit sich. Dem gegenüber standen die Maßnahmen für eine politische und wirtschaftliche Stabilisierung: Auf Initiative der Länder wurde im Januar 1919 eine provisorische Reichsregierung gebildet, und die Deutsche Nationalversammlung wurde gewählt. Daran durften zum ersten Mal Frauen teilnehmen – daher wird 2019 auch 100 Jahre Frauenwahlrecht gefeiert. Im August 1919 wurde in Weimar die erste demokratische Reichsverfassung verabschiedet; nach dem Ort, an dem dies geschah, ist die Zeit zwischen den beiden Weltkriegen benannt (Weimarer Republik). 1919 wurde aus der Zwangs- wieder eine freie Wirtschaft, die sich aber trotz der vielen, durch die Geldpolitik der Regierung unterstützten Gründungen noch auf niedrigem Niveau bewegte. mae

Bild: Josef Schroedel, © Archiv Manfred Gallo, Freiburg i.Br.

Das Gelände in Stadelhofen, auf dem diese alte Mühle stand (Bild links), erwarb einer der Gründer des Progress-Werks Oberkirch im Jahr 1919. Noch heute befindet sich darauf der Firmensitz. Bild rechts: ein Blick in eine Usländer-Filiale im Jahr 1949. Das „U" von Usländer ist heute Teil des Firmennamens der Großbäckerei K&U, in der die Bäckerei Usländer aufgegangen ist.

gelte auch heute noch. Unternehmen in Streubesitz, die von externen Vorständen geführt würden, könnten dagegen gar nicht in Jahrzehnten denken, da sie auf der Hauptversammlung stets gute Zahlen präsentieren müssten. „Familienunternehmen haben dennoch ein höheres Wachstum", sagt Tscheulin: Die 27 nicht familiengeführten Dax-Unternehmen seien in den vergangenen Jahren um durchschnittlich drei Prozent gewachsen, die 500 größten deutschen Familienunternehmen um 3,7 Prozent. Ihre Mitarbeiterzahl hätten sie in diesem Zeitraum sogar um 23 Prozent gesteigert, die Dax-Unternehmen um 4 Prozent. Bei Personalabbau seien Familienunternehmen vorsichtiger, sie würden vielmehr versuchen, ihre Mitarbeiter langfristig an sich zu binden. Die Folge: „Die Identifikation der Mitarbeiter mit der Firma ist bei Familienunternehmen höher als anderswo", sagt Tscheulin. Das trüge ebenfalls zu ihrem Erfolg bei.

> »Familienunternehmen sind langfristig ausgerichtet" «
>
> **Dieter K. Tscheulin,** Professor für Betriebswirtschaftslehre, Universität Freiburg

Der Wissenschaftler weist zugleich auf Nachteile hin, die Familienunternehmen haben können: Die Gefahr bestünde, dass die Mitglieder der nächsten Generation nicht in der Lage seien, ein Unternehmen zu führen. Um die Wahrscheinlichkeit dafür zu minimieren, hätten Familienunternehmen oft mehr Kinder als der Durchschnitt der Bevölkerung. Im Gegensatz zu früher dürften heute aber Töchter, die das Unternehmer-Gen des Vaters geerbt hätten, diesem nachfolgen. „Die Emanzipation war ganz wichtig für den Erfolg vieler Familienunternehmen", betont Tscheulin. Eine potenzielle Gefahr sieht er allerdings darin, dass es in Familienunternehmen immer wieder Streitigkeiten in der nachfolgenden Generation gibt, die zu Problemen bei der Übergabe und zu Unternehmenskrisen führen können. Als Beispiel – das allerdings einen guten Ausgang fand – nennt er die Brüder Franz junior, Frieder und Hubert Burda, die sich nach dem Tod des Vaters Franz Burda senior im Jahr 1986 uneins gewesen seien, ob sie den Offenburger Verlag samt Druckerei verkaufen oder in dritter Generation weiterführen sollten. Schließlich teilten die Brüder das Vermögen der Familie auf: Der Jüngste, Hubert Burda, übernahm Verlag samt Druckerei und machte ihn unter dem Namen Hubert Burda Media zum Großkonzern.

Susanne Maerz

HISTORISCHE VERGLEICHE

Dass zwischen 1914 und 1918 viele Unternehmen schließen mussten oder geschlossen wurden, ist angesichts eines Krieges nicht verwunderlich. Allerdings folgt nicht automatisch, so wie 1919, im Jahr nach Kriegsende eine große Zahl von erfolgreichen Unternehmensgründungen. Nach dem Ende des Deutsch-Französischen Kriegs **1870/71**, aus dem Deutschland als Sieger hervorging, wurden zwar viele Firmen gegründet – dank der von Frankreich an Deutschland gezahlten Kriegsentschädigungen war Geld vorhanden. Dies habe aber dazu geführt, „dass ein sehr spekulatives Gründungsfieber eingesetzt hat", so der Historiker Thorsten Maentel vom Wirtschaftsarchiv Baden-Württemberg. Es seien sehr viele, häufig auch unsolide Aktiengesellschaften gegründet worden, von denen eine ganze Reihe schnell wieder zusammengebrochen seien. Nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs **1945** herrschte im Gegensatz zu 1919 Geldnot, und die Infrastruktur war zerstört (der Erste Weltkrieg hatte nicht auf deutschem Boden stattgefunden), sodass nicht ohne Weiteres Handel betrieben werden konnte. Außerdem war Deutschland besetzt, die Wirtschaft wurde von den deutschen Behörden nach Anweisungen der Alliierten gelenkt, und die Preise wurden kontrolliert. Das änderte sich erst 1948, als die Währungsreform in Kraft trat und die Zwangskontrolle der Wirtschaft beendet wurde. Laut Maentel fiel daher erst 1948 der „Startschuss für die Belebung der Wirtschaft". mae

RHEINAU

Veränderung bei der Zimmer Group: Jonas Zimmer (30, Bild) ist seit August Geschäftsführer der **Zimmer GmbH Kunststofftechnik**. Rund 100 Mitarbeiter sind in diesem Bereich am Hauptsitz in Rheinau-Freistett beschäftigt. Jonas Zimmer ist Wirtschaftsingenieur und der ältester Sohn von Günther Zimmer (61), der das Unternehmen 1980 gemeinsam mit seinem Bruder Martin Zimmer (57) gegründet hat. Jonas Zimmer ist bereits vor über zehn Jahren ins Familienunternehmen eingestiegen. Zuletzt arbeitete er als Assistent der Geschäftsführung im Bereich Verfahrenstechnik. Mit seiner Berufung zum Geschäftsführer wurde laut Pressemitteilung der erste Schritt getan, um das Familienunternehmen in den kommenden Jahren Schritt für Schritt in die nächste Generation zu überführen. Sieben der zehn Kinder der Gesellschafter arbeiten bereits in verschiedenen Bereichen der Zimmer Group. Diese beschäftigt weltweit mehr als 1.200 Mitarbeiter und verzeichnet einen Jahresumsatz von rund 165 Millionen Euro. Ihre Spezialgebiete sind Handhabungs-, Dämpfungs- (industrielle Dämpfung sowie Soft Close für Möbel), Linear-, Verfahrens-, Maschinen- und Systemtechnik. **mae**

SCHILTACH

Frank Wiehmeier (50) wird zum 1. Dezember 2019 neuer, alleiniger Geschäftsführer der **Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH**. Die Geschäftsführung hat zurzeit übergangsweise der Hansgrohe-Vertriebsvorstand Christophe Gourlan inne. Wiehmeier verfügt über 30 Jahre Vertriebserfahrung und ist Vorstandsvorsitzender von ARGE, einem SHK-Branchenverband mit über 100 Markenherstellern. Außerdem arbeitet er seit 15 Jahren bei der Grundfos GmbH unter anderem als Vertriebsleiter für den Handel in Deutschland. Zuvor war er bei der Maschinenfabrik Freund, und bei Jung Pumpen tätig. **sum**

FREIBURG

Julian Sayer (52) bleibt weitere drei Jahre Vorstand der **Continum AG** mit Sitz in Freiburg. Der Aufsichtsrat des IT-Hosting-Spezialisten und Cloud-Solution-Providers verlängerte den Vertrag mit Julian Sayer vorzeitig bis Ende 2022. Er habe nachhaltig zur erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens beigetragen, heißt es in einer Pressemitteilung. Im Laufe seiner Karriere bekleidete der Diplom-Ingenieur unterschiedliche Managementpositionen bei internationalen Unternehmen wie Fujitsu, Siemens und Averbis. Seit 2017 ist er Vorstand bei der Continum AG und verantwortet Vertrieb, Marketing sowie Entwicklung. Weiterer Vorstand ist der für Technik zuständige Markus Dörflinger (46). Die Continum AG beschäftigt 30 Mitarbeiter. **sum**

FREIBURG

Roland Burtsche, Seniorchef des Freiburger **Colombi-Hotels**, hat Ende August seinen 80. Geburtstag gefeiert. Der Sohn einer Ihringer Winzer- und Bauernfamilie lernte Metzger und Koch, arbeitete in Kanada und den USA sowie auf einem Luxusdampfer. 1967 kehrte Burtsche in die Heimat zurück und führte mehrere Betriebe in Freiburg und Umgebung, ehe er 1978 zusammen mit seiner Frau Waltraud das Colombi-Hotel übernahm und es in der Folge zu Freiburgs erster Adresse machte – mit großem finanziellen und persönlichen Einsatz. Mehr als 60 Millionen Euro hat Burtsche über die Jahrzehnte ins Colombi investiert und hunderte Köche, Hotel- sowie Restaurantfachleute ausgebildet. Viele davon führen heute selbst erfolgreiche Gastbetriebe. Burtsche gehörte über 30 Jahre der Vollversammlung der IHK Südlicher Oberrhein an und war viele Jahre stellvertretender Leiter des Tourismusauschusses. Er saß im Aufsichtsrat der Freiburger Volksbank und für die CDU im Gemeinderat. Das Colombi mit seinen 112 Zimmern und dem Sternerestaurant Zirbelstube beschäftigt rund 150 Mitarbeiter. Außerdem betreibt die Familie das **Hotel Stadt Freiburg** im Westen der Stadt mit 171 Zimmern und 80 Mitarbeitern. 2012 sind zwei von Burtsches drei Töchtern ins Unternehmen eingestiegen. Kirsten Moser führt mittlerweile das Hotel Stadt Freiburg und teilt sich die Leitung des Colombi mit Michael-Stephan Sänger. Doch Seniorchef Roland Burtsche ist nach wie vor jeden Tag im Betrieb. **ine**

STUTTGART/FREIBURG

Der **Wirtschaftsverband industrieller Unternehmen Baden** (**WVIB**) hat im September ein Büro in Stuttgart eröffnet. Miriam Teige (49, Bild), früher für PR bei Mann & Hummel zuständig, hat die Leitung übernommen. Als Grund für die Präsenz in der Landeshauptstadt nennt Hauptgeschäftsführer Christoph Münzer die vielen Mitglieder des Verbands im Württembergischen. Mit dem Stuttgarter Büro rücke der WVIB näher an seine Mitglieder heran. Zudem ist es laut WVIB-Präsident Thomas Burger „ein konsequenter Schritt in der Verbandsstrategie“ sich in der Landeshauptstadt Gehör für die Interessen der mittelständischen Industrie zu verschaffen. Der WVIB zählt mehr als 1.000 Mitglieder mit weltweit zusammen rund 350.000 Beschäftigte und 75 Milliarden Euro Umsatz. In Freiburg beschäftigt der Verband gut 60 hauptamtliche Mitarbeiter. **ine**

BRÜSSEL

In der Vertretung des **Deutschen Industrie- und Handelskammertags** (**DIHK**) in Brüssel hat es einen Wechsel gegeben: Freya Lemcke (39) hat die Leitung von Günter Lambertz (62) übernommen, der als Sonderbeauftragter für Berufsbildung der AHKs nach Bonn wechselt. Lemcke hatte zuvor für den europäischen Kammerdachverband Eurochambres und für den DIHK in Brüssel geabeitet und war Anfang des Jahres aus Washington zurückgekehrt, wo sie zwei Jahre im DIHK/BDI-Verbindungsbüro tätig war. **ine**

Platziert beruflich richtig

KOPF des Monats

Jasmin Biermann-Gässler | Biema Bildungsmanagement

Wirtschaft und Soziales verknüpfen

DONAUESCHINGEN. Jasmin Biermann-Gässler (Jahrgang 1978) ist eine sehr energische, überlegte, ideenreiche, ihrem Gegenüber zugewandte Frau mit einer ausgesprochen sozialen Ader. Und eine erfolgreiche Unternehmerin: Während der vergangenen Jahre hat sie ein Beratungsunternehmen aufgebaut, das erstens Menschen jeden Alters hilft, die sich in der Entwicklung ihrer beruflichen Laufbahn helfen lassen wollen. Und das zweitens Unternehmen und öffentliche Einrichtungen bei der Entwicklung ihrer Mitarbeiter, auch beim Finden und bei der Entlassung von Beschäftigten, unterstützt. Biermann-Gässler, die aus einer Villinger Gastwirtsfamilie stammt, hat 2004 ihr Unternehmen gegründet und beschäftigt mittlerweile 35 Mitarbeiter am Firmensitz in Donaueschingen sowie in Filialen in Villingen, Singen und Rottweil.

Für ihre Laufbahn und ihr unternehmerisches Handeln prägend war das Erlebnis, nicht genau zu wissen, was sie nach dem Abitur machen sollte: Ihr künftiger Beruf sollte einerseits mit Wirtschaft zu tun haben und andererseits die Möglichkeit bieten, anderen zu helfen. Der Inhaber einer großen regionalen Werbeagentur griff ihr bei einem Bewerbungsgespräch unter die Arme, indem er sie auf ein Angebot der Hochschule Pforzheim hinwies. Dem Tipp folgend studierte sie dort Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Personalmanagement. Nebenberuflich arbeitete sie bei einem Bildungsträger, schrieb ihre Diplomarbeit bei MTU Aero Engines in München und sammelte nach dem Studium Führungserfahrung bei einer großen Baumarktkette, wo sie nach kurzer Zeit stellvertretende Geschäftsleiterin und Assistentin des Geschäftsführers war. Mit ihrer Firma – sie heißt „biema" – organisierte Biermann-Gässler ab 2004 Projekte bei großen Bildungsträgern und Firmen. Ihr erster unternehmerischer Kunde waren die Stadtwerke in Villingen-Schwenningen, wo sie eine Maßnahme für die Meister durchführte. Es war nicht einfach für die damals noch nicht einmal 30-jährige Frau. Die gestandenen Männer meinten zunächst, das könnte ja „unsere Tochter sein" – sie meisterte jedoch diese Situation recht schnell und war dann sehr anerkannt.

2009 wurde Biema zertifiziert und selbst Bildungsträger. Neben dem Gruppencoaching rund um das Thema Beruf befasste die Firma sich mit der Ausbildung von Job-Coaches. Zu diesem Zeitpunkt hatte sie zwei feste und zwei freie Mitarbeiter. 2012 trat das Gesetz zur staatlichen Förderung von Einzelcoaching in Kraft, und Biermann-Gässler spezialisierte sich auf dieses Feld. Per Gutschein von der Arbeitsagentur konnte nun die Einzelberatung finanziert werden. Außerdem bot sie Workshops und Seminare für Firmenkunden an, beriet bei Einstellungsgesprächen und bei der Besetzung von Arbeitsnachfolgen und machte Eignungsfeststellungen: Wer passt auf welche Stelle aufgrund welcher persönlichen Potenziale? Dann merkte sie: „Ich habe zu viele Bälle in der Luft." Ab 2014 konzentrierte sie ihr Unternehmen straff auf drei Bereiche, die sie mit dem Ausdruck „Placement" umreißt: Beim Inplacemet geht es darum, einzelne Menschen dabei zu unterstützen, den passenden Arbeits-, Ausbildungs- oder Studienplatz zu finden und/oder sich im Berufsleben (wieder) zu integrieren. Beim Out- und Newplacement unterstützt Biema die Auftraggeber, in anderen Unternehmen Arbeitsplatzperspektiven und/oder Alternativen zu finden. Beim Better- und Bestplacement schließlich unterstützen Biermann-Gässler und ihr Team die Kunden dabei, „gesund und zufrieden ihre Arbeit zu leisten und ihr Karrierepotenzial voll auszuschöpfen".

Die Unternehmerin ist überzeugt davon, dass ihr Angebot in Zeiten des Fachkräftemangels, der Digitalisierung, der Disruption ganzer Berufsfelder und angesichts der unzähligen beruflichen Möglichkeiten immer wichtiger wird. Für Unternehmen können ihre Angebote darüber hinaus einen Beitrag zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität leisten. Denn einem Arbeitnehmer, der Hilfe bekommt, sich seinen persönlichen Fähigkeiten entsprechend im Unternehmen weiterentwickeln zu können, oder aber für den nach einer Kündigung ein neuer guter Job gesucht und gefunden wird, der wird seinen Arbeitgeber, auch wenn es im Falle des Outplacements ein ehemaliger ist, in seinem Umfeld anerkennen und loben. Das steigert wiederum dessen Attraktivität.

Wie schafft Biema das? Jeder sogenannte Klient bekommt aus dem Biema-Kompetenzteam von 35 Spezialisten (für beispielsweise Profiling, Strategie, Marketing der Persönlichkeit) einen Hauptcoach zugewiesen, der wiederum je nach Fragestellung andere Coaches hinzuzieht. Diese Methode, die über mehrere Wochen oder auch Monate Anwendung findet, ist offenbar ziemlich erfolgreich. 93 Prozent der Kunden empfehlen Biema weiter, über 40 Prozent können schon vor Beendigung der Unterstützung erfolgreich platziert werden, und weitere über 40 Prozent haben danach eine tragfähige Perspektive, platziert zu werden. Mit ihren Placementangeboten betreut Biermann-Gässler jedes Jahr über 500 Klienten, immer mehr davon werden von ihren Arbeitgebern geschickt.

Was macht Jasmin Biermann-Gässler außerhalb ihrer Firma? Sie läuft, sie wandert und reitet, sie ist Rotarierin und sie kümmert sich um ein „Herzensprojekt", eine große Baumpflanzaktion, bei der langfristig 150 Bäume pro festem Mitarbeiter gepflanzt werden. Und da ist natürlich ihre Familie, ihre ein und vier Jahre alten Kinder und ihr Mann Marco Gässler, der sie unterstützt und der ebenfalls in der Firma tätig ist. **upl**

Mondas GmbH

Gründer: Christian Neumann (48, links im Bild) und Christian Reetz (49)

Ort: Freiburg

Gründung: Januar 2018

Branche: Software

Idee: IoT-Plattform zur Überwachung von energie- und versorgungstechnischen Anlagen

Christian Neumann und Christian Reetz digitalisieren mit ihrer IoT-Plattform* Mondas die Energiewende

Wesentlich weniger Wartungkosten

Herr Neumann, woher kommt Ihr Firmenname, was haben Sie vor der Gründung der Mondas gemacht?

Neumann: Mondas steht kurz für Monitoring und Datenanalyse. Unser Unternehmen wurde Anfang 2018 als Spin-off des Fraunhofer-Instituts für Solare Energiesysteme ISE gegründet, wobei auch mehrere Personen sowie die Hochschule Biberach und die PSE AG beteiligt waren. Mein Mit-Geschäftsführer Christian Reetz ist Informatiker mit mehrjähriger Erfahrung. Ich selbst bin Ingenieur der Energie- und Verfahrenstechnik. Nach dem Studium war ich mehrere Jahre beim Fraunhofer ISE tätig und habe mich dort und später auch bei der Planungsgesellschaft Solares Bauen und der Energieagentur Regio Freiburg mit energieeffizienten Gebäuden befasst.

Was macht die Mondas GmbH?

Wir bieten eine IoT-Plattform zur Überwachung dezentraler Energieanlagen sowie versorgungstechnischer Anlagen wie Lüftungs- und Kälteanlagen, Drucklufterzeuger, Übergabestationen für Fernwärmenetze oder Blockheizkraftwerke. Mit dieser IoT-Plattform können Hersteller, Betreiber sowie deren Wartungsfirmen deutlich Betriebskosten sparen. Unsere Plattform erkennt kritische Betriebszustände der angeschlossenen Anlagen, bevor der Störfall eintritt. Servicetechniker bekommen automatisiert gezielte Hinweise zur Fehlerbeseitigung. Dadurch können bis zu 20 Prozent Wartungskosten eingespart werden. Zudem steigen die Energieeffizienz und Lebensdauer der Anlagen.

Können Sie uns Beispiele nennen?

Ein Beispiel aus Südbaden ist die intelligente Steuerung und Überwachung des solaren Nahwärmenetzes im Neubauquartier Freiburg-Gutleutmatten. Hieran sind 40 Mehrfamilienhäuser mit 39 thermischen Solarsystemen angeschlossen. Oder: Der schwäbische Planungs- und Installationsbetrieb Enerquinn Energietechnik nutzt die Mondas IoT-Plattform zur vorausschauenden Überwachung der von ihm installierten Blockheizkraftwerke.

Wie viele Kunden haben Sie jetzt, und wie viele können es theoretisch werden?

Wir sind ja noch jung am Start. Dennoch haben wir bereits fünf interessante Kunden unter Vertrag. Bis Ende des Jahres bieten wir neuen Pilotkunden eine Rabattierung innerhalb unseres Lizenzmodelles. Eine Obergrenze für die Anzahl möglicher Kunden sehen wir nicht.

Wie soll es in fünf Jahren aussehen?

Da wollen wir einige Millionen Euro Umsatz machen und 30 bis 40 Mitarbeiter beschäftigen, derzeit sind es noch 10. Den Break-even erwarten wir für 2021.

Wie ist die Resonanz?

Die Nachfrage potenzieller Kunden ist enorm. Unsere Plattform wurde schon mehrfach ausgezeichnet, beispielsweise mit dem Freiburger Innovationspreis und dem renommierten Smarter E Award. Im Juli haben wir auch die Auszeichnung „100 Orte für Industrie 4.0 in Baden-Württemberg“ verliehen bekommen.

Interview: upl

* IoT: „Internet of Things“, also Internet der Dinge

CLAUDIA KRANZ PERSONALMANAGEMENT

Claudia Kranz (Jahrgang 1970), gelernte Einzelhandelskauffrau und geprüfte Personalfachkauffrau, hat sich im September 2018 nach 25 Jahren Erfahrung im Personalmanagement vor allem großer Industriefirmen selbstständig gemacht. Sie versteht sich als externe Personalabteilung vorwiegend für kleinere und mittlere Unternehmen. Ihr Angebot reicht von der Bedarfsermittlung, Stellenausschreibung und rechtssicheren Bewerberkommunikation über das Erstellen sämtlicher erforderlicher Dokumente bis hin zum Führen/Begleiten von Mitarbeitergesprächen und der Vorbereitung der Lohnbuchhaltung. Dies unter Berücksichtigung der aktuellen Compliance-Richtlinie und unter Nutzung moderner Technologien. Claudia Kranz hat bislang einen Kunden, der circa 100 Mitarbeiter beschäftigt und stellte kürzlich ihre erste Mitarbeiterin ein. Mit ihrem Angebot kann sie auch temporäre Spitzen bei ihren Kunden abdecken. upl

PLAN4 SOFTWARE GMBH

Bernhard Mering (55, Bild Mitte), **Thorsten Harig** (40, rechts) und **Hendrik Seibel** (45) haben im Februar 2018 in Freiburg die „**PLAN4 Software GmbH**" gegründet. Da lagen bereits „zwei Jahre harter Vorarbeit und Software-Entwicklung" hinter ihnen, wie Thorsten Harig berichtet. Ihre zwei Hauptprodukte sind eine Software für die Grundlagenermittlung von Bestandsimmobilien und das Webtool „tick@time", das die Anwendung agiler Methoden zum Beispiel in Planungs- und Bauprozessen ermöglicht. Ihre Kunden sind Architektur-, Planungs- und Ingenieurbüros sowie öffentliche Verwaltungen aus ganz Deutschland, denen die Gründer bei der Automatisierung und der Digitalisierung helfen. Thorsten Harig, Fachwirt Einkauf & Logistik, arbeitete zuletzt als Mitglied der Geschäftsleitung eines IT-Systemhauses. Der promovierte Architekt und Diplom-Ingenieur Hendrik Seibel betreibt weiterhin ein Architekturbüro in Düsseldorf; der gelernte Datentechniker Bernhard Mering war bereits Inhaber von zwei Unternehmen mit dem Schwerpunkt CAD-Softwarevertrieb. „PLAN4" ist auf acht Mitarbeiter angewachsen, weitere werden gesucht. Erträge und Umsätze entwickeln sich laut Harig gut. mae

determinedesign.de

Die beiden Kümmerer Jan Vollmar (links) und Sven Ness.

Jungen Migranten den Weg in die berufliche Zukunft ebnen

„Kümmerer"-Programm verlängert

Das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau verlängert das sogenannte „Kümmerer"-Förderprogramm bis 2021. Zudem erweitert es die Aufgabe von der Unterstützung von Geflüchteten auf die von Zugewanderten allgemein. Damit bleiben die beiden Projektmitarbeiter der IHK und auch den Mitgliedsunternehmen mindestens zwei weitere Jahre erhalten.

Kümmern – das bedeutet so viel wie sich einer Person oder Sache annehmen, sich helfend, sorgend um jemanden bemühen. Und genau dies tun die beiden Kümmerer Jan Vollmar (Landkreis Konstanz) und Sven Ness (Landkreise Waldshut und Lörrach) seit mehreren Jahren gegenüber jungen Geflüchteten im Gebiet der IHK Hochrhein-Bodensee. Durch die Verlängerung des seit 2016 laufenden Förderprogramms „Integration durch Ausbildung – Perspektiven für Zugewanderte", die im August vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau beschlossen wurde, können sowohl Geflüchtete als auch Unternehmen für mindestens zwei weitere Jahre auf ihre Unterstützung zählen. Denn ein Kümmerer ist für beide Seiten zuständig. „Unsere Aufgabe ist es, geflüchteten jungen Menschen den Weg in die berufliche Zukunft zu ebnen und gleichzeitig Ansprechpartner für die Ausbildungsbetriebe zu sein", erklärt Jan Vollmar.

„Ich habe den Eindruck, die meisten Flüchtlinge haben Angst vor dem neuen, fremden Leben und dass sie etwas falsch machen könnten", erzählt die syrische Auszubildende zur Fachinformatikerin Heba Lala in einem Interview von ihren Erfahrungen. Deshalb ist eine Hilfe und Unterstützung von Experten wie den Kümmerern besonders wichtig. Während sich das Programm bisher nur auf die berufliche Integration von Geflüchteten konzentrierte, soll es nun auf junge zugewanderte Menschen aus der EU und aus Drittstaaten erweitert werden. Denn diese haben einen ähnlichen Unterstützungsbedarf wie Geflüchtete. Beispielsweise fehlen Sprachkenntnisse, und das hiesige duale Ausbildungssystem mit seiner Berufsvielfalt ist unbekannt. Diese Erweiterung des Programms war eine der großen Neuerungen des Ministeriums für das Kümmerer-Programm. Ein weiterer Punkt des Beschlusses war die Budgetierung, bei der unter anderem Folgendes festgelegt wurde: Die IHK Hochrhein-Bodensee bekommt für den Förderzeitraum von zwei Jahren 160.000 Euro plus weitere 12.000 Euro für Sachleistungen wie zum Beispiel Reise- und Werbungskosten vom Land für die Finanzierung der beiden Kümmerer in Vollzeit. Eventuell darüberhinausgehende, zusätzliche Kosten werden von der Kammer und dem Landkreis getragen.

Dass sich die Investition in die Arbeit der Kümmerer lohnt, hat sich in den vergangenen Jahren gezeigt. So konnte zwischen 2016 und heute im Kammerbezirk Hochrhein-Bodensee 193 Geflüchteten ›

IHK-Ansprechpartner

Landkreise Lörrach und Waldshut:

Sven Ness
Tel. 07622 3907-219
sven.ness@konstanz.ihk.de.de

Landkreis Konstanz:

Jan Vollmar
Tel. 07531 2860-181
jan.vollmar@konstanz.ihk.de

INHALT

17 Migranten und Beruf
Kümmerer-Programm verlängert

18 Umsatzbesteuerung
Seminare zur Schweiz

19 IHK Akademie Digital
Digital meets learning

21 IHK-Studie zur Kaufkraft
Stabiles Potenzial

22 Tipp topp!
Fördermöglichkeiten für die berufliche Weiterbildung

24 Initiative Profile
Evonik Industries gewährt Einblicke

27 Zahlen zum Ausbildungsstart
Ein Drittel mit Hochschulreife

28 Hotel- und Gaststättengewerbe
Azubis freigesprochen

29 Energie- und Umweltausschuss
Versorgung und Energiewende

30 Wirtschaftsjunioren Hochrhein
Treffen in IHK und Besichtigung

31 Öffentliche Bekanntmachungen
Berichtigung des Gebührentarifs

32 Lehrgänge und Seminare

› eine Ausbildungsstelle oder eine Einstiegsqualifizierung vermittelt werden.
Durch die Vermittlung von Migranten an Ausbildungsbetriebe kann gegen die weiter rückläufigen Bewerberzahlen angearbeitet werden. Es können Ausbildungsstellen vergeben werden, die ansonsten unbesetzt blieben (Zahlen zum Ausbildungsstart siehe Seite 27). Dies wirkt sich positiv auf die Wirtschaft aus, die einen weiterhin großen Bedarf an beruflich qualifizierten Fachkräften verzeichnet. IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx freut sich über die erfolgreiche Fortsetzung des Programms und lobt dieses als wichtigen Beitrag zur Integration von Flüchtlingen in den Arbeitsmarkt. Die Erfahrung zeige, dass es notwendig sei, junge Menschen, die sich in dem deutschen System nicht auskennen, auf ihrem Weg zu begleiten. „Unsere Kümmerer können die Welt nicht retten, aber die erfolgreiche Berufskarriere eines Geflüchteten starten. Das ist viel. Zu gewinnen gibt es ein gelingendes Leben. Und eine Fachkraft mehr für unsere Mitgliedsunternehmen." **doe**

Das komplette Interview mit Heba Lala, die 2015 aus ihrem syrischen Heimatland nach Deutschland floh, und hier mithilfe des Kümmerers Jan Vollmar eine Ausbildung zur Fachinformatikerin beginnen konnte, findet sich unter www.konstanz.ihk.de/Interview-Kuemmerer-2.

Schweiz: Lieferungen und Dienstleistungen

Zwei Seminare zur Umsatzbesteuerung

Das Umsatzsteuerrecht stellt Unternehmen vor größte Herausforderungen. Dies gilt besonders für den Im- und Export von Waren. Unternehmen, die grenzüberschreitende Lieferungen durchführen, benötigen Kenntnisse der Regelungen, die im Binnenmarkt und im Ausland gelten. Muss mit deutscher, ausländischer oder ohne Umsatzsteuer abgerechnet werden? Fehler können hier teuer werden. Die Referenten vermitteln anhand von Praxisbeispielen die Grundlagen der Umsatzbesteuerung und berichten über aktuelle Brennpunkte bei der Lieferung von Waren über die Grenze. Die Veranstaltung findet statt: im IHK-Gebäude in Konstanz am Dienstag, **15. Oktober,** 16 bis 19 Uhr, im IHK-Gebäude in Schopfheim am Donnerstag, **17. Oktober,** 16 bis 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro.
Um die Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Dienstleistungen von Deutschland beziehungsweise der EU mit der Schweiz geht es in einer weiteren Veranstaltung. Sie findet statt in Konstanz im Gebäude der IHK am Mittwoch, **23. Oktober,** 16 bis 19 Uhr, in Schopfheim im Gebäude der IHK am Donnerstag, **24. Oktober,** 16 bis 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro. In den nächsten Veranstaltungen werden folgende Themen behandelt: 12./14.November: Update Arbeitsrecht, 19./21. November: Update Steuerrecht. **tv**

Anmeldungen und Informationen: www.konstanz.ihk.de, Suchwort „Wirtschaftsrecht" oder Teil 1 Dok.-Nr. 14351099 und Teil 2 Dok.-Nr. 14351100.

IHKs haben sich mit der IHK Akademie Digital neu aufgestellt

Digital meets Learning

Die Digitalisierung greift in alle Bereiche ein. Zwar rücken in der medialen Darstellung wirtschaftliche Prozesse meist in den Vordergrund, doch auch Lern- und Qualifizierungsprozesse stehen unter digitalen Vorzeichen. Bereits vor 16 Jahren gründeten die IHKs Schwaben, Hochrhein-Bodensee, Ulm und Bodensee-Oberschwaben die IHK@hoc GbR, die sich diesen neuen Lernformen widmete. Seither haben sich neue Anforderungen entwickelt – individuelles und digitales Lernen umfasst schulische, betriebliche, akademische wie weiterbildungsorientierte Lernprozesse.

Um auf diesem Weg nicht nur Schritt zu halten, sondern auch die Entwicklungen selbst mitgestalten zu können, wurden die IHK-Aktivitäten 2018 auf neue Beine gestellt – die IHK@hoc GbR wurde in die IHK Akademie Digital GmbH überführt, und die Zahl der Gesellschafter wurde erweitert. Neu hinzu kam die IHK Akademie für München sowie Oberbayern. Sie ergänzt damit die bisherigen Gesellschafter, die IHK Akademie Schwaben sowie die IHKs Hochrhein-Bodensee, Ulm und Bodensee-Oberschwaben. Mit dieser Neuaufstellung ging auch die Investition in eine neue Lernplattform einher, welche die alte nach einer Übergangszeit im September 2019 ablöste.

Allerdings zählen nicht nur ein modernes und attraktives Erscheinungsbild der Plattform. Wichtiger sind zeitgemäße Lerndesigns. Und so werden vorhandene Lernkonzepte mit digitaler Lernunterstützung mehr und mehr durch Lehrgänge ersetzt, in denen der Anteil des selbstgesteuerten digitalen Lernprozesses (Lernprogramme, Virtual-Classroom-Meetings, digitale Einsendeaufgaben) deutlich erhöht wird auf bis zu 80 Prozent und die Präsenzphasen auf transferorientiertes Erfahrungs- und Vertiefungslernen fokussiert werden. In der Konzeption solcher Lerndesigns arbeitet die IHK Akademie Digital eng mit der DIHK-Bildungs-GmbH zusammen, um allen IHKs den Zugang zu digitalem Lernen zu erleichtern.

Bild: shironosov

Egal ob in der Vorbereitung auf Ausbildungsabschlussprüfungen oder auf Prüfungen der höheren Berufsbildung (zum Beispiel geprüfte Wirtschaftsfachwirte, geprüfte Betriebswirte), dem Angebot von Vertiefungsqualifizierungen (zum Beispiel European Business Manager IHK, European Digital Manager IHK) oder beim Nutzen digitaler Lerninhalte im Rahmen individualisierter Inhouse-Qualifizierungen – die IHK Akademie Digital ist zentraler und verlässlicher Partner. Digitales Lernen schafft Flexibilisierungspotenziale bei der Integration in den Arbeitsprozess und erleichtert zugleich den Zugang für alle Beschäftigten, insbesondere für Personal im Projektgeschäft, das klassische Präsenzqualifizierung kaum nutzen kann. Pf

Weitere Informationen unter
www.ihk-akademie-digital.de, oder bei
Michaela Rennhak 07531 2860-134
michaela.rennhak@konstanz.ihk.de

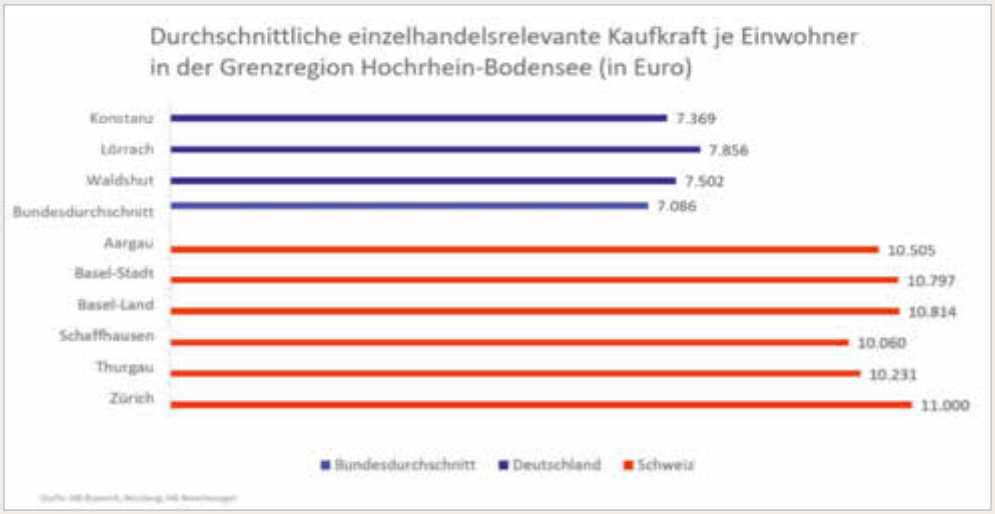


Bild: _I-RTimages-fotolia

IHK-Studie zur Kaufkraftentwicklung in der Grenzregion

Stabiles Kaufkraftpotenzial – positive Prognosen

Die Kaufkraft in den drei Landkreisen Konstanz, Lörrach und Waldshut mit seinen knapp 700.000 Einwohnern ist im Jahr 2018 mit einem Volumen von 17,9 Milliarden Euro stabil geblieben. „Die Kaufkraftwerte, die Umsatzerwartung, der Tourismus und die Bevölkerungsentwicklung zeigen ein gutes Bild“, sagt Bertram Paganini, Geschäftsführer für den Bereich Existenzgründung und Unternehmensförderung bei der IHK Hochrhein-Bodensee. „Und die Prognosen sind positiv. Der Einzelhandel rechnet auch für die kommenden Jahre mit einer soliden Kaufkraftentwicklung, obwohl sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen eher abschwächen dürften.“

Unter der Kaufkraft versteht man die Summe, die die Menschen zum Ausgeben zur Verfügung haben, für Miete, Auto, Lebensmittel und so weiter. Von den 17,9 Milliarden Euro an Kaufkraft im IHK-Bezirk entfielen auf den Einzelhandel circa fünf Milliarden Euro. Für die schweizerischen Grenzkantone, wo mehrere Millionen Menschen leben, wurde eine allgemeine Kaufkraft von 126,1 Milliarden Euro errechnet. Davon fließen jährlich 32,5 Milliarden Euro in den Einzelhandel. „Diese Werte zeigen, dass auch in einer wirtschaftlich schwächeren Phase die Unternehmen zurechtkommen werden, da sie ein Angebot präsentieren, das auf die Lage und Stimmung der Verbraucher abgestimmt ist“, so Paganini.

Die Gründe für die stabile Entwicklung der Kaufkraft sind vielseitig. Für den Einzelhandel wird das erhöhte Niveau der inländischen Kaufkraft ausschlaggebend sein. Ein weiterer Punkt ist laut Paganini die Bevölkerungsentwicklung bis zum Jahr 2035. „Die Grenzregion bleibt eine Wachstumsregion, und mehr Menschen in einer Region bedeuten auch ein höheres Kaufkraftpotenzial, besonders wenn die hiesigen Landkreise eine noch intensivere Zuwanderung durch Grenzgänger erleben.“ Diese zusätzliche Kaufkraft könne jedoch den Flächendruck aufgrund der Wohnungsnachfrage auf die Kommunen erhöhen.

Neben der Bevölkerung beleben auch Touristen den Einzelhandel, wie das die Zahlen für Baden-Württemberg belegen. Im Jahr 2016 wurden Einzelhandelsumsätze durch Touristen im Umfang von 7,2 Milliarden Euro getätigt und im Jahr 2018 bereits 8,8 Milliarden Euro. Das entspricht einer prozentualen Steigerung von 22,2 Prozent. Diese Steigerung lässt sich durch den wachsenden Shoppingtourismus in einer Region erklären. **Pa/hw**

i Die Langfassung dieser Auswertung gibt es unter www.konstanz.ihk.de/kaufkraft.
Ansprechpartner ist Bertram Paganini ☎ 07531 2860-130, ✉ bertram.paganini@konstanz.ihk.de

Daten / Gebiet	Einwohner 2015	2035	2015 - 2035 insgesamt	in %
Landkreise				
Konstanz	280.288	293.217	12.929	+ 4,6
Lörrach	226.708	245.552	18.844	+ 8,3
Waldshut	167.861	181.074	13.213	+ 7,9
IHK-Region	674.857	719.843	44.986	+ 6,7
Kantone				
Aargau	654.100	796.500	142.400	+ 21,8
Basel-Stadt	192.000	209.200	17.200	+ 8,9
Basel-Land	283.100	309.500	26.400	+ 9,3
Schaffhausen	80.200	93.300	13.100	+ 16,3
Thurgau	267.700	330.800	63.100	+ 23,6
Zürich	1.467.500	1.769.700	302.200	+ 20,6
Kantone gesamt	2.944.600	3.509.000	564.400	+ 19,2
Grenzregion insgesamt	**3.619.457**	**4.228.843**	**609.386**	**+ 16,8**

Quelle: Entwicklung der Region Hochrhein-Bodensee 2015 - 2035, unter Berücksichtigung der Grenzkantone; Regionalverband und IHK Hochrhein-Bodensee, Klaus Fleck; 2017

Tipp topp!

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

Die Karriereleiter erklimmen: Fördermöglichkeiten für die berufliche Weiterbildung

Es gibt nur eins, was auf Dauer teurer ist als Bildung: keine Bildung.“ Diese Worte von John F. Kennedy bringen es auf den Punkt. Unter fehlender Bildung der Menschen leidet zum einen die Wirtschaft. Der Mangel an Fachkräften zieht sich durch alle Branchen und kommt die Unternehmen teuer zu stehen. Zum anderen leiden die Betroffenen selbst darunter: Für sie wird es schwieriger einen Job zu finden, und das Gehalt fällt erheblich geringer aus, wodurch das Leben teuer wird. Sprich: Die Wirtschaft und Gesellschaft tragen schwer an den Konsequenzen und Folgekosten unzureichender Bildung. Abgesehen davon treibt auch der persönliche Wunsch nach Weiterbildung viele Menschen an. Sie wollen sich selbst optimieren und weiterentwickeln. Um diesem Bedürfnis nachzukommen, bietet die IHK Hochrhein-Bodensee eine große Auswahl an Möglichkeiten zur beruflichen Weiterbildung an:

- **Seminare, Workshops und Trainings:** Die zumeist eintägigen Veranstaltungen vermitteln ein fachliches Update beziehungsweise aktualisieren und vertiefen die Kenntnisse im jeweiligen Spezialgebiet.
- **Zertifikatslehrgänge:** Die in enger Zusammenarbeit mit Experten aus der Wirtschaft entwickelten und fortlaufend aktualisierten Lehrgänge ermöglichen den Erwerb eines breiten Wissens zu einem bestimmten Fachgebiet. Die Teilnehmer erwerben nach einem erfolgreich absolvierten Test ein bundesweit anerkanntes IHK-Zertifikat.
- **Prüfungslehrgänge:** Die Lehrgänge der Höheren Berufsbildung bereiten berufsbegleitend auf Fach- und Führungsaufgaben im jeweiligen Spezialgebiet vor. Nach erfolgreicher Prüfung erhalten die Teilnehmer ein IHK-Zeugnis über einen bundeseinheitlich anerkannten Weiterbildungsabschluss, der im Deutschen Qualifikationsrahmen auf Bachelor- oder Masterniveau eingeordnet ist.

Durch diese Weiterbildungsmöglichkeiten erwerben die Teilnehmer praxisnahes Wissen und bereiten ihre Karriere Schritt für Schritt vor. Weiterbildungen haben jedoch ihren Preis und müssen finanziert werden. Von einer Privatperson allein können sie oft nur schwer

Bild: jozefmicic – Fotolia

getragen werden. Das müssen sie auch nicht. Denn es gibt zahlreiche finanzielle Fördermöglichkeiten, die sowohl Unternehmen als auch Privatpersonen bei der Weiterbildung unterstützen:

Für Privatpersonen: Das Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG). Mit dem von Bund und Ländern gemeinsam finanzierten AFBG, auch bekannt als Aufstiegs- oder Meister-BAföG, besteht ein individueller Rechtsanspruch auf die Förderung von beruflichen Aufstiegsfortbildungen wie zum Beispiel zum Industriemeister, Fachwirt, technischen Betriebswirt oder Betriebswirt. Der Zuschuss ist alters-, einkommens- und vermögensunabhängig und umfasst 40 Prozent der Lehrgangs- und Prüfungsgebühren. Zusätzlich

kann ein zinsgünstiges Darlehen bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau beantragt werden, und nach bestandener Prüfung werden nochmals 40 Prozent der Darlehenssumme erlassen.

Für Unternehmen und Privatpersonen: Fachkursförderung durch die Europäische Union. Mit diesem Förderprogramm will das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg Anreize für eine verstärkte berufliche Qualifizierung schaffen. Die IHK Hochrhein-Bodensee unterstützt aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds die in Baden-Württemberg wohnhaften Teilnehmer zahlreicher Zertifikatslehrgänge in unterschiedlichen Themenbereichen. Die Förderung umfasst 30 Prozent der zuschussfähigen Teilnahmegebühren für Teilnehmer in einem Alter unter 50 Jahren beziehungsweise 50 Prozent für Teilnehmer, die mindestens das 50. Lebensjahr vor Beginn oder innerhalb des Kurszeitraumes vollendet haben. Für Teilnehmer ohne Berufsabschluss werden unabhängig vom Alter 70 Prozent der Gebühren übernommen.

Für Unternehmen: Weiterbildung Geringqualifizierter und beschäftigter älterer Arbeitnehmer in Unternehmen (WeGebAU). Das Programm der Bundesagentur für Arbeit gibt Geringqualifizierten und älteren Arbeitnehmern die Möglichkeit, sich für die Anforderungen in ihren Berufen und Betrieben fachlich weiterzuqualifizieren. Dabei geht es um Weiterbildungen, die im Rahmen des bestehenden Arbeitsverhältnisses unter Fortzahlung des Arbeitsentgelts durchgeführt werden. Gefördert werden dabei Weiterbildungen für gering qualifizierte Beschäftigte, die zu einem anerkannten Berufsabschluss oder zu einer berufsanschlussfähigen Teilqualifikation führen, und Weiterbildungen für Beschäftigte in kleinen und mittleren Unternehmen, die außerhalb des Betriebes durchgeführt werden und über ausschließlich arbeitsbezogene kurzfristige Anpassungsfortbildungen hinausgehen. Die Förderung der Bundesagentur für Arbeit erfolgt in Form der Erstattung der Weiterbildungskosten oder als Zuschuss zum Arbeitsentgelt für Geringqualifizierte. doe

i Weitere Informationen zu den Fördermöglichkeiten gibt es unter www.konstanz.ihk.de unter folgenden Dokumentennummern: Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz: Q Nr. 116981, Fachkursförderung durch die Europäische Union: Q Nr. 119006, WeGebAU: Q Nr. 116977.

IHK-Ansprechpartner

In Konstanz:

Michaela Rennhak
✆ 07531 2860-134
✉ michaela.rennhak@konstanz.ihk.de

Claudia Kouki
✆ 07531 2860-133
✉ claudia.kouki@konstanz.ihk.de

Martina Muffler
✆ 07531 2860-118
✉ martina.muffler@konstanz.ihk.de

In Schopfheim:

Johanna Speckmayer
✆ 07622 3907-231
✉ johanna.speckmayer@konstanz.ihk.de

Nicole Schmidt
✆ 07622 3907-266
✉ nicole.schmidt@konstanz.ihk.de

Henrike Fuder
✆ 07622 3907-267
✉ henrike.fuder@konstanz.ihk.de

Jeannette Roser
✆ 07622 3907-262
✉ jeannette.roser@konstanz.ihk.de

Landesweite Initiative Profile

Evonik Industries AG gewährt Einblicke

Voneinander lernen – miteinander diskutieren. Das ist der Leitspruch der IHK-Initiative „PROgramm FIrmen kennenLErnen“ – kurz Profile. Damit unterstützen die baden-württembergischen IHKs den Wissens- und Technologietransfer innerhalb der Wirtschaft. Im Rahmen der Initiative laden seit 22 Jahren Unternehmen Vertreter anderer Firmen aus den verschiedenen IHK-Regionen zu Unternehmensbesuchen und zur Präsentation ihrer Erfolgskonzepte und den Austausch darüber ein. Interessierte können sich bei den Treffen direkt vor Ort von der Wirksamkeit innovativer Konzepte überzeugen und ihr Technologienetzwerk weiter ausbauen. In diesem Jahr liegt der Schwerpunkt auf der Digitalisierung. Aus der Region Hochrhein-Bodensee nimmt die Evonik Industries AG an der Veranstaltungsreihe teil. Bei dem Unternehmen wurden verschiedenen Digitalisierungsprojekte anhand des tatsächlichen Bedarfs unter Abwägung von entscheidungsrelevanten Faktoren wie Manpower, Kosten und Sinnhaftigkeit entwickelt. Im Rahmen der Initiative Profile öffnet das Unternehmen am 17. Oktober zwischen 14 und 17 Uhr für regionale Führungskräfte und Fachleute in Rheinfelden seine Tore. Den Teilnehmern wird vorgestellt, wie sich bestehende Abläufe und Teilanlagen mithilfe der Digitalisierung optimieren lassen. Es wird erläutert, welchen Anforderungen sich das Projekt an der Schnittstelle Wartung/Instandhaltung/Produktion stellen musste, welche Maßnahmen implementiert wurden und welche Lösungsansätze es gab. Die Teilnahmegebühr beträgt 50 Euro, eine Anmeldung – über die Homepage der IHK Hochrhein-Bodensee – ist aufgrund der begrenzten Teilnehmerzahl erforderlich. **SP**

Anmeldung: www.konstanz.ihk.de
Dok-Nr. 143121677. Informationen: Claudia Veit
07531 2860-127 claudia.veit@konstanz.ihk.de

Sachverständigenwesen

Öffentliche Bestellung und Vereidigung

Am 26. Juni 2019 wurde Dr. Achim Weihrauch, Gehrenweg 3, 79588 Efringen-Kirchen, Tel.: 07628 8055177, E-Mail: achimgweihrauch@web.de, als Sachverständiger für das Sachgebiet „Asiatische, Orientalische Blankwaffen und Europäische Blankwaffen bis 1700“ öffentlich bestellt und vereidigt. Die Bestellung ist befristet bis zum 26. Juni 2024. Die Vereidigung wurde durch Stephan Karl Schultze, Vizepräsident der IHK Hochrhein-Bodensee, vorgenommen.

Unternehmenswerkstatt in Konstanz

Attraktiv für Azubis und junge Fachkräfte

Die Zeiten sind vorbei, in denen sich ein Unternehmen unter einer Vielzahl von Bewerbungen den passenden Azubi oder die junge Fachkraft aussuchen konnte. Von Jahr zu Jahr bleiben immer mehr Stellen unbesetzt. Wie ein Ausbildungs- und Beschäftigungsangebot gestaltet werden kann, um sich als attraktiver Ausbildungsbetrieb beziehungsweise Arbeitgeber aufzustellen, und wie die richtigen Maßnahmen für ein Unternehmen erkannt werden können, vermittelt Marion Valter vom RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft in einer kostenfreien Veranstaltung in Kooperation mit der IHK. Diese findet unter dem Titel „Unternehmenswerkstatt Arbeitgebermarketing“ am 25. Oktober im IHK-Gebäude in Konstanz statt.

Die Unternehmenswerkstatt geht von der Situation und den Fragen der Teilnehmer aus. Das setzt eine aktive Beteiligung voraus. Mit dem Fachwissen der Expertin und den Erfahrungen der anderen Teilnehmer finden sich gezielt die Lösungen, die sich für kleine und mittlere Unternehmen eignen. Die Teilnehmerzahl ist auf zwölf Unternehmen beschränkt. Eine Anmeldung ist erforderlich. he

Anmeldung: www.konstanz.ihk.de Dok.-Nr. 143108348

Zertifikatslehrgang

BWL für Fach- und Führungskräfte

Der Zertifikatslehrgang „Betriebswirtschaftliches Knowhow für Fach- und Führungskräfte“ richtet sich an Mitarbeiter aus einem technischen beziehungsweise einem nicht kaufmännischen Bereich. Ziel ist es, ihnen ein grundlegendes betriebswirtschaftliches Know-how und eine entsprechende Fachsprache zu vermitteln, sodass sie zu kompetenten Gesprächspartnern für ihre kaufmännischen Kollegen werden. Der erste Teil des Lehrgangs mit den Themen Finanz- und Rechnungswesen, Kostenrechnung und Controlling findet vom 22. bis 24. Oktober jeweils von 8.30 bis 17 Uhr statt. In einem zweiten Teil am 27. und 28. November werden die Bereiche Investition und Finanzierung sowie Angebotskalkulation behandelt. Veranstaltungsort ist das IHK-Gebäude in Konstanz. Die einzelnen Themenbereiche sind auch separat buchbar. Wer den Gesamtlehrgang absolviert, kann am 10. Dezember einen Zertifikatstest schreiben und bei dessen erfolgreicher Absolvierung ein IHK-Zertifikat erlangen. Pf

Informationen und Anmeldung: www.konstanz.ihk.de
Dok.-Nr. 14391948 oder bei Eva Pflugrad 07622 3907-232
eva.pflugrad@konstanz.ihk.de

Lehrgang „Elektrofachkraft in der Industrie"

Aufbau, Wartung, Instandhaltung

Am 18. November startet in Lörrach der berufsbegleitende Lehrgang zur „Elektrofachkraft in der Industrie". Er ist für Fachkräfte der Instandhaltung und der Montage mit abgeschlossener Berufsausbildung gedacht, die fundierte elektrische Kenntnisse benötigen. Die Teilnehmer erwerben das Wissen, um Produktionsanlagen und Maschinen auch in elektrischer Hinsicht zu verstehen, zu bedienen und instand zu halten. Durch diese Weiterbildung erreichen sie eine Qualifikation als vollwertige Elektrofachkraft nach DGUV Vorschrift 3 und verbessern so ihre beruflichen Einsatzmöglichkeiten erheblich. Wi

©industrieblick - stock.adobe.co

Anita Wissmann ☎ 07622 3907-230
✉ anita.wissmann@konstanz.ihk.de
🌐 www.konstanz.ihk.de 🔍 Dok.-Nr. 14357659

IHK-Forum „Wirtschaft trifft Zoll"

Infos und Austausch im November

Die IHK Hochrhein-Bodensee organisiert für ihre Mitgliedsunternehmen und alle Interessierten das Forum „Wirtschaft trifft Zoll". Die Veranstaltung findet am 26. November von 9 bis 13 Uhr im IHK-Gebäude in Konstanz und am 28. November von 9 bis 13 Uhr im IHK-Gebäude in Schopfheim statt. Zu Beginn halten Vertreter der deutschen und schweizerischen Zollbehörde aus der Region verschiedene Kurzvorträge. Im Mittelpunkt stehen die aktuellen Entwicklungen im Zollrecht mit Ausblick auf Neues im Jahr 2020. Dem schließt sich ein Fachbeitrag zum Thema Änderungen Incoterms 2020 an. Die IHK lädt danach alle Teilnehmer zum Lunch-Talk ein und bietet Gelegenheit zum regen Austausch zwischen den Vertretern der Unternehmen und der regionalen Zollbehörden. Die Veranstaltung wird im Rahmen des von der Europäischen Kommission geförderten Enterprise Europe Networks durchgeführt und ist kostenfrei. Um Online-Anmeldung bittet die IHK bis 22. November über 🌐 www.konstanz.ihk.de unter der 🔍 Dokumenten-Nr. 71066. Hs

Birgit Hasel ☎ 07622 3907-234
✉ birgit.hasel@konstanz.ihk.de

Bild: vadimguzhva

Zahlen zum Ausbildungsstart

Knapp ein Drittel aller Azubis in der Region haben Hochschulreife

Die berufliche Bildung wird für Menschen mit Hochschulreife immer beliebter. Das zeigen die Zahlen zum Ausbildungsstart 2019 wie auch der vergangenen Jahre. „Wir erleben hier einen ganz klaren Trend", sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx. „Die Berufe werden komplexer und anspruchsvoller. Damit steht die berufliche Bildung immer stärker in einer positiven Konkurrenz zu Universitäten und Hochschulen."

2.470 Personen haben im September eine Ausbildung im Bezirk der IHK Hochrhein-Bodensee begonnen, davon 682 mit Hochschulreife. Das sind 28 Prozent. „Während die absoluten Zahlen der neuen Ausbildungsverträge von Jahr zu Jahr etwas schwanken, haben wir bei der Qualität des Schulabschlusses eine eindeutig positive Tendenz", so Claudius Marx. „Das ist eine durchweg erfreuliche Entwicklung, die zeigt, dass die berufliche Bildung entgegen aller Klischees für Hochschulzugangsberechtige attraktiv ist und für Studienabbrecher eine sinnvolle Alternative bietet. Das falsche Bild von der dualen Ausbildung als Sammelbecken für Bildungsverlierer ist definitiv passé."

Die IHK erwartet, dass die Zahl von Hochschulzugangsberechtigten in einer Berufsausbildung bis zum Jahresende noch einmal merklich steigen wird, denn Studienaussteiger und solche, die keinen Studienplatz gefunden haben, starten dann etwas verzögert in die Ausbildung. Besonders beliebt bei Studienberechtigten sind die Berufe im kaufmännischen Bereich. Dazu zählen der Industrie- und Bankkaufmann/Kauffrau sowie Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel. Im technisch-gewerblichen Bereich sind der Fachinformatiker, der Mechatroniker und der Elektroniker für Geräte und Systeme sehr gefragt.

Grundsätzlich ist die Gesamtzahl der Ausbildungsverträge in den vergangenen Jahren im Kammerbezirk stabil, mit leichten Schwankungen im einstelligen Prozentbereich. „Diese Schwankungen können unterschiedliche Gründe haben. Die Zahl der Schulabgänger, konjunkturelle Entwicklungen oder auch ganz simpel – manchmal passt es einfach nicht", so IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx. In einer Umfrage unter den Ausbildungsbetrieben der IHK findet sich neben der Antwort, dass man überhaupt keinen Auszubildenden gefunden habe, auch die Klage, dass manche Kandidaten nicht ausreichend qualifiziert waren. Dabei gehe es um Grundqualifikationen wie Lesen, Schreiben und Rechnen, aber auch um soziale Kompetenzen wie Pünktlichkeit, Belastbarkeit und Verantwortungsbewusstsein, so Marx. Generell gibt es noch immer ein Überangebot an Lehrstellen - 30 Prozent der befragten Ausbildungsbetriebe im IHK-Bezirk hatten nach eigener Aussage Mühe, ihre Plätze zu besetzen. „Damit liegen wir zwar im Bundestrend, das heißt aber nicht, dass wir uns damit abfinden sollten. Diese Lücke wird sich nur dann schließen lassen, wenn die berufliche Bildung vollends die gleiche Wertschätzung erfährt wie das Studium." hw

Manche Kandidaten sind nicht ausreichend qualifiziert

Die Fachkräfte bei ihrer Freisprechungsfeier vor dem Inselhotel Steigenberger in Konstanz.

Auszubildende im Hotel- und Gaststättengewerbe freigesprochen

Neue Fachkräfte für die „absolute Zukunftsbranche“

Nach den Abschlussprüfungen im Juli wurden sowohl in Konstanz als auch in Schopfheim die Auszubildenden im Hotel- und Gaststättengewerbe freigesprochen. Bei der Abschlussfeier in Konstanz im Steigenberger Inselhotel betonte IHK-Ausbildungsberaterin Anja Schröder den Wert der dualen Ausbildung, die die Absolventen erfolgreich durchlaufen haben. „Sie haben einen Beruf gelernt, der absolut technikfest ist. Ihre Berufe werden nie und nimmer durch Maschinen, durch Automaten oder durch Roboter ersetzt werden können.“ Trotz dieser hervorragenden Bedingungen sei auch die Gastronomie einem Wandel unterworfen.

Manfred Hölzl, zweiter Vorsitzender des Dehoga Konstanz, bestätigte dies. So müssten die Absolventen mit den Herausforderungen der Digitalisierung und des sich verändernden Umweltbewusstseins mitgehen und die Branche weiterentwickeln. Dennoch sei das Hotel- und Gaststättengewerbe die „absolute Zukunftsbranche“. Dessen ist sich auch Gastgeber Peter Martin sicher, der die Absolventen als „die neuen Pioniere“ bezeichnete.

Insgesamt wurden in Konstanz sieben Restaurantfachkräfte, zwei Fachkräfte im Gastgewerbe, drei Systemgastronomen, elf Köche, dreiundzwanzig Hotelfachleute, ein Hotelkaufmann und zwei Fachpraktiker Küche ausgezeichnet. Zwei Auszubildende haben die Ausbildung besonders erfolgreich abgeschlossen: Stefanie Hermann, Hotelfachfrau, Seehotel Adler in Bodman-Ludwigshafen, und Frederic Schick, Koch, Bora in Radolfzell.

Im Bildungszentrum der IHK in Schopfheim verabschiedeten Alexandra Thoss, Leiterin Ausbildung der IHK, und Alexandra Mussler, erste Vorsitzende des Dehoga Bad Säckingen, gemeinsam die Auszubildenden. Sie verbanden dies mit dem Wunsch, dass diese der Branche erhalten bleiben mögen. Erfolgreich konnten neun Restaurantfachleute, drei Fachkräfte im Gastgewerbe, eine Systemgastronomin, zweiundzwanzig Köche, achtzehn Hotelfachleute und ein Fachpraktiker Küche ihre Ausbildung abschließen. Fünf Auszubildende durften sich in Schopfheim über eine besonders gute Leistung freuen: Nicole Dudeck, Hotelfachfrau, Goldener Knopf in Bad Säckingen, Lena Nopper, Fachkraft im Gastgewerbe, Gasthaus Eiche in Utzenfeld, und Richie Rau, Koch, Walsers Landhaus in Efringen-Kirchen, erreichten den zweiten Platz. Den ersten Platz teilen sich Jan Hendrick Wacker, Hotelfachmann, Brauereigasthof Rothaus in Grafenhausen, und Maria Zambrano, Köchin, Landgasthof Rebstock in Egringen. Die Preise sowie die Freisprechungsfeiern wurden vom Dehoga gestiftet.

SG/AI

Die ausgelernten Auszubildenden des Hotel- und Gaststättengewerbes wurden im Bildungszentrum in Schopfheim freigesprochen.

Energie- und Umweltausschuss tagt beim Kieswerk Rehm

Versorgungssicherheit trotz Energiewende

Auf Einladung von Lucia Rehm, Vorsitzende des Energie- und Umweltausschusses und Mitglied der Geschäftsführung der Rehm Kies- & Betonwerk GmbH & Co. KG, fand im Sommer die Sitzung des Ausschusses beim Kieswerk in Lottstetten statt. Die Seba Sekundärbaustoff GmbH ist ein Tochterunternehmen des Kieswerks Rehm, das 1965 als Transportunternehmen gegründet wurde und 1969 das Kieswerk eröffnete. Was vor über 50 Jahren als Drei-Personen-Unternehmen begann, hat sich mittlerweile zu einem breit aufgestellten Mittelständler mit über 120 Mitarbeitern entwickelt. Die Vielfältigkeit des Kieswerks spiegelt sich heute neben dem Schwerpunkt Kiesabbau, Kiesaufbereitung und Fertigbetonproduktion auch in den Bereichen Erdbau/Abbruch, Entsorgungsfachbetrieb und Bauschuttrecycling wider.

In die Ausschusssitzungen werden regelmäßig Experten zu aktuellen Sitzungsthemen eingeladen. Diesmal drehte sich alles um die „Sicherheit der Energieversorgung“, weshalb der promovierte Ingenieur und Professor Gunter Voigt als Experte geladen war. Voigt lehrt an der Hochschule Konstanz Technik, Wirtschaft und Gestaltung (HTWG) Elektrotechnik und Informationstechnik und hielt einen Vortrag über den Einfluss der Energiewende auf die Versorgungssicherheit. Sein Fazit: Trotz Energiewende sehe es in Deutschland gut aus, wenn es um die Sicherheit im Bereich der Energieversorgung gehe, immerhin stünde das Land im internationalen Ranking auf Platz zwei nach der Schweiz. Auch in der Region Hochrhein-Bodensee bestehe eine sehr hohe Versorgungssicherheit, Unternehmen müssten sich momentan also nicht sorgen. Damit das auch so bleibt, stünden die Strom- und Gasnetze vor großen Herausforderungen, um diese Versorgungssicherheit auch künftig garantieren zu können. Zudem führte Voigt noch einen anderen Aspekt an, an dem schnellstmöglich intensiv gearbeitet werden müsse: die Versorgungsnetze zunehmend gegen Hacker-Angriffe zu schützen. Generell werde das Thema IT-Sicherheit noch viel zu wenig beachtet und bearbeitet, betonte er. Voigt beendete seinen Vortrag mit dem Hinweis, dass an der HTWG gerade ein Forschungsprojekt zum Thema neuronale Stromnetze gestartet ist, an welchem sich Unternehmen beteiligen können. SP

Lucia Rehm (vierte von rechts) zeigte Karl-Walter Bär, Horst Schmidle, Gunter Voigt, Philipp-Matthias Pfenning, Joachim Gerteis, Sunita Patel und Uwe Joos (von links) das Kieswerk.

https://www.htwg-konstanz.de/hochschule/magazin/chaos-im-stromnetz-ein-selbstlernender-algorithmus-soll-helfen/

Jahrestreffen der Wirtschaftsjunioren Hochrhein

Im Gespräch mit der IHK-Spitze

Bei ihrem jährlichen Treffen tauschten sich IHK-Präsident Thomas Conrady und IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx mit dem Vorstand der Wirtschaftsjunioren Hochrhein (WJH) aus. Der WJH-Vorsitzende Rafael Sommer gab dabei einen Überblick über die Aktivitäten wie zum Beispiel Firmenbesichtigungen und Seminare. Die stellvertretende Vorsitzende Carina Kuttruff berichtete unter anderem vom Know-how-Transfer mit den Bundestagsabgeordneten in Berlin. Auch die Stellungnahme der Wirtschaftsjunioren zum Thema Bagatellgrenze bei Ausfuhrkassenzetteln wurde diskutiert. Das nächste, bereits geplante gemeinsame Event mit der IHK findet am **7. November** mit dem „Professor des Jahres“ Markus Münter zum Thema Digitalisierung statt. **Bö**

Der Vorstand der Wirtschaftsjunioren Hochrhein gemeinsam mit Uwe Böhm (links), Claudius Marx (Mitte) und Thomas Conrady (hinten rechts).

Firmenbesichtigung der Wirtschaftsjunioren Hochrhein

Zu Gast bei der Firma Schultheiss

Die Mitglieder der Wirtschaftsjunioren Hochrhein zu Gast bei der Schultheiss GmbH+Co.KG.

Im Rahmen der Reihe „Generationenmanagement“, die von Monika Studinger betreut wird, besuchten die Wirtschaftsjunioren Hochrhein die Schultheiss GmbH+Co.KG in Albbruck. Der Familienbetrieb widmet sich abwassertechnischen Problemen und dem Entsorgen und Verwerten von Abfällen. Er wird bereits in der dritten Generation geführt: Manfred und Elke Müller bauten die Firma aus und alle drei Kinder, Anna-Lena, Markus und Manuel, arbeiten nun ebenfalls im Unternehmen mit. Somit steht auch für die Zukunft der Stabwechsel in die dritte Generation fest. Das Unternehmen mit 10 Lkw und 15 Mitarbeitern stellte den interessierten Wirtschaftsjunioren bei der Besichtigung die Bandbreite von hochauflösenden Kanalinspektionsvideos bis hin zur Sortierung von Gewerbeabfällen vor. Wie der Stabwechsel funktionieren kann, zeigte dann eine Podiumsdiskussion mit allen Familienmitgliedern auf. **Bö**

ÖFFENTLICHE BEKANNTMACHUNGEN

Berichtigung der öffentlichen Bekanntmachung unseres Gebührentarifs vom September 2019

In der Septemberausgabe 2019 haben wir im Regionalteil ab der Seite I den Gebührentarif der IHK Hochrhein-Bodensee abgedruckt. Dabei hat sich ein Druckfehler eingeschlichen.

Wir schrieben „2.2.3 Prüfungsgebühr für Zusatzqualifikationen (ZQ) für Auszubildende, die nicht unter 2.2.3.1 fallen – 50 Euro". Dabei wurde die Höhe der Gebühr falsch angegeben.

Berichtigt muss der entsprechende Auszug aus dem Gebührentarif wie folgt lauten:

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee hat in ihrer Sitzung am 25. Juli 2019 gem. § 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 93 des Gesetzes zum Abbau verzichtbarer Anordnungen der Schriftform im Verwaltungsrecht des Bundes vom 29. März 2017 (BGBl. I S. 626) und gem. § 4 Abs. 2 b) der Satzung der IHK Hochrhein-Bodensee vom 3. Dezember 2018 sowie gem. § 1 Abs. 1 der Gebührenordnung der IHK Hochrhein-Bodensee vom 28. November 2007 den Gebührentarif wie folgt neu gefasst:

[…]

		EUR
2.2.3	Prüfungsgebühr für Zusatzqualifikationen (ZQ) für Auszubildende, die nicht unter 2.2.3.1 fallen.	150,00

[…]

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			
15.10.19	Die Arbeits- und Organisationsanweisung (A&O) als Vorstufe zu vereinfachten Zollverfahren	Schopfheim	520,00
17.10.19	Einreihung von Waren in den Zolltarif	Konstanz	290,00
18.10.-23.11.19	Fachkraft Außenwirtschaft – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	750,00
24.10./06.11.19	Export-, Zoll- und Versandpapiere richtig erstellen	Schopfheim/Konstanz	290,00
18.11.19	Zollbegünstigter Warenexport – Zollvorteile nutzen	Konstanz	290,00
19.11.19	Warenexport in die Schweiz	Konstanz	290,00
Finanz- und Rechnungswesen/Betriebswirtschaft			
ab 22.10.19	Betriebswirtsch. Know-how für Fach- und Führungskräfte – Zertifikatslehrgang	Konstanz	900,00
04.11.+05.11.19	Controlling für Führungskräfte	Konstanz	520,00
Büromanagement			
04.11.19/06.12.19	Kommunikation & Geschäftskorrespondenz D/CH	Schopfheim/Konstanz	290,00
05.11.19	Gut organisiert im Büro – mit einem Lächeln zur Arbeit	Schopfheim	290,00
09.11. – 15.12.19	Office-Anwender (Office 2016) – Zertifikatslehrgang	Singen	520,00
19.11.19	Telefontraining – Der gute Ton am Telefon	Konstanz	290,00
Datenschutz			
21.10. – 25.10.19	Betriebliche/r Datenschutzbeauftragte/r (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.790,00
Einkauf/Logistik / Marketing und Vertrieb			
21.10.19	Digitales Marketing	Schopfheim	290,00
22.10.19	Controlling und Steuerung im Einkauf	Schopfheim	520,00
24.10.+07.11.19	Werbung mit kleinem Budget	Konstanz	520,00
19.11.2019	Erfolgreiche Akquise und Reakquise	Konstanz	290,00
25.11.2019	Aufbauwissen Einkauf	Schopfheim	290,00
Führung			
ab 15.10.19	Souverän in Führung gehen – Führungskraft (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.950,00
27.11.+28.11.19	Effektive Mitarbeiterführung – Kommunikation als Führungsaufgabe	Schopfheim	520,00
Immobilienmanagement			
23.10.19	Grundlagen der Immobilien-Finanzierung	Konstanz	290,00
07.11.+08.11.19	Immobilienbewertung – Grundlagen	Konstanz	520,00
11.11.2019	Maklervertrag	Konstanz	290,00
14.11.+15.11.19	Aufbau und Führung einer Hausverwaltung – Eigentumsverwaltung	Konstanz	520,00
21.11.19	Home Staging	Konstanz	290,00
28.11.19	Erwerb und Veräußerung von Immobilien	Konstanz	290,00
Personalwesen / Persönlichkeitsentwicklung			
10.+11.10.19/07.+08.11.19	Lohn- und Gehaltsabrechnung – Grundstufe	Konstanz/Schopfheim	520,00
15.10.19/17.10.19	Krisen meistern durch Resilienz	Schopfheim/Konstanz	290,00
22.10.2019	Auswahlgespräche und -methoden	Konstanz	290,00
23.10.+24.10.19	Das Power Seminar – Konzentration statt Kraftverschwendung	Schopfheim	520,00
ab 29.10.19	Personalentwickler/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	2.400,00
ab 12.11.2019	Personalreferent/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.800,00
20.11.2019	Sicheres Auftreten im Job	Konstanz	290,00

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

Pyramid Computer

Gut aufgestellt

Sie starteten klassisch in der Garage: 1985 haben die Studenten Frieder Hansen und Niko Hensler die Freiburger Computerschmiede Pyramid gegründet. Das Produktspektrum hat sich in den knapp dreieinhalb Jahrzehnten immer wieder erweitert und verändert. Mittlerweile tragen Selbstbedienungsterminals wie die abgebildeten den größten Teil zum Umsatz bei.

FREIBURG. Unterwegs zu sein, ist für Frieder Hansen ein bisschen wie eine Zeitreise durch seine Firmengeschichte. In einigen Fotogeschäften, etwa dem Klick Fotoland in der Freiburger Innenstadt, findet der 58-Jährige noch alte Agfa-Automaten mit Pyramid-Technik, in Parkhäusern begegnet ihm beim Zahlen am Parkscheinautomaten die eigene Technik, und in vielen Restaurantketten bestellt er an Terminals aus seinem Haus. Die unterschiedlichen Produkte und Kunden zeigen auch die Höhen und Tiefen, die Pyramid seit 1985 erlebt hat. Anfangs waren Hansen und Hensler auf Rechner für den Heimbedarf spezialisiert. Die Computer verkaufte Pyramid viele Jahre auch direkt. Von 1989 bis 2000 gab es einen Abholmarkt im Firmengebäude auf der Haid. Mit der wachsenden Zahl von SB-Computermärkten verschlechterte sich aber dieses Geschäft. „Und als Aldi anfing, Computer zu verkaufen, war Schluss“, berichtet Hansen. „Wir hätten jammern können oder in andere Märkte gehen.“

Man entschied sich für Letzteres und verlegte den Schwerpunkt auf die Industrie. Pyramid produziert bis heute Steuerungseinheiten für viele unterschiedliche Anwendungen und Kunden – beispielsweise die Computer für Postsortieranlagen von Siemens oder für Elektronenmikroskope von Zeiss. Im Jahr 2005 erlitt allerdings die Industriesparte einen herben Dämpfer aufgrund der Insolvenz des Filmherstellers Agfa, für den Pyramid wie erwähnt sogenannte Minilabs ausstattete. „Das war ein Rieseneinschnitt“, erinnert sich Hansen. Wieder musste sich das Unternehmen neu erfinden, brauchte es ein neues Konzept. Denn andere Industriekunden ließen sich damals für einen deutschen Hersteller immer schwieriger gewinnen.

> *» Wir sind im Markt der Kioske unter den Führenden «*

Große Teile des Geschäfts waren nach Fernost abgewandert, was auch für sinkende Preise sorgte – bei steigender Leistung. Das war allerdings nicht der Grund, warum Pyramid 2007 seine Produktion von Freiburg ins thüringische Amt Wachsenburg verlegte. Man zog vielmehr dahin, wo ausreichend Mitarbeiter zu finden waren.

Was war die Alternative zu Privat- und Industrie-PCs? Während Hansen und Hensler darüber grübelten, kam 2007 das erste „iPhone“ auf den Markt, revolutionierte mit seinem Touchscreen die Anwendergewohnheiten und brachte die Pyramid-Chefs auf eine Idee: eine Art großes Smartphone, das per Finger bedient wird, beispielsweise von Kunden in Einzelhandel oder Gastronomie. Dafür mussten sie allerdings erst eine eigene Technologie entwickeln, denn so große Touchbildschirme gab es Ende der Nullerjahre nicht. Zusammen mit dem Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation in Stuttgart tüftelten ihre Entwickler daran. 2012 präsentierte Pyramid dann das nach eigener Darstellung weltweit erste großformatige „Multi-Touch-System“. Der „polytouch“ bescherte den Freiburgern große Bekanntheit in der Branche, zunächst allerdings wenige neue Kunden, weil die ersten Geräte noch teuer waren.

Die sogenannten Kioske werden beispielsweise im Lebensmitteleinzelhandel (links), zur Verknüpfung von Off- und Onlineverkauf (Mitte) oder zur Essensbestellung in Selbstbedienungsrestaurants (rechts) eingesetzt.

Während die deutschen Einzelhändler zögerten, waren die britischen, die On- und Offlineverkauf schon länger verbanden, begeistert. So sorgte denn auch ein Großauftrag der Kaufhauskette Marks & Spencer für einen ersten Durchbruch. Zudem stand schon früh AMC, eine der größten US-amerikanischen Kinoketten, auf der Referenzliste. Hierzulande zeigte zunächst die Gastronomie Interesse, der Selbstbedienungs-Italiener Vapiano beispielsweise. Auch bei McDonald´s ist die Wahrscheinlichkeit groß, an einem „polytouch“ zu bestellen. Etwa 70 Prozent der Terminals in deutschen Filialen der Fastfoodkette stammen von Pyramid. Nun zieht der Einzelhandel nach. Edeka setzt die Terminals ein, um Kunden über Inhaltsstoffe zu informieren. Zu Breuninger, Deichmann, Tchibo, XXXLutz und anderen gibt es Kontakte. „Wir sind in dem Markt der Kioske unter den Führenden“, sagt Hansen. Rund 5.000 Terminals verkauft Pyramid pro Jahr, damit trägt die Sparte etwa 60 Prozent zum Umsatz bei, der 2018 insgesamt bei 65 Millionen Euro lag. Das Unternehmen beschäftigt aktuell 125 Mitarbeiter, davon etwa 50 in Thüringen, die anderen am Hauptsitz in Freiburg. Viele Arbeiten sind an regionale Partner vergeben. Der Freiburger Metallspezialist Zentner fertigt beispielsweise fast alle Terminalgehäuse.

„Wir stehen noch ganz am Anfang“, meint Hansen. Die Zahlen könnten deutlich steigen, denn es gebe viele weitere Anwendungsmöglichkeit für den Vielkönner „polytouch“. Überall, wo etwas gedruckt oder gescannt werden muss, sticht das Terminal das Smartphone – beispielsweise bei der Digitalisierung von Bankdienstleistungen, beim Ticketverkauf von ÖPNV und Freizeiteinrichtungen oder bei Reservierungen in Hotels. Parallel widmet sich Pyramid der sogenannten Indoor-Lokalisierung. So kann zum Beispiel ein Gast, der in einem Restaurant am Terminal bestellt hat, einen Puck bekommen, mit dem die Bedienung ihn lokalisiert. Von dieser Technologie, die im Paket mit Terminals angeboten wird, verspricht sich Hansen Zugang zu neuen Branchen. Behörden oder Krankenhäuser könnten sie als „Wartemanagementlösung“ verwenden. Jedenfalls bereitet sich Pyramid auf Kapazitätssteigerungen vor. Es ist beispielsweise eine Fertigung in den USA im Gespräch.

„Wir sind jetzt besser aufgestellt als je zuvor“, sagt Hansen. In dieser „tollen wirtschaftlichen Situation“ verlässt der Gründer sein Baby, weil er gemeinsam mit seinem Sohn neue Projekte starten will. Hansen bleibt zwar Gesellschafter und Berater von Pyramid, übergibt die operative Geschäftsführung aber an den 42-jährigen Josef Schneider, der zuletzt für ein Schweizer Unternehmen gearbeitet hat. Niko Hensler ist weiterhin geschäftsführender Gesellschafter. kat

KURZ NOTIERT

Die Freiburger **Endura Kommunal GmbH** hat eine Geschäftsstelle im bayerischen Wunsiedel eröffnet. Das Beratungsunternehmen unterstützt Kommunen in Süddeutschland vor allem bei der Umsetzung von nachhaltigen Energieprojekten und berät sie in rechtlichen, wirtschaftlichen und technischen Fragen. Vom neuen Büro aus sollen bayerische Kunden vor Ort bereut werden können. Bislang ist dort ein Mitarbeiter beschäftigt, bald sollen weitere dazukommen. Die Endura Kommunal GmbH beschäftigt insgesamt zwölf Mitarbeiter und feiert dieses Jahr ihr zehnjähriges Bestehen.

Die **Steuerberatungsgesellschaft Melzer & Kollegen** aus Lahr hat in diesem Jahr im Focus Spezial Steuern viermal die Auszeichnung Top-Steuerkanzlei 2019 erhalten. Ausgezeichnet wurde sie in den Arbeitsgebieten Allgemeine Beratung und Steuererklärung, Internationale Steuerberatung, Rechnungswesen sowie Umwandlung, Umstrukturierung und M&A. Focus Money zeichnete Melzer & Kollegen bereits zum vierten Mal in Folge als Top-Steuerberater unter den großen Steuerkanzleien in Deutschland aus. Und die Genossenschaft Datev hat Melzer und Kollegen das Label „digitale Kanzlei 2019" verliehen.

Die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft **Bansbach**, die eine Niederlassung in Freiburg betreibt, hat mit der **Econum Unternehmensberatung** ein Joint Venture gegründet: die **Bansbach Econum Unternehmensberatung GmbH** mit Sitz in Stuttgart. Damit habe man die Kompetenz in der Unternehmensberatung deutlich ausgebaut, heißt es von Bansbach. Bansbach wurde 1924 gegründet. Heute sind rund 300 Mitarbeiter an acht Standorten beschäftigt. Die 2004 gegründete Econum GmbH hat 35 Mitarbeiter an drei Standorten.

Die **Hund Möbelwerke** aus Biberach haben die **Weko Möbelsysteme GmbH** in Köln gekauft. Der Mittelständler Weko wurde 1925 in Köln gegründet. Schwerpunkt ist die Produktion designorientierter Möbel im Stil der klassischen Moderne, fünf Mitarbeiter sind beschäftigt. Laut Hendrik Hund, Geschäftsführer der 1919 gegründeten und auf Büro- und Objektmöbel spezialisierten Hund Möbelwerke mit vor dem Zukauf 144 Beschäftigten, soll Weko unabhängig und eigenständig bleiben, gleichwohl sollen Synergien genutzt werden. So gibt es in Köln einen gemeinsamen Showroom.

100 Jahre Prototyp-Werke

Werkzeuge für die Metallbearbeitung

ZELL AM HARMERSBACH. Die Prototyp-Werke GmbH feiert in diesem Jahr ihr 100. Jubiläum. Die Ursprünge des Werkzeugherstellers aus Zell am Harmersbach liegen in einer Firma namens Feinmechanik, die der Ingenieur Alfred Zimmermann dort 1919 gegründet hat. Er startete mit der Produktion von Mikrometern, stellte bald auch Schneideisen für Nähmaschinengewinde und andere Gewindewerkzeuge her.

Das Unternehmen, das seit 1927 als Prototyp Werkzeugfabrik firmiert, wechselte in den zehn Jahrzehnten seines Bestehens vielfach den Eigentümer. Bis 1986, als der letzte Inhaber Dietmar Lauermann aus Altersgründen verkaufte, war es in Privatbesitz. Auch als Teil eines schwedischen Konzerns – von 1986 bis 1993 war dies SKF, danach Sandvik – blieb Prototyp aber der Region verhaftet, vor allem als wichtiger Arbeitgeber. Heute arbeiten 500 Menschen am Standort – 450 Mitarbeiter (darunter 25 Azubis) zählt die Prototyp-Werke GmbH und 50 Mitarbeiter die Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung für „Round Tools" der Mutterfirma Walter Tools aus Tübingen, die wiederum zu Sandvik gehört. Prototyp selbst agiert heute als Produktionsfirma von Walter. „Unsere Kunden sind die Marken des Konzern", erklärt Karl Lehmann. Er war von 2009 bis Ende August Geschäftsführer, davor mehr als 20 Jahre Betriebs- und Werksleiter. Insgesamt hat der Ingenieur, der im Dezember 65 Jahre alt wird, ziemlich auf den Tag genau 40 Jahre für Prototyp gearbeitet. Lehmanns Nachfolger Oliver Thomas (47) kommt von der Walter-Gruppe, leitet die Produktion in Frankfurt und ist nun zusätzlich für diejenige in Zell verantwortlich.

Hier werden Standard- und Spezialwerkzeuge für die Metallbearbeitung produziert. Erstere vor allem für den allgemeinen Maschinen- und Anlagenbau. Letztere insbesondere für die Automobil- und Luftfahrtindustrie. Jeweils die Hälfte des Umsatzes – den der Standort nicht gesondert publizieren darf – wird mit Gewinden und mit Fräsen erzielt. Vergangenes Jahr verzeichnete man ein Plus von rund acht Prozent und einen Rekordumsatz, berichtet Lehmann. Dieses Jahr werde einige Prozentpunkte darunter, somit aber immer noch über den Zahlen von 2017 liegen. „Seit ein, zwei Monaten merken wir die Abkühlung", sagt Lehmann. „Wir haben die Planzahlen fürs nächste halbe Jahr reduziert, allerdings nicht so, dass wir Probleme haben." Die Stundenkonten der Mitarbeiter seien gut gefüllt. Mit dem hohen Anteil an Sonderwerkzeugen sieht der scheidende Chef den Standort gut aufgestellt. Man könne schnell auf Veränderungen reagieren. Zumal in jüngster Zeit viel in Zell investiert wurde. kat

Blick auf die Prototyp-Werke, die seit 100 Jahren in Zell am Harmersbach ansässig sind.

Jüngster Neuzugang der Freiburger Kur + Reha GmbH: die Rehaklinik Selenter See nahe der Ostsee.

Kur + Reha betreibt mittlerweile zehn Kliniken und ein Gesundheitszentrum

Profis für Rehabilitation und Prävention

FREIBURG. Der Gesundheitssektor ist ein Wachstumsmarkt, das lässt sich an der Entwicklung der Kur + Reha GmbH erkennen. Das Unternehmen entstand 1990 als Ausgründung des Paritätischen Wohlfahrtsverbandes Baden-Württemberg und war zuständig für die Verwaltung und Organisation von zwei Mutter-Kind-Kliniken im Land. Sein Auftrag lautete, die Management- und Führungsstrukturen zu professionalisieren und Entscheidungswege zu verkürzen. Das scheint gelungen: Die Kur + Reha GmbH hat sich zum Profi auf dem Gebiet der gesundheitlichen Rehabilitation und Prävention entwickelt. Gemeinsam mit wiederum zwei Tochtergesellschaften betreibt sie mittlerweile elf Einrichtungen in ganz Deutschland von der Nordsee bis zum Schwarzwald: sieben Rehakliniken für Mutter-Kind- und Vater-Kind-Kuren, zwei psychosomatische Fachkliniken, eine Fachklinik für Abhängigkeitserkrankungen und ein medizinisches Versorgungszentrum.

Insgesamt beschäftigt Kur + Reha rund 850 Mitarbeiter und setzte 2018 etwa 45 Millionen Euro um. In der Zentrale, die 2001 vom Feldberg nach Freiburg gezogen war, arbeiten aktuell 18 Personen. Sie kümmern sich um die Verwaltung sowie die komplette Finanzbuchhaltung der Häuser und bieten außerdem eine tägliche Telefonberatung bezüglich Antragstellung, Kliniksuche, Reservierung oder anderen Patientenfragen an. Die fünf dafür zuständigen Mitarbeiter führen rund 15.000 Erstgespräche pro Jahr, berichtet Geschäftsführer Melcher Franck. Kur + Reha GmbH akquiriert Patienten direkt, arbeitet aber auch mit den gesetzlichen Krankenkassen zusammen, die in 90 Prozent der Fälle die Klinikaufenthalte zahlen. Eine zentrale Rolle bei der Akquise spielen der Internetauftritt und mittlerweile die Präsenz in sozialen Medien. Die Freiburger waren hier Pioniere der Branche.

Das Wachstum von zwei auf elf Einrichtungen ging kontinuierlich vonstatten. „Jedes Haus hat seine eigene Geschichte“, sagt Franck. Zum Teil habe man selbst danach gesucht, beispielweise weil es ein Angebot an der See geben sollte. Zum Teil kamen andere Träger auf sie zu. So übernahm die Kur + Reha GmbH zum Beispiel drei Klinikstandorte von der Deutschen Rentenversicherung. Die jüngsten Neuzugänge waren die Rehaklinik Selenter See an der Ostsee, die 2017 nach einer längeren Schließzeit unter die Verwaltung der Freiburger kam, und das Gesundheitszentrum Buckow in Brandenburg, das seit vergangenem Jahr zur Gesellschaft gehört – als erste ambulante Einrichtung. Das Konzept – zusammen mit niedergelassenen Ärzten nahe dem Ruhestands betreibt die GmbH deren Praxen weiter – könnte auch für andere Regionen interessant sein. Aktuell gebe es zwar keine Expansionspläne, sagt Franck. Doch das müsse nicht so bleiben. **kat**

ANZEIGE

HOTEL AURELIA
ALDINGEN
★ ★ ★ ★

Hauptstraße 11-13 | 78554 Aldingen
07424 – 980440 | www.hotel-aurelia.de

INFORMATION

Besonderer Auftrag für die **Montratec GmbH** in Niedereschach: Der Autositzhersteller **Recaro** in Kirchheim/Teck setzt das Schienen- und Shuttle-Transportsystems des Unternehmens für seine innerbetriebliche Logistik (auf dem Bild ist der Testbetrieb in Niedereschach zu sehen) ein. Für Montratec ist es laut CEO Sven Worm „einer der größten und bedeutendsten Aufträge seit der Ausgründung des Unternehmens im Jahr 2017". Das Auftragsvolumen nannte er nicht. Montratec ist vor rund zwei Jahren aus der Freudenstädter Schmid Gruppe hervorgegangen und beschäftigt zurzeit 150 Mitarbeiter. Die Firma ist auf die Vernetzung und Automatisierung innerbetrieblicher Logistikprozesse in allen Industriebranchen sowie im Reinraum spezialisiert.

Der Webshop „zahnriemen24.de" hat im Sommer sein zehnjähriges Bestehen gefeiert. **Michael Ebner** (mittlerweile: Ebner-Seibold) hat das Unternehmen 2009 als 21-Jähriger gegründet, nachdem er einen Webshop für ein Antriebstechnikunternehmen entwickelt hatte, das diesen dann gar nicht umsetzte. Deshalb meldete der Abiturient selbst ein Gewerbe an und entwickelte es neben dem Studium weiter. Seit Anfang 2015 hat das Unternehmen, das mittlerweile als Antriebstechnik Ebner-Seibold firmiert, seinen Sitz in Freiburg – zunächst in Zähringen und seit Frühjahr diesen Jahres im Gewerbegebiet Freiburg-Lehen. Zudem gibt es einen Sitz in Stuttgart. Der Shop selbst heißt weiterhin „zahnriemen24.de". Er beschäftigt laut einer Pressemitteilung zwischen 6 und 55 Mitarbeiter und bietet mechanische Antriebstechnik an, beispielsweise Zahn-, Keil- oder Rippenriemen samt der zugehörigen Scheiben. Die Kunden kommen aus Industrie, Maschinen- und Anlagenbau oder Landwirtschaft, auch Privatleute zählen dazu. Fast 20.000 Besucher zählt der Webshop pro Monat.

50 Jahre Firmengruppe Gschwander

Spezialist für Schüttgut

TENINGEN-NIMBURG. Die Geschichte der Firma Gschwander hätte schon nach zwei Jahren wieder zu Ende sein können. Denn August Gschwander, der das Unternehmen am 14. April 1969 in Glottertal mit einem gebrauchten Silosattelzug gestartet hatte, starb 1971 überraschend im Alter von 44 Jahren. Doch seine Frau Rosa und seine Kinder, darunter der damals 16-jährige Andreas August Gschwander, setzen sich mit aller Kraft dafür ein, die Firma zu erhalten. Mit Erfolg. Dieses Jahr feiert sie 50. Jubiläum – mit dem heute 64-jährigen Gschwander als Seniorchef. Die Firmengruppe selbst zählt laut Pressemitteilung zu den tragenden Säulen des Transportgewerbes in Südbaden und gilt als ausgewiesener Spezialist für Schütt- und Rieselgüter. Dazu zählen Baustoffe wie Sand, Kies und Zement, Futter- und Düngemittel für die Landwirtschaft, aber auch Lebensmittel wie Getreide oder Mehl. Dies war von Anfang an die Spezialität des Unternehmens.

Im Laufe der Geschichte haben sich Größenordnung und Reichweite erheblich verändert, auch weitere Geschäftszweige sind hinzugekommen – zum Beispiel der Palettentransport und das Standsilogeschäft. So hat Gschwander derzeit rund 400 Standsilos in Betrieb, die Kunden zur Verfügung gestellt werden. Meilensteine in der Geschichte waren die Umwandlung in eine Kapitalgesellschaft 1979 und vor allem die Verlegung des Firmensitzes ins Gewerbegebiet von Teningen-Nimburg 1981. Dort ging es auf einem Areal von 3.000 Quadratmetern los, inzwischen umfasst die Betriebsfläche etwa 50.000 Quadratmeter. Auch die Zahl der Standorte ist gewachsen: Heute betreibt Gschwander Tochterfirmen in Ravensburg, Deißlingen und Dotternhausen bei Rottweil sowie im schweizerischen Rheinfelden, wo vor allem Verzollungen erledigt werden. In der Gruppe sind rund 280 Mitarbeiter beschäftigt, davon etwa 170 in Nimburg. Zum Fuhrpark gehören rund 180 Zugmaschinen und circa 220 Auflieger. Der Jahresumsatz der Gschwander-Gruppe beläuft sich auf etwa 55 Millionen Euro. Rund 69.000 Transporte erledigt Gschwander pro Jahr für die Kunden, die vor allem in ganz Deutschland und europäischen Ländern wie der Schweiz, Frankreich, den Benelux-Staaten und Italien sitzen. Die Bau-, Agrar-, Chemie- und Lebensmittelbranche gehören zu den wichtigsten Kundengruppen. Und die Nachfolge des Unternehmens ist gesichert. Drei Mitglieder der dritten Generation sind bereits seit 2014 Mitgesellschafter des Familienunternehmens, und zwar Andreas August Gschwanders Kinder Andreas Gschwander (35) und Juliana Benthlin (29) sowie ihr Cousin Markus Reichenbach (38). Die Geschäftsführung teilen sich der Seniorchef und sein Sohn. **sum**

Geschäftsführer Andreas August Gschwander mit einem Silo-Lkw des Unternehmens.

Bild: Christina Dages

United Planet steigert Umsatz und Mitarbeiterzahl überdurchschnittlich

Software für die digitale Transformation

FREIBURG. „Wir sind ein One Trick Pony. Wir haben nur ein Produkt, und das machen wir seit rund 20 Jahren." Dies sagte der Geschäftsführer der Freiburger United Planet GmbH Manfred Stetz, als er im Rahmen der Veranstaltung „WRF trifft ... United Planet" der Wirtschaftsförderung Region Freiburg im September sein Unternehmen vorstellte. Stetz hatte das Unternehmen 1998 gemeinsam mit dem 2014 gestorbenen Axel Wessendorf mit dem Ziel gegründet, auch kleineren und mittelständischen Unternehmen, die datenbankgestützt arbeiten, ein Intranet zu ermöglichen. „Das war damals für kleine Unternehmen unbezahlbar", so Stetz. 1999 brachte United Planet die Software Intrazone auf den Markt, verkaufte sie 2001 aber wieder. Seit 2000 vertreibt das Unternehmen die Software namens Intrexx und entwickelt sie kontinuierlich weiter. Intrexx ist eine Portal- und Integrationssoftware für Unternehmen, die für in- und externe Kommunikation sowie für Industrie-4.0-Lösungen geeignet ist. Für die Nutzer sichtbar sind verschiedene Applikationen, die Datenintegration und weitere Prozesse laufen im Hintergrund. Die kleinsten Kunden von United Planet beschäftigen etwa 25 Mitarbeiter. Kernmarkt sind mittelständische Unternehmen aller Branchen sowie öffentliche Verwaltungen mit 100 bis 5.000 Beschäftigten. Zu den insgesamt 5.000 Kunden in 16 Ländern, die mithilfe von rund 100 Partnern betreut werden, zählen hierzulande die Stadt Ulm, die Verlagsgruppe Handelsblatt, die Flensburger Brauerei und in der Region die Hochschule Furtwangen, Hekatron in Sulzburg sowie die Uniklinik und Alexander Bürkle in Freiburg.

Letzterem baute United Planet vor etwa zehn Jahren ein Intranet auf. Darüber sind die inzwischen 22 Standorte mit insgesamt sechs Ausbildungszentren und 800 Mitarbeitern miteinander vernetzt. Darin kann man jederzeit sehen, in welcher Abteilung die einzelnen Auszubildenden bei Alexander Bürkle gerade arbeiten. Und diese wiederum können dort beispielsweise ihr Berichtsheft pflegen, wie die kaufmännische Geschäftsführerin von United Planet, Kathrin Beuthner, erklärte. Manfred Stetz betonte: „Wir vereinfachen unseren Kunden den Weg von analog zu digital und begleiten sie auf dem Weg der Transformation."

120 Mitarbeiter sind bei United Planet beschäftigt, allein 20 von ihnen wurden in diesem Jahr eingestellt. Damit haben die Freiburger ihre Mitarbeiterzahl in den vergangenen zehn Jahren in etwa verdoppelt. Gleiches gilt für den Umsatz, wenn er wie geplant in diesem Jahr auf rund zehn Millionen Euro steigt. Das wäre ein Plus von rund 22 Prozent im Vergleich zu 2018, als etwa 8,2 Millionen Euro erwirtschaftet wurden. Manfred Stetz ist sich „ziemlich sicher", dass dies auch gelingt. **mae**

Bild: United Planet

Der Firmensitz von United Planet am Freiburger Hauptbahnhof.

SWEG

Gutes Ergebnis und vollzogene Fusion

LAHR. Die SWEG blickt auf ein „durchaus erfolgreiches Jahr 2018" zurück, wie es in der Pressemitteilung zum Jahresergebnis heißt. Dieses erreichte ein Plus von 579.000 Euro, im Gesamtkonzern von 920.000 Euro, und entsprach laut dem Vorstandsvorsitzenden Johannes Müller weitgehend der Planung. Das Jahr 2018 sei zum einen von Kostenbelastungen zur Vorbereitung unter anderem einer Betriebsaufnahme in diesem Jahr und von großen Baumaßnahmen geprägt gewesen, zum andern hätten sich Hauptuntersuchungen bei Schienenfahrzeugen gehäuft. Rund 40 Millionen Euro musste die SWEG für die Investitionen und außergewöhnlichen Kosten aufwenden.

Die SWEG, die ihren Hauptsitz in Lahr hat, vollzog 2018 die Fusion mit der Hohenzollerischen Landesbahn (HzL). Das zeigt sich zum einen im Namen: SWEG steht nicht mehr für Südwestdeutsche Verkehrs-Aktiengesellschaft, sondern für Südwestdeutsche Landesverkehrs-AG. Zum anderen wird dies im sprunghaft gestiegenen Umsatz deutlich: Die Umsatzerlöse stiegen von 92,1 auf 154,8 Millionen Euro im Jahr 2018, konzernweit von 102,8 auf 158,5 Millionen Euro. Nun hat die SWEG rund 1.300 Mitarbeiter, vorher waren es 869 bei der SWEG und 293 bei der HzL. Die SWEG betreibt in Baden-Württemberg und in teilweise angrenzenden Gebieten Busverkehr im Stadt- und Überlandverkehr sowie Schienengüter- und Schienenpersonennahverkehr. Dieses Jahr prägen die Aufnahmen des Zugbetriebs in den Netzen Ulmer Stern (Juni) und FreiburgerY (Dezember) sowie die Busbetriebe Sinsheim Süd, Dörzbach und Krautheim (Dezember). **sum**

KURZ NOTIERT

Der Furtwangener Wellpappehersteller **Udo Zier** hat erneut in sein Tochterunternehmen **K2-Verpackungen** im hessischen Offenbach investiert. Für fünf Millionen Euro wurde dort eine Produktionslinie für sehr große Verpackungen installiert. Das ist laut Pressemitteilung die größte Investition in der fast 90-jährigen Firmengeschichte. Die 50 Meter lange Anlage (siehe Bild oben) mit zwei flexiblen Druckern, einem Doppelschlitzwerk und einer Rotationsstanze könne sehr große oder dreiwellige Schwerwellpappe verarbeiten und ermögliche so neue Geschäftsfelder, heißt es weiter. Die Mutterfirma Udo Zier GmbH hat 2010 die K2 Verpackungen GmbH & Co. KG gegründet und ist seither stetig gewachsen. Mittlerweile beschäftigt der Verbund 40 Mitarbeiter in Offenbach, insgesamt sind es knapp 95. Sie verarbeiten täglich einige tausend Quadratmeter Wellpappe.

Der Paketdienstleister **DPD** (Hauptsitz Aschaffenburg) testet in Konstanz ein neues City-Logistikkonzept. Er hat am zentralen Parkplatz Döbele eine öffentliche Stellfläche angemietet und dort einen Container aufgestellt, der als Mikrodepot – in der Logistiksprache eine Wechselbrücke – dient (siehe Bild unten). Davon ausgehend werden hunderte Pakete täglich per Lastenrad in der Innenstadt zugestellt. Dabei fungiert das Mikrodepot einerseits als Umschlagpunkt und andererseits als nächtliche Garage für die zwei Lastenräder. Laut DPD-Pressesprecher Sebastian Zeh ist eine Ausweitung des Projekts auf andere Städte geplant. So werde derzeit geprüft, ob Freiburg sich für die Errichtung eines vergleichbaren Mikrodepots eignet. Die Investition für das Projekt beziffert DPD nicht.

Regionalverbund kirchlicher Krankenhäuser (RkK)

Schwestern übergeben Geschäftsbesorgung

FREIBURG/KOBLENZ. Der gemeinnützige Regionalverbund kirchlicher Krankenhäuser (RkK gGmbH) ist mit den Krankenhäusern St. Josefskrankenhaus und Lorettokrankenhaus mit rund 1.700 Mitarbeitern der nach der Universität größte Gesundheitsdienstleister in Freiburg. Gesellschafter sind vier Orden, darunter derjenige der Barmherzigen Schwestern vom heiligen Vinzenz von Paul und die Kongregation der Schwestern vom heiligen Josef Kloster St. Trudpert. Die Schwestern dieser Orden werden immer älter – ihr Durchschnittsalter liegt bei über 80 Jahren –, und die Orden haben kaum Nachwuchs. Vor diesem Hintergrund haben die Gesellschafter die ebenfalls gemeinnützige Barmherzige Brüder Trier GmbH in Koblenz (BBT-Gruppe) im Rahmen eines Managementvertrages mit der Geschäftsbesorgung seit dem ersten August beauftragt. Die Ziele sind, das hochspezialisierte medizinische Angebot abzusichern, die Arbeitsplätze vollständig zu erhalten und die Kirchlichkeit zu bewahren. Mittelfristig (in zwei bis drei Jahren) ist geplant, die Geschäftsanteile an die BBT-Gruppe zu übertragen. Bis dahin bleiben die derzeitigen Gesellschafterstrukturen erhalten. Das RkK-Klinikum wird künftig von einem vierköpfigen Direktorium geleitet, zu dem neben dem ärztlichen Direktor und dem Pflegedirektor erstmalig auch ein kaufmännischer Direktor und ein Hausoberer gehören. Bislang wurde RkK vom Geschäftsführer Bernd Fey geleitet, der um seine Abberufung gebeten hat. Die BBT-Gruppe ist mit mehr als 80 Einrichtungen des Gesundheits- und Sozialwesens, über 11.000 Mitarbeitern und circa 900 Auszubildenden einer der großen christlichen Träger von Krankenhäusern und Sozialeinrichtungen in Deutschland. orn

Bezirkssparkasse Reichenau

Gutes Kreditgeschäft im vergangenen Jahr

REICHENAU. Die Bezirkssparkasse Reichenau konnte 2018 ihre Bilanzsumme um 5,3 Prozent auf 1,158 Milliarden Euro ausweiten. Laut Geschäftsbericht war der Hauptgrund für das Wachstum das kräftig gestiegene Kundenkreditgeschäft. Es erhöhte sich um 8,7 Prozent auf ein Volumen von 1,114 Milliarden Euro. Wesentlicher Treiber des Kreditwachstums wiederum waren Wohnungsbaukredite. Das Mittelaufkommen von Kunden stieg um 1,8 Prozent auf 655 Millionen Euro, die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten nahmen um 10,5 Prozent auf 378 Millionen Euro zu, sonstige Passivkosten (Eventualverbindlichkeiten, Eigenmittel und Rückstellungen) stiegen um 8,2 Prozent auf 137,4 Millionen Euro. Die eigenen Mittel wuchsen um 6,6 Prozent auf 110 Millionen Euro. Die Gesamtkapitalquote lag bei 14,85 Prozent, die harte Kernkapitalquote bei 12,8 Prozent (jeweils zum Jahresende). Der Zinsüberschuss wuchs um 4,1 Prozent auf 17,7 Millionen Euro, der Provisionsüberschuss reduzierte sich um 1,7 Prozent auf 3,4 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Bewertung lag bei 8,7 Millionen Euro (Vorjahr 8,0 Millionen), die Cost-Income-Ratio bei 59,73 Prozent (60,64 Prozent). Die Sparkasse beschäftigte zum Jahresende in ihrer Hauptstelle auf der Insel Reichenau sowie fünf weiteren Geschäftsstellen 139 Mitarbeiter (Vorjahr 133) und 13 Auszubildende. orn

Die Produktion eines Kugelhahns für eine Gaspipeline bei RMA im Werk in Kehl.

RMA Rheinau feiert 50. Jubiläum

Armaturen für Gasleitungen und -pipelines

RHEINAU/KEHL. Wer mit Gas kocht oder heizt, hat höchstwahrscheinlich Produkte der RMA Rheinau GmbH & Co. KG in seinem Keller. Das Unternehmen, das dieses Jahr sein 50. Jubiläum feiert, ist seit den 1980er-Jahren in Deutschland Marktführer bei Gasarmaturen für Hausanschlüsse und gehört außerdem zu den weltweit führenden Herstellern von Armaturen für Gaspipelines.

Von all dem war bei der Unternehmensgründung noch keine Rede: Siegfried Truttenbach – Vater des heutigen Geschäftsführers Andreas Truttenbach – und Gerhard Faulhaber machten sich im Jahr 1969 selbstständig, um Spulmaschinen für Tonbänder für das damalige BASF-Werk in Willstätt herzustellen. Die wurden dort für die Produktion von Musikkassetten benötigt. Und die findigen Industriemeister, beide ehemalige BASF-Mitarbeiter, waren überzeugt, diese besser und günstiger herstellen zu können als ihre Wettbewerber. Das gelang ihnen auch.

Ein zweiter Auftraggeber kam schnell hinzu und damit eines der heutigen Geschäftsfelder: die Firma Ziefle in Kehl, für die Siegfried Truttenbach vor seiner Zeit bei der BASF gearbeitet hatte und die auf Ausrüstungen für Gastransport und -verteilung spezialisiert war. Erdgas für den Hausgebrauch war in den 1970er-Jahren ein neuer Markt, und RMA wurde mit der Entwicklung und Produktion von Armaturen aktiv. Seitdem produziert das Unternehmen Kugelhähne, Mauerdurchführungen und verschiedene Anschlüsse, die für die sogenannten Hauseinführungen benötigt werden, also die Verbindungen von der Gasleitung in der Straße mit der im Wohngebäude. Produziert werden sie im Werk am Stammsitz in Rheinau. Zu den Kunden zählen deutschlandweit Gasversorger wie Badenova und die Stadtwerke München.

Die Produkte des zweiten Standbeins von RMA, Armaturen für Gaspipelines weltweit, haben ganz andere Dimensionen: Kugelhähne dafür verfügen über einen Durchmesser von bis zu 1,40 Metern und sind bis zu 30 Tonnen schwer. Diese werden im Werk in Kehl produziert, das im Zuge der Übernahme der insolventen Firma Ziefle im Jahr 1980 an RMA ging und das den Rheinauern fehlenden Platz für die Produktion großer Armaturen bot. Dies wiederum ermöglichte RMA große, internationale Projekte für Gastransportgesellschaften wie Open Grid Europe (ehemals Ruhrgas), Gaz de France und Gazprom zu realisieren. Das wohl bekannteste ist die 2011 eröffnete Gaspipeline Nord Stream 1, die von den russischen Gasanlagen in Sibirien nach Westeuropa führt, und für die RMA Molchschleusen, Isolierkupplungen und sogenannte T-Stücke geliefert hat. Diese tragen allesamt zur langjährigen, sicheren Funktionstüchtigkeit der Pipeline bei, erklärt Andreas Truttenbach, der 1997 ins Unternehmen eingetreten und seit 2002 Geschäftsführer ist (damals ist zudem die Familie Faulhaber als Gesellschafter ausgeschieden). Mit den großen Kugelhähnen macht RMA heute etwa die Hälfte des Umsatzes von 110 Millionen Euro (2018). Deren Entwicklung im Jahr 1997 „war ein Meilenstein, der unseren heutigen Erfolg gesichert hat“, sagt Andreas Truttenbach.

Die Größe der Pipeline-Armaturen ist auch ein Grund dafür, warum Truttenbach, der die Internationalisierung von RMA vorangetrieben hat, 2011 ein für den mittleren Osten zuständiges Werk in Bahrain (heute 35 Mitarbeiter) und eines in der Nähe von Kazan in Russland (heute 50 Mitarbeiter) eröffnete. Letzteres produziert für den russischen und den zentralasiatischen Markt. Denn die Armaturen sind für Container zu groß und zu schwer und müssten einzeln als Stückgut transportiert werden, was langwierig und teuer ist. Für den Standort in Russland sprachen zudem politische Gründe. Nur wer dort produziert, bekommt vor Ort auch Aufträge, berichtet Truttenbach.

Insgesamt beschäftigt RMA 560 Mitarbeiter – davon 260 in Rheinau, 140 in Kehl und 15 in Laufenburg –, und betreibt sechs Produktionsstandorte in Deutschland, Polen, Bahrain und Russland. Der wichtigste Einzelmarkt ist Deutschland mit einem Umsatzanteil von 30 Prozent, gefolgt von – je nach aktuellen Projekten – Frankreich, Holland, dem mittleren Osten oder Osteuropa.

Für die Ausbildung der derzeit 32 Lehrlinge sowie die Weiterbildung der übrigen Mitarbeiter wurde 2008 die Firma RMA Training gegründet. Im selben Jahr entstand RMA Mess- und Regeltechnik, deren Mitarbeiter beispielsweise neuartige Ultraschallgaszähler entwickeln. Das Gebiet der Mess- und Regeltechnik wurde zuletzt am stärksten weiterentwickelt. Ziel ist es laut Truttenbach, komplette Gaststationen selbst zu bauen. „Wir wollen Systemanbieter für Gasversorger zu werden“, sagt er. **mae**

50 Jahre Stein Automation

Vernetzte Transportsysteme für Werkstücke

Ein Transportsystem der Firma Stein.

VILLINGEN-SCHWENNINGEN. Die Stein Automation GmbH & Co. KG mit Sitz in Villingen-Schwenningen feiert ihr 50-jähriges Bestehen. Das Unternehmen gehört nach eigenen Angaben zu den führenden Anbietern von Werkstückträger-Transportsystemen für die Montage und Produktion. Sie sind in vielen Branchen im Einsatz, dazu zählen Automotive, Medizintechnik, Elektrotechnik und Konsumgüter.

Als Josef Stein im Jahr 1969 das Unternehmen in Schwenningen gründete, stand die Fertigung von Werkzeugen für Drehmaschinen im Mittelpunkt. Bereits vier Jahre später baute die Firma die ersten Be- und Entladegeräte für Bearbeitungsmaschinen. Einen Meilenstein in der Firmengeschichte markiert das Jahr 1990: „Es war der Entwicklungsstart des Werkstückträger-Transportsystems (WTS) STEIN 300, das zwei Jahre später am Markt eingeführt wurde und den Montageprozess maßgeblich beeinflusst hat“, heißt es in der Pressemitteilung zum Firmenjubiläum. Bereits damals habe die Modularität eine Rolle gespielt, die man heute unter dem Stichwort Industrie 4.0 kenne, betont Peter Stein, Sohn des Firmengründers, der 1985 in die Geschäftsführung eingestiegen ist. „Die Steuerung der Systeme sollte mit den einzelnen Montagestationen kommunizieren, damit der Anwender alle Produktions- und Qualitätsdaten zur Verfügung hat.“ Sein Ziel war es, „nicht hunderte verschiedener Schaltungen zu verbauen, sondern aufeinander abgestimmte Lösungen“. Die Nachfrage gab ihm Recht: 1991 waren 1.500 Stein-Anlagen weltweit in Betrieb, 2011 waren es etwa doppelt so viele aus vier Steuerungsgenerationen. 2006 stieg Peter Steins Ehefrau Monika in die Geschäftsführung ein. Seit 2015 lenkt sie die Geschicke der Firma gemeinsam mit Jürgen Noailles.

Am Firmensitz in Villingen-Schwenningen sind zurzeit 57 Mitarbeiter beschäftigt, darunter sind acht Auszubildende. Außerdem hat Stein Automation Vertretungen in Italien, Holland, Tschechien, Polen, Österreich und Mexiko. Hauptmarkt des Unternehmens ist Europa, dicht gefolgt von Nordamerika und Asien. Ziel ist es, künftig noch stärker international zu agieren, wie Jürgen Noailles betont. „Wir bauen unsere globale Präsenz durch zusätzliche Partner weiter aus.“ Außerdem soll die in den 1990er-Jahren begonnene und seitdem bereits stetig weiterentwickelte Modularität und Vernetzung der Anlagen mit Blick in Richtung Industrie 4.0 weiter ausgebaut werden. **mae**

Freiburger Forschungsstelle für Arbeitswissenschaften (FFAW)

700 Betriebe zu psychischen Arbeitsbelastungen befragt

FREIBURG. Die Freiburger Forschungsstelle für Arbeitswissenschaften (FFAW GmbH) ist ein wissenschaftliches Institut, das neben Beiträgen zur arbeitswissenschaftlichen Forschung die Durchführung von Mitarbeiterbefragungen zu psychischen Arbeitsbelastungen als Dienstleistung anbietet. Die Analyse psychischer Belastungen ist ein Bestandteil der gesetzlich vorgeschriebenen betrieblichen Gefährdungsbeurteilung nach dem Arbeitsschutzgesetz. Die FFAW verwendet dafür das Copenhagen Psychosocial Questionnaire, abgekürzt COPSOQ. Dabei arbeitet sie sowohl mit nationalen als auch internationalen Partnern zusammen. Im Jahr 2015 gegründet, wird die FFAW von dem promovierten Soziologen Matthias Nübling als Geschäftsführer geleitet und beschäftigt sechs feste Mitarbeiter, dazu eine Reihe wissenschaftlicher Hilfskräfte.

Die FFAW ging aus der Freiburger Forschungsstelle für Arbeits- und Sozialmedizin (FFAS) hervor. Seit 2011 wurden die Beschäftigten von circa 700 Betrieben und Organisationen aller Größen (bis hin zum Dax-Konzern und allen baden-württembergischen Schulen) befragt. Bis heute haben über 300.000 Beschäftigte den Fragebogen ausgefüllt. Daraus ist eine sehr große Datenbank entstanden, die die Basis für diverse Vergleichsmöglichkeiten (etwa Betriebsgrößen, Branchen, Berufe) bildet. Diese Referenzdatenbank ist das Alleinstellungsmerkmal der FFAW.

Der COPSOQ ist ein sehr weit entwickeltes Frageinstrument, der berufsübergreifend weltweit in 25 Sprachen eingesetzt wird. Er umfasst 85 Fragen und kann in circa 20 Minuten ausgefüllt werden. Die Durchführung der Befragung mit der FFAW und die Auswertung und Zusammenstellung der Ergebnisse dauern jeweils circa vier Wochen. Die Nachfrage steigt nicht nur wegen der Anforderungen des Arbeitsschutzgesetzes, sondern auch aufgrund der immer höheren Gewichtung des betrieblichen Gesundheitsmanagements in den Unternehmen und des gesteigerten Interesses der Krankenkassen. **upl**

25 Jahre Hotmobil

Heizungen auf Anhängern

GOTTMADINGEN. Die Hotmobil Deutschland GmbH in Gottmadingen feiert dieses Jahr ihr 25. Jubiläum. „Die mobile Heizzentrale im Kfz-Anhänger ist seit der Firmengründung von Hotmobil im Jahr 1994 Namensgeber und Aushängeschild unseres Unternehmens“, sagt Geschäftsführer Bernd Becherer. Hotmobil dürfe sich als Pionier der Branche bezeichnen, da man als einer der ersten auf die Idee gekommen sei, eine Heizung in einen Anhänger zu bauen.

Hotmobil verkauft und vermietet mobile Energiezentralen in ganz Deutschland und dem benachbarten europäischen Ausland. Im Jahr 2002 sind zu den Wärme-, auch Dampfzentralen im Anhänger oder Container hinzugekommen, im Jahr 2009 mobile Kälteanlagen. Inzwischen umfasst der Mietpark mehr als 1.000 Anlagen und ist nach wie vor auf Wachstumskurs, wie Geschäftsführer Rainer Notter berichtet. Im Einsatz sind die Energiezentralen zum Beispiel zum Überbrücken bei einem Ausfall oder bei Sanierungsmaßnahmen an der Heizung, zur Warmwasserversorgung, bei Arbeiten an Nah- und Fernwärmeleitungen, zur Estrichtrocknung, Baubeheizung, temporären Bereitstellung von Prozessenergie für die Industrie, zur Klimatisierung von Zelten und anderen Veranstaltungsräumlichkeiten bis hin zur Kühlung von Serverräumen. Seit 2010 ist das Unternehmen eine hundertprozentige Tochter des Frankfurter Versorgers Mainova. Neben dem Hauptsitz in Gottmadingen gibt es deutschlandweit sieben Niederlassungen. Zurzeit beschäftigt Hotmobil 88 Mitarbeiter, davon 59 in der Firmenzentrale in Gottmadingen.

Eine mobile Heizzentrale von Hotmobil aus Gottmadingen.

Eine wichtige Veränderung gab es im Jubiläumsjahr: Verwaltung und Anlagenbau wurden im Firmengebäude in der Zeppelinstraße in Gottmadingen vereint, das dafür umgebaut wurde. Die Investitionssumme wurde nicht genannt. Bisher waren die Bereiche an zwei Standorten im Ort untergebracht. Das umgebaute Gebäude wurde am 21. September eingeweiht. Einen Tag zuvor feierte Hotmobil das 25-jährige Bestehen mit Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern. **mae**

KURZ NOTIERT

Die **Algeco GmbH** aus Kehl hat die Sparte für modulare Infrastruktur von der **Cancom GmbH** mit Zentrale in München gekauft. Die beiden Unternehmen kooperieren bereits seit dem Jahr 2011. Das nun übernommene Produkt „Data-Net One" für modulare Netzwerk- und Telekommunikationslösungen für Modulgebäude haben sie gemeinsam entwickelt. Laut Pressemitteilung ist es seit Jahren wichtiger Bestandteil des Produkt- und Serviceportfolios von Algeco. Die drei Mitarbeiter, die bei Cancom dafür beschäftigt waren, wurden übernommen, so wie auch Inventar, Verträge und Lieferantenbeziehungen. Algeco ist Marktführer für modulare Raumlösungen und hat deutschlandweit 17 Standorte sowie 450 Mitarbeiter.

Die **Bytes & Building GmbH** aus Bad Dürrheim und die **Cadstudio Abcom GmbH** aus Hamburg haben sich zur **Auxalia GmbH** zusammengeschlossen. Deren Sitz ist in Hamburg, der Standort in Bad Dürrheim besteht als Niederlassung mit seinen 21 Mitarbeitern weiter – ihre Zahl soll auf 25 steigen – und bleibt für die Kunden in Baden-Württemberg zuständig. Mit über 4.000 Kunden, 68 Mitarbeitern, 7 Niederlassungen und rund 20 Millionen Euro Umsatz werde Auxalia zum größten, auf das Bauwesen spezialisierten Autodeskpartner im deutschsprachigen Raum, heißt es. Ziel sei es, die Digitalisierung der Baubranche voranzutreiben. Bernd Schlenker, ehemaliger Geschäftsführer von Bytes & Building, ist Marketingleiter sowie Mitglied der Geschäftsleitung bei Auxalia. Geschäftsführerin ist Bärbel Maempel, die diese Position bereits bei Cadstudio innehatte.

Das Freiburger Spin-off **Cytena**, das aus dem Hahn-Schickard-Institut für Mikroanalysesysteme in Freiburg und der Universität Freiburg vor fünf Jahren ausgegründet wurde, ist nun Teil der schwedischen **Cellink AB**. Diese hat die Freiburger für 30,25 Millionen Euro erworben. Cytena produziert ein Laborgerät, das einzelne menschliche Zellen oder Bakterien isoliert, sortiert und dispensiert – ähnlich wie ein Tintenstrahldrucker. Das patentierte Verfahren findet besonders in der Forschung sowie in der Medikamentenherstellung Anwendung. 31 Mitarbeiter sind beschäftigt, 2018 wurden über drei Millionen Euro umgesetzt. Cellink ist ein börsennotiertes Life-Science-Unternehmen, das Geräte und Technologien für das Drucken menschlicher Gewebe und von 3D-Zellkulturmodellen vertreibt. Mit weltweit 140 Mitarbeitern wurden im Geschäftsjahr 2017/18 rund 4,2 Millionen Euro umgesetzt – Tendenz steigend.

Bruno Hirth, Rosemarie Hirth und Andreas Möntmann (von links).

Hirth Fahrzeugbau

Nachfolgefrage gelöst

DEISSLINGEN. Das Unternehmerehepaar Rosemarie und Bruno Hirth, die das Familienunternehmen Hirth Fahrzeugbau GmbH während der vergangenen 30 Jahre in zweiter Generation auf steten Wachstumskurs geführt hatten, haben ihr Unternehmen an Andreas Möntmann aus Memmingen übergeben. Möntmann wird es zusammen mit seiner Ehefrau Corinna weiterführen. Rosemarie und Bruno Hirth bleiben dem Unternehmen als Geschäftsführer und Prokuristen erhalten. Ausgangspunkt der Transaktion war eine Anzeige Möntmanns in einer IHK-Zeitschrift, in der er ein Unternehmen aus der Fahrzeugbranche zum Kauf suchte. Hirth Fahrzeugbau ist 1953 von Bruno Hirth senior in Niedereschach als Schmiede gegründet worden. Heute beschäftigt die Firma 45 Mitarbeiter. Ihre spezielle Kompetenz liegt in der Anfertigung individuell konfigurierter Anhänger für den privaten, gewerblichen, kommunalen und landwirtschaftlichen Einsatz. Auch standardisierte Anhänger werden angeboten. Derzeit werden circa 2.000 Anhänger jährlich verkauft, Kernabsatzgebiete sind Baden-Württemberg, Bayern, Österreich und die Schweiz. Auch weltweit wird ausgeliefert. Neben der Produktion betreibt Hirth eine Reparaturwerkstatt, Service/TÜV, den Ersatzteilhandel sowie einen Anhängerverleih. Die Firma verfügt über Produktions- und Lagerflächen in drei modernen Hallen von 11.000 Quadratmetern. spr

Spar- und Bauverein Konstanz

Hohe Investitionen

KONSTANZ. Der Spar- und Bauverein Konstanz (SBK) ist eine Baugenossenschaft mit Spareinrichtung, die mehr als 9.000 Mitglieder und knapp 1.700 vermietete eigene Wohnungen zählt. Vor 123 Jahren ist sie gegründet worden. Über die eigenen Wohnungen hinaus verwaltet die SBK Immoservice GmbH weitere 800 Wohnungen. Im vergangenen Jahr hat der SBK seine Bilanzsumme um 6,8 Millionen auf 151,7 Millionen Euro erhöht, der Umsatz lag bei 14,5 Millionen Euro, das Eigenkapital belief sich auf 40,8 Millionen Euro. 15 neue, meist barrierearme Wohnungen wurden 2018 fertiggestellt. Wie der Vorstandsvorsitzende Ralph Buser in einer Pressemeldung ausführt, lagen die Durchschnittsmieten des SBK im Jahr 2018 bei 6,89 Euro pro Quadratmeter und damit bei etwa der Hälfte der Durchschnittsmieten im freien Konstanzer Markt. Dies war trotz deutlich gestiegener Investitionen von 8,3 Millionen Euro möglich. Der Jahresüberschuss erreichte zwei Millionen Euro. Die Genossenschaft hat 9.005 Mitglieder, womit etwa zehn Prozent der Konstanzer ihr angehörten. Auch 2019 will der SBK rund zehn Millionen Euro investieren. orn

Bauverein Breisgau

148 neue Mietwohnungen

FREIBURG. 148 neue Mietwohnungen hat der Bauverein Breisgau 2018 auf den Markt gebracht. Dies hob Marc Ullrich, der Vorstandsvorsitzende der Freiburger Wohnungsbaugenossenschaft, vor der Presse als besondere Leistung im vergangenen Jahr hervor. 123 von ihnen befinden sich im sogenannten Uni-Carré in Freiburg. Sie ersetzen 160 Wohnungen, die dort zuvor abgerissen worden waren. Diese seien allerdings sehr klein, gewesen, hätten eine schlechte Bausubstanz und eine hohe Fluktuation der Mieter verzeichnet, so Ullrich. Das Projekt mit insgesamt 141 Wohnungen, 3 Gewerbeeinheiten und einem Investitionsvolumen von insgesamt 36 Millionen Euro wurde nach einer rund zweijährigen Bauzeit im Mai dieses Jahres fertiggestellt.

Der Bauverein baut unverdrossen weiter: 2019 werden erneut rund 30 Millionen Euro investiert, unter anderem in Neubauten auf dem Freiburger Güterbahnhofareal, in Schallstadt und Herbolzheim. 2018 flossen rund 23,4 Millionen Euro in den Neubau, rund 8,6 Millionen Euro in Modernisierung und Instandhaltung bestehender Wohnungen sowie rund 0,9 Millionen Euro in Bauträgermaßnahmen. „Der Bauverein ist auf Wachstumskurs“, sagte Vorstand Jörg Straub. Die Bilanzsumme stieg im Vergleich zu 2017 von 279,1 auf 301,9 Millionen Euro, der Jahresüberschuss von 4,1 auf 5,7 Millionen Euro. Der Bilanzgewinn, der an die Genossen ausgeschüttet wird, fällt mit 650.000 Euro geringer als im Vorjahr (848.400 Euro) aus. Das liegt daran, dass die Dividende ab dem vierten Anteil von vier auf ein Prozent reduziert wurde und die Differenz in die neu gegründete Stiftung des Bauvereins fließt und Bedürftigen zukommt. Der Bauverein Breisgau ist 120 Jahre alt und hatte zum Jahresende 23.299 Mitglieder, 4.918 Wohnungen und beschäftigte 115 Mitarbeiter. Die auf Energieversorgung spezialisierte Tochter EVB wies für 2018 eine Bilanzsumme von 3,3 Millionen Euro und einen Bilanzgewinn von 41.000 Euro aus. **mae**

Blick aufs Uni-Carré. Dieses Frühjahr wurde es eingeweiht.

Der Heimbau-Block in der Stefan-Meier-Straße von der Bahnseite aus.

Heimbau Breisgau

100. Jubiläum gefeiert

FREIBURG. „Die Schaffung und Erhaltung lebenswerten und bezahlbaren Wohnraums für ihre Mitglieder war und ist Motor der Heimbau.“ Dies heißt es in der Pressemitteilung der Freiburger Wohnungsbaugenossenschaft zu ihrem 100-jährigen Bestehen. Als sie im Mai 1919, etwa ein halbes Jahr nach dem Ende des Ersten Weltkriegs, gegründet wurde, war die Wohnungsnot groß. Reihenhaussiedlungen für kinderreiche Familien in Freiburg-Herdern und Freiburg-Waldsee zählten denn auch zu den ersten Projekten der Baugenossenschaft. Angesichts steigender Grundstückspreise verlegte sie sich zehn Jahre später auf den Bau von Mehrfamilienhäusern. Das größte und sicherlich bekannteste Ergebnis ist der schlossähnlich angelegte sogenannte Heimbau-Block in der Stefan-Meier-Straße mit 75 Mietwohnungen.

Heute verfügt die Heimbau, die 2005 mit der Baugenossenschaft Teningen und 2009 mit der Baugenossenschaft Waldkirch fusioniert hat, über rund 3.900 Mitglieder und knapp 1.300 Mietwohnungen – Tendenz jeweils steigend – und über eine Eigenkapitalquote von 47,1 Prozent. Damit sieht sich die Genossenschaft im Jubiläumsjahr „bestens aufgestellt“. Im Jahr 2018 erwirtschaftete sie Umsatzerlöse in Höhe von 10,1 Millionen Euro (2017: 9,8 Millionen), die Bilanzsumme betrug 71,1 Millionen Euro (70,9 Millionen), der Jahresüberschuss 1,07 Millionen Euro (1,43 Millionen) und der Bilanzgewinn, der als Dividende an die Mitglieder ausgeschüttet wurde, 237.000 Euro (219.000 Euro). In Modernisierung, Instandhaltung und Neubau wurden 4,6 Millionen Euro investiert (7 Millionen). **mae**

Familienheim Freiburg

„Gesunde Entwicklung“

FREIBURG. Von einem positiven Geschäftsverlauf im Jahr 2018 und einer „gesunden Geschäftsentwicklung“ in der knapp 90-jährigen Geschichte berichtete der Vorstand der Genossenschaft Familienheim Freiburg Ende Juni der Presse. Die Mitgliederzahl stieg zum Jahresende auf 8.679 (2017: 8.414), die der Mietwohnungen auf 2.710 (2.691). Positiv entwickelt haben sich auch Bilanzsumme (161,9 Millionen Euro, 2017: 160,4 Millionen Euro) und Jahresüberschuss (2,42 Millionen Euro, 2017: 2,31 Millionen Euro). Die Eigenkapitalquote betrug zum Jahresende 40,4 Prozent, 28 Mitarbeiter waren beschäftigt. In Modernisierung, Instandhaltung sowie Neubau investierte Familienheim 11,3 Millionen Euro (Vorjahr 10,86 Millionen Euro). Die Pläne für den umstrittenen Abriss und Neubau in der Freiburger Quäkerstraße 1 bis 9 und eventuell auch in angrenzenden Gebäuden ruhen derzeit. Als Grund wurde genannt, dass die Stadt Freiburg den Erlass einer Erhaltungssatzung prüft. **sum**

Bilder: C. Schüßler - Adobestock/Ermert

Interview zum Thema Betriebsseelsorge

»Angebot steht jedem offen«

In vielen angelsächsischen Ländern ist Betriebsseelsorge verbreitet, hierzulande bislang kaum. Seit einem Jahr bietet der Kirchliche Dienst in der Arbeitswelt der Evangelischen Landeskirche in Baden Unternehmen die Möglichkeit der Betriebsseelsorge an. Wie sie funktioniert, was Betriebe davon haben und wie die Resonanz bislang ausfällt, berichtet der zuständige Wirtschaft- und Sozialpfarrer Andreas Bordne.

Glaube und Religion, Beruf und Arbeitswelt – wie passt das zusammen?
Der Anspruch und das Bedürfnis eines gläubigen Menschen wie überhaupt eines jeden Menschen ist, dass er sich einbringen will mit seinen Begabungen. Menschen wollen eine Stimmigkeit erreichen, dass ihre persönliche Motivation zur Mitarbeit übereinstimmt mit den Arbeitsbedingungen.

Wen sprechen Sie mit dem Angebot der Betriebsseelsorge an?
Das Angebot steht jedem Mitarbeitenden eines Betriebes offen. Es betrifft sowohl die dienstliche Verantwortung, als auch die Verantwortung für das Privatleben.

Übernehmen Sie damit teilweise auch die Funktion eines Betriebsrates?
Da würde ich mich klar von abgrenzen: Ich bin nicht zuständig für die Organisation von betrieblichen Vereinbarungen. Ich kann auf Grundlage meines Einblicks nur allgemeine Problemlagen und Eindrücke wiedergeben, wenn das gewünscht wird. Ich betone allgemeine, denn es darf kein Rückschluss auf den Einzelnen möglich sein.

Wie genau funktioniert Betriebsseelsorge?
Voraussetzung ist, dass das Angebot – weil es ja wirklich vertraulich ist und sich an den Einzelnen richtet – sowohl von Arbeitgeberseite wie auch von Arbeitnehmerseite gewünscht wird und abgestimmt ist. Das heißt, wo vorhanden, muss auch der Betriebsrat zugestimmt haben. Für die Mitarbeiter ist wichtig, dass die Geschäftsführung auch nach außen zeigt, dass sie hinter dem Angebot steht. In den Firmen, in denen ich das derzeit anbiete, hat mich jemand aus der Geschäftsführung durch den Betrieb geführt und den Mitarbeitenden vorgestellt. Vereinbart werden dann regelmäßige Präsenzzeiten im Betrieb. Bei größeren Unternehmen sind das ein Vormittag oder Nachmittag pro Woche. Grohe lässt mich zum Beispiel über das Einzelgespräch hinaus auch kleine Zehn-Minuten-Events durchführen. Wichtig ist, dass ich eine Zugangsmöglichkeit habe und selbstständig durch den Betrieb gehen kann, außer da, wo es aus hygienischen oder technischen Gründen nicht möglich ist. Das dient dem Vertrauensaufbau, dass mit dem Angebot ein persönliches Gesicht verbunden ist.

Welche Rolle spielen unterschiedliche Religionen und Konfessionen?
Von der Angebotsseite her bin ich mit meinem katholischen Kollegen in Absprache. Wir sehen uns nicht als Konkurrenten, dafür sind die Ressourcen auch zu knapp, und die Aufgabe ist groß. Zur muslimischen Seite habe ich Kontakt aufgenommen, da gibt es aber noch nicht die

Kapazität für die Trägerschaft einer Betriebsseelsorge. Auf die Mitarbeitenden bezogen ist Betriebsseelsorge selbstverständlich offen. Ich weiß über die Konfessionalität und religiöse Zugehörigkeit meiner Gesprächspartner nichts. Das ist von mir so gewollt. Jeder, der zu mir kommt, ist für mich zunächst einmal ein Mensch dieser religiös offenen und nicht gebundenen Gesellschaft in Deutschland – da lege ich großen Wert darauf. Wenn ich zum Beispiel an einem Pausenplatz ein Event veranstalte, dann habe ich auch die im Blick, die keiner christlichen Konfession angehören und in deren Raum ich in diesem Moment Gast bin.

Wie reagieren die Mitarbeiter in den Betrieben, in denen sie tätig sind, auf Sie und Ihr Angebot?

Erstaunlich offen und auch überrascht – was, das gibt's? Desinteressiert sind ganz wenige. Die Zustimmung muss gar nichts mit Kirche zu tun haben, sondern damit, ob ein Mitarbeiter das als Angebot wahrnehmen und sich öffnen will mit einem persönlichen Problem. Da sind die Einstellungen unterschiedlich.

Was bringt Seelsorge dem Betrieb?

Dem Betrieb bringt es Mitarbeitende, die konstruktiv an ihren eigenen Problemen arbeiten wollen. Wenn private Fragen angesprochen werden dürfen, ermöglicht der Betrieb die Stärkung von seelischen Ressourcen bis hin zur Klärung sozialer Probleme. Auch das ist Gesundheitsvorsorge. Betrieblich ist das insofern von Vorteil, als dass die Mitarbeitenden aus einer Vorwurfshaltung zu einer Klärung ihrer Position kommen können. Das setzt natürlich Betriebe voraus, die ihren Mitarbeitenden zutrauen, diese Verantwortung zu übernehmen. Für die Außenwirkung des Betriebs kann Seelsorge ein Signal sein: Bei uns hat auch die menschliche Seite einen Platz.

Sind Betriebe angesichts von knappen Fachkräften offen für die Seelsorge?

Das Bewusstsein ist da, ob der Fachkräftemangel alleine der Grund dafür ist, möchte ich zurückstellen. Ich vermute, es hängt mit einer höheren Individualisierung in unseren Arbeitsabläufen zusammen, die auch zu einer höheren Verletzlichkeit führt. Es wird heute viel Flexibilität erwartet und aus Sicht von Mitarbeitern sehr disruptiv gearbeitet, wenn Abteilungen umstrukturiert werden. Das verunsichert. Ich sehe das Angebot der Betriebsseelsorge in der Nähe zur betrieblichen Sozialberatung, die auch viele Firmen haben. Betriebe wollen sich neutral verhalten, um auf der sicheren Seite der Compliance zu sein. Ich stehe selbst voll und ganz hinter dem Diskriminierungsverbot und gegen eine religiöse Kennzeichnung von Betrieben, werbe aber für eine religiöse Toleranz statt einer religiösen Neutralität und für Vertrauen – auch für ein Angebot, das von der Kirche kommt. In angelsächsischen Ländern ist Betriebsseelsorge viel verbreiteter als bei uns und nicht nur von christlichen Trägern organisiert.

ZUR PERSON

Andreas Bordne (55) ist in Mannheim aufgewachsen, hat nach dem Abitur Theologie in Heidelberg, Basel sowie Montpellier studiert und anschließend seine praktische Ausbildung zum Vikar absolviert. Er arbeitete drei Jahre als Religionslehrer an einem Heidelberger Gymnasium, ehe er Gemeindepfarrer in Köndringen wurde und 16 Jahre lang blieb. Zu der Stelle gehörte die Seelsorge am Kreiskrankenhaus Emmendingen. 2012 wechselte Bordne, der zwischenzeitlich Fortbildungen in gewaltfreier Kommunikation und Klinikseelsorge absolviert hatte, als Wirtschafts- und Sozialpfarrer in den Kirchlichen Dienst in der Arbeitswelt (KDA) in Freiburg. Dieser hat vergangenen Oktober das zunächst auf drei Jahre angelegte Projekt Betriebsseelsorge gestartet. Bordne ist unter anderem bei Grohe in Lahr, der Edeka Südwest Zentrale in Offenburg und bei der Spedition Klotz in Freiburg tätig. Weitere Anfragen sind erwünscht.

Kirchlicher Dienst in der Arbeitswelt Baden, Andreas Bordne
0761 7086340
andreas.bordne@ekiba.de

Wie bewerten Sie die bisherige Resonanz auf Ihr Angebot?

Sehr positiv: Vier Betriebe mit zusammen circa 4.000 Mitarbeitern – damit bin ich zufrieden. Und das Angebot findet in den Betrieben Zustimmung. Es ist mit Sicherheit etwas, das nicht nur äußerlich bekannt werden muss, sondern auch innerlich. Für Betriebe ist es auch eine sehr grundsätzliche Frage: Will ich für private Probleme meiner Mitarbeitenden ansprechbar sein oder befürchte ich eine Vermischung? Dienstlich und privat lässt sich in der Seelsorge nicht trennen. Eine Beschränkung auf betriebliche Themen greift zu kurz, weil private Muster ja nicht ausgeblendet werden können. Die Befürchtung, jetzt habe ich auf einmal lauter kranke Mitarbeiter, weil der Seelsorger ins Haus kommt, geht an der Arbeit von Seelsorge vorbei. Wenn jemand so ein Gespräch vereinbart, dann sortiert er sich ja. Allein da geschieht schon sehr viel.

Nehmen auch Führungskräfte Ihr Angebot in Anspruch?

Ja, weil viele in einer Mittelstellung sind, gerade in den mittleren Führungsebenen.

Inwieweit hat Betriebsseelsorge mit Ethik in der Wirtschaft zu tun?

Wenn ich dem Einzelnen konstruktive Konfliktlösungen ermögliche, leiste ich ja auch einen Beitrag zur Unternehmenskultur. Jemand, der in der Seelsorge sein persönliches Bedürfnis erkennt und bearbeitet, wird auch Ermutigung empfangen, dieses Bedürfnis nach außen zu benennen und zu vertreten. Auf eine faire Weise. Das zeigt ein Betrieb damit. Ethische Fragen werden innerhalb eines Unternehmens kontrovers diskutiert. Ich muss dabei kein Neutrum sein, ich kann meine ehrliche Meinung äußern. Gleichzeitig ist klar: Ethik und Seelsorge, die beiden Arbeitsbereiche von Kirche, gehören zusammen, sie sind aber zu trennen. Unternehmensethik ist Aufgabe des Betriebs, in die der Seelsorger einbezogen werden kann. Seelsorge ist ein vertrauliches Gespräch, aus dem der Einzelne selbstverantwortlich herausgeht und bei dem der Seelsorger hoffentlich ein hilfreicher Partner war. **Interview: kat**

A1-Bescheinigungen für Geschäftsreisen ins Ausland

Wieder mal mehr Bürokratie

Es vergeht zurzeit kein Tag, an dem nicht Anrufe aufgeschreckter Unternehmen bei den Exportabteilungen der Industrie- und Handelskammern eingehen, die sich um das Thema A1-Bescheinigungen drehen. Diese Bescheinigung weist nach, dass ein ins Ausland entsandter Mitarbeiter oder der Unternehmer selbst, der beruflich ins Ausland reist, im Inland sozialversichert ist.

Sie gilt für Entsendungen innerhalb der Europäischen Union, in die Schweiz, nach Liechtenstein, Norwegen und Island (die EWR-Staaten). Jeder auch nur kurzfristige Grenzübertritt aus geschäftlichem Anlass bedarf einer A1-Bescheinigung. Damit sind zum Beispiel auch Messebesuche, Kongressteilnahmen oder kurze Besprechungen bei ausländischen Niederlassungen oder Geschäftspartnern betroffen. Frédéric Carrière von der IHK Südlicher Oberrhein, Jörg Hermle von der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg und Uwe Böhm von der IHK Hochrhein-Bodensee stellen übereinstimmend fest, dass die A1-Bescheinigung, die zwar seit Jahren Pflicht ist, aber lange in den europäischen Ländern kaum überprüft wurde, inzwischen verstärkt von kontrollierenden Institutionen (zum Beispiel den Zollbehörden) nachgefragt wird. Anfänglich hat das vor allem Frankreich betroffen, mittlerweile jedoch auch Österreich, Italien, die Benelux-Staaten und osteuropäische Länder. Die Bescheinigung muss jeder Mitarbeiter beziehungsweise jeder Selbstständige, der auf Geschäftsreise im Ausland ist, bei sich tragen. Bußgelder können je nach Land empfindlich sein, bis zu mehreren tausend Euro, führt man die Bescheinigung nicht mit.

Die Einrichtungen, die in Deutschland die A1-Bescheinigung ausstellen, sind die Krankenkassen beziehungsweise bei Privatversicherten die Rententräger. Und seit dem ersten Januar 2019 ist eine elektronische Beantragung für Arbeitgeber verpflichtend. Eigentlich sollte dann innerhalb weniger Tage die A1-Bescheinigung ausgestellt sein, momentan kann dies jedoch noch länger dauern, so Frédéric Carrière. Für die Unternehmen bedeutet die vermehrte Kontrolle der A1-Bescheinigung im Ausland großen bürokratischen Aufwand.

So rechnet etwa Frank Pfister, Geschäftsführer des Unternehmens CVS Engineering in Rheinfelden - Hersteller von Kompressoren und Vakuumpumpen mit 70 Mitarbeitern -, mit einer Stunde Aufwand pro Mitarbeiter für die Personalabteilung. Er hat eine Mitarbeiterin eingestellt, deren Arbeitstag etwa zur Hälfte mit den Anträgen für die A1-Bescheinigungen ausgefüllt ist. Er schätzt die jährlichen Kosten auf circa 30.000 Euro. Für ihn könnte die Lösung eine europaweite Sozialversicherungsnummer sein. Der Unternehmer berichtet von großen Reibungsverlusten im Betrieb, vom Problem des Datenschutzes, und er äußert auch den Verdacht, dass mit der abschreckend großen Bürokratie einzelne Staaten ihre Märkte schützen wollen.

Michael Sax, Leiter des technischen Service bei der Firma Weberhaus in Rheinau-Linx, bezeichnet den Aufwand pro einzelner A1-Bescheinigung, den die Firma treiben muss, als überschaubar. Dafür sorgen die guten Kontakte zu den vielen Krankenversicherungen, die die Personalabteilung aufgebaut hat. Das Problem sei vielmehr die Vielzahl der Bescheinigungen, die nötig sind. „Die Summe macht´s“, sagt Sax. 15 bis 20 Mitarbeiter arbeiten im Schnitt auf einer Baustelle. Weberhaus errichtet 20 Prozent seiner Häuser (circa 150 von insgesamt 750 pro Jahr) im Ausland, speziell in Luxemburg, Österreich, Frankreich und England. Für jeden Entsandten ist eine A1-Bescheinigung nötig. So kommen viele hundert pro Jahr zusammen (das Unternehmen beschäftigt circa 1.200 Mitarbeiter). Auch Sax rechnet mit einer halben Stelle pro Jahr für die Bearbeitung der Bescheinigungen. Die Kontrollen der ausländischen Behörden nehmen nach Sax Beobachtung seit ein bis zwei Jahren zu. Schwierig zu durchschauen seien anfänglich auch die Onlineportale der jeweiligen Behörden im Ausland: „Da bekommt man schon Schweißperlen auf die Stirn“, so Sax.

Ähnlich ist das Bild bei der Firma Frei Lacke (570 Mitarbeiter) in Döggingen. „Die A1-Bescheinigung beschäftigt uns gut“, berichtet Victoria Amann, Personalmitarbeiterin bei dem Unternehmen. Die Anwendungstechniker von Frei sind viel unterwegs, Amann stellt täglich zwei bis drei Anträge bei den ausstellenden Einrichtungen. Sie hat noch ein weiteres Problem: Bescheinigungen und Erlaubnisse einzuholen, die über die EU hinausgehen. Denn einige der Anwendungstechniker sind in über 50 Ländern pro Jahr unterwegs. Das bedeutet, dass sie alle paar Tage woanders tätig sind, sei dies in China, den USA oder Mexiko. Optimal wäre es für Victoria Amann, wenn die Pflicht zur A1-Bescheinigung wegfallen würde oder zumindest nicht jede kurze Reise einer Bescheinigung bedürfte. upl

i Informationen und Merkblätter, die weitere Einzelheiten der Bestimmungen zur A1-Bescheinigung erläutern wie beispielsweise die Dauer der Gültigkeit, Mehrfachbeschäftigungen, A1-Bescheinigung für mehrere europäische Länder, Durchfahrt in ein anderes Land et cetera gibt es bei den IHKs:
IHK Hochrhein-Bodensee: Lena Gatz ✆ 07622 3907-268
✉ lena.gatz@konstanz.ihk.de
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg: Jörg Hermle ✆ 07721 922-123
✉ hermle@vs.ihk.de
IHK Südlicher Oberrhein: Frédéric Carrière ✆ 07821 2703-650
✉ frederic.carriere@freiburg.ihk.de.

ÄRGERLICH

Nachdem wir in der Septemberausgabe unserer Zeitschrift über die Probleme mit der Entsendung von Mitarbeitern nach Frankreich berichtet hatten, ist die Pflicht zur Mitführung der A1-Bescheinigung, die jetzt verstärkt kontrolliert und auch sanktioniert wird, ein weiteres Beispiel zunehmender und ärgerlicher Bürokratie im Wirtschaftsverkehr mit dem Ausland. So berechtigt die Überprüfung von Sozialstandards innerhalb der EU ist, so wäre es doch wünschenswert, dass Kurzeinsätze, etwa bei schnell nötigen Reparaturen, von der Pflicht ausgenommen würden. Ebenso sollten die Vorschriften der einzelnen Länder für die Entsendung untereinander harmonisiert werden. Beides läge im Sinn der vier Grundfreiheiten der EU. upl

Bild: Robert Kneschke - Adobe Stock

Stationäre Modegeschäfte sind besonders stark vom boomenden Onlinehandel betroffen. Anbietern von Unterhaltungselektronik geht es ähnlich.

Einzelhandel: Mode leidet am meisten unter Onlinekonkurrenz

„Dramatische Verschiebung“

In den Bereichen Mode und Unterhaltungselektronik wurde vergangenes Jahr in Deutschland knapp die Hälfte des Umsatzes online erwirtschaftet. Dies berichtete Philipp Frese, Präsident des Handelsverbandes Südbaden, im September vor der Presse. Er betonte: „Das ist eine dramatische Verschiebung innerhalb weniger Jahre.“ Dies spiegelt sich auch in der Entwicklung der Branche im ersten Halbjahr 2019 wider, von der die Verbandsvertreter berichteten: Der Bekleidungshandel setzte laut Statistischem Bundesamt etwa ein Prozent weniger um als im Vorjahreszeitraum. Schlusslicht war die Unterhaltungselektronik mit einem Minus von 7,1 Prozent. Grund für das überdurchschnittliche Minus ist allerdings der Preisverfall bei Fernsehgeräten. Dagegen verbuchten der Lebensmitteleinzelhandel ein Plus von 1,5 Prozent, Sport von etwa 2 Prozent, Möbel von rund 2,3 Prozent und Schuhe von 2,6 Prozent.

In Baden-Württemberg erwirtschaftete der Einzelhandel im ersten Halbjahr ein Umsatzplus von 2,2 Prozent (nominal). Das ist weniger als bundesweit (plus 3,5 Prozent) und reicht laut Frese nicht aus, um die Kostensteigerungen aufzufangen. In der Region berichten 34 Prozent der Einzelhändler von stabilen Umsätzen im ersten Halbjahr 2019 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Gleichwohl hätten 37 Prozent gesunkene Umsätze verbucht und nur 27 Prozent gestiegene, so der stellvertretende Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Südbaden, Utz Geiselhart. Rund 200 der 1.900 Mitgliedsunternehmen des Verbands haben sich an der Umfrage beteiligt. Der Gewinn hat sich danach bei rund 40 Prozent verschlechtert (circa 35 Prozent gleich, etwa 20 Prozent besser). Ihre Mitarbeiterzahl haben rund zwei Drittel der Befragten im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 konstant gehalten (rund 15 Prozent erhöht, circa 20 Prozent verringert). Mit Blick auf das zweite Halbjahr sagte Geiselhart: „Der Handel ist weiter optimistisch.“ So erwartet etwa die Hälfte der Unternehmen keine Veränderung der Geschäftslage (30 Prozent Verbesserung, circa 20 Prozent Verschlechterung). Bei den Investitionen ist das Bild ähnlich: Bei 59 Prozent der Händler bleiben sie auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums (21 Prozent mehr, 20 Prozent weniger Investitionen).

Während die Geschäfte mit französischen Kunden unverändert blieben, berichteten 60 Prozent der Händler mit Schweizer Kunden von weiter rückläufigen Umsätzen mit diesen im ersten Halbjahr – das Niveau sei aber immer noch gut und sei in etwa so gut wie vor den Boomjahren. Frese nahm den erneuten Rückgang zum Anlass, sich gegen die geplante Bagatellgrenze von 50 Euro für die Mehrwertsteuerrückerstattung für Schweizer Kunden auszusprechen, die im Herbst das parlamentarische Verfahren durchlaufen soll (siehe WiS 9/19, S. 53). Zudem appellierte er erneut an die Politik, ein elektronisches Verfahren für die Zollabwicklung einzuführen.

Laut der Umfrage des Verbands betreiben 29 Prozent der regionalen Händler einen eigenen Onlineshop, und 15 Prozent vertreiben Waren über Onlinemarktplätze wie Amazon oder Ebay. 64 Prozent verkaufen ihre Waren ausschließlich stationär. Damit sie dies auch weiter tun können, hoffen die Händler auf Unterstützung der Kommunen. Frese appellierte an die Stadt Freiburg, anlässlich der 900-Jahrfeier 2020 einen verkaufsoffenen Sonntag zu ermöglichen. „Der Handel braucht diese Werbung“, sagte er und verwies auf die Beeinträchtigungen angesichts der Baustellen in der Innenstadt in den vergangenen Jahren. Stefan Schupp, Geschäftsführer des Fachgeschäfts Schafferer, in dessen Café Moro die Pressekonferenz stattfand, betonte: „Die Baustellen sind weg, aber in den Köpfen der Menschen sind sie noch da.“

mae

Umsätze mit Schweizer Kunden gehen weiter zurück

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: **8. Oktober** und **12. November.**
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 **10. Oktober** und **7. November**. Im IHK-Gebäude in Lahr, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **17. Oktober** und **21. November**. Anmeldung: Petra Laumen, Telefon 0761 3858-262, petra.laumen@freiburg.ihk.de

Arbeitsschutz

Neue Regel für den Einzelhandel

Die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) hat eine neue „DGUV Regel 108-601 Branche Einzelhandel“ veröffentlicht. Darin werden notwendige Arbeitsschutzmaßnahmen in Einzelhandelsbetrieben erläutert. Zunächst wird aufgelistet, was für alle Unternehmen und was speziell für die Branche gilt. Im Anschluss daran werden Gefährdungen und Maßnahmen betrachtet. Themen sind unter anderem die Verwendung von Flurförderzeugen (Gabelstaplern), der Umgang mit Gefahrstoffen, die Lagerung von Feuerwerkskörpern, der Brandschutz, die Nutzung mit Geräten zur mobilen Datenerfassung, die Laserstrahlung aussenden, und einiges mehr. Spezielle Kapitel gehen auf den Lebensmitteleinzelhandel sowie Bau-, Garten- und Möbelmärkte ein. Die Anhänge der DGUV-Regel enthalten vor allem eine kommentierte Auflistung der gängigen prüfpflichtigen Arbeitsmittel und Einrichtungen sowie Angaben dazu, wer diese Prüfungen durchführen muss oder kann. **Ba**

Bild: Haver - AdobeStock

i Die neue Regel ist unter https://publikationen.dguv.de mit dem Suchwort „108-601“ als pdf-Datei abrufbar.

Zollrecht

Der neue „Ausführer“-Begriff

Bild: Brad Pict - Fotolia

Die Ware liegt in Bayern, von dort erfolgt der Transport zum Käufer in die Schweiz, und die Rechnung wird aus Freiburg gestellt. Wer hat welche Zollformalitäten zu erledigen, und wer ist in diesem Fall „Ausführer“? Das Außenwirtschaftsrecht zielt bei dieser Definition auf den grenzüberschreitenden Vertrag, und das war lange auch die zollrechtliche Betrachtung. Die Begriffsbestimmung der gesetzlichen Grundlage, des Unionszollkodex und seiner Durchführungsbestimmungen, sieht jedoch eine andere Definition des Ausführers vor, die nun auch die deutsche Zollverwaltung in der Praxis anwendet. Nach Artikel 1 Nr. 19 b)i) des UZK-DA (Delegiertenverordnung zum Unionszollkodex) ist Ausführer „eine im Zollgebiet der Union ansässige Person, die befugt ist, über das Verbringen der Ware aus dem Zollgebiet der Union zu bestimmen, und dies bestimmt hat“. Wesentlich ist also nicht mehr das Vertragsverhältnis, sondern die Bestimmungsbefugnis, und diese kann grundsätzlich übertragen werden, um den Beteiligten mehr Flexibilität zu geben. So kann es künftig verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten geben, wer als Ausführer auftritt. Außerdem können der zollrechtliche Ausführer sowie der außenwirtschaftsrechtliche Ausführer nun verschiedene Beteiligte sein. Bei der Anmeldung ist hierauf gegebenenfalls hinzuweisen. Ebenso relevant ist das Kriterium der Unionsansässigkeit. Schweizer Unternehmen können demnach zukünftig keine Zollanmeldungen mehr abgeben, lediglich bei der Wiederausfuhr von Nicht-Unionswaren kann auf die Anforderung, dass der Ausführer in der EU ansässig sein muss, verzichtet werden. Der Zoll informiert auf seiner Homepage über die neuen Anwendungsmöglichkeiten anhand von praktischen Geschäftsbeispielen. tz

🌐 Einen Link zu den oben genannten Fallbeispielen des Zolls gibt es unter www.wirtschaft-im-suedwesten.de, Rubrik Themen.

IHK Hochrhein-Bodensee: Ana Mujan ✆ 07531 2860-160 ✉ ana.mujan@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg: Ingrid Schatter ✆ 07721 922-120 ✉ schatter@vs.ihk.de

IHK Südlicher Oberrhein: Susi Tölzel ✆ 0761 3858-122 ✉ susi.toelzel@freiburg.ihk.de

ANZEIE

Totenfürsorgerecht

Wer muss über die Grabpflege entscheiden?

Der Bundesgerichtshof hatte unlängst in dritter Instanz darüber zu entscheiden, ob die Tochter eines Erblassers seiner Enkelin untersagen darf, das Grab des Erblassers zu pflegen (BGH – Urteil vom 26.02.2019 – VI ZR 272/18). Das Gericht stellte grundsätzlich klar, dass die Grabpflege derjenigen Person obliegt, der das sogenannte „Totenfürsorgerecht“ zusteht. Dieses Recht beinhaltet unter anderem die Befugnis, für die Bestattung des Verstorbenen zu sorgen, die Gestaltung und das Erscheinungsbild einer Grabstätte zu bestimmen sowie das Grab zu pflegen und sein Erscheinungsbild aufrechtzuerhalten.

Das Totenfürsorgerecht ist ein sonstiges Recht im Sinne von Paragraf 823, Absatz 1 des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB), das im Falle seiner Verletzung Ansprüche auf Schadensersatz sowie auf Beseitigung und Unterlassung von Beeinträchtigungen entsprechend Paragraf 1004 BGB begründen kann. Für die Frage, wem dieses Recht zusteht, ist der Wille des Erblassers maßgeblich. Dieser kann nicht nur die Art und Weise seiner Bestattung, den Ort der letzten Ruhestätte sowie dessen Pflege, sondern auch diejenige Person, die er mit der Wahrnehmung dieser Belange betraut, bestimmen. Beim Ermitteln des Willens des Erblassers, wem das Totenfürsorgerecht zustehen soll, ist, anders als für die Einsetzung eines testamentarischen Erben, eine rechtswirksame letztwillige Verfügung nicht erforderlich. Für die Bestimmung des Totenfürsorgeberechtigten kommt es auch nicht auf eine ausdrückliche Willensbekundung des Erblassers an. Vielmehr genügt es, wenn sein Wille aus den Umständen mit Sicherheit geschlossen werden kann.

In dem vom Bundesgerichtshof entschiedenen Fall konnte anhand der Gesamtumstände festgestellt werden, dass nach dem Willen des Erblassers die Tochter für seine Totenfürsorge berechtigt sein soll, so dass sie der Enkelin die Grabpflege untersagen durfte. Allerdings ist zur Vermeidung von solchen unnötigen Streitigkeiten, die mit entsprechenden Verfahrenskosten verbunden sind, zu empfehlen, dass der Erblasser zumindest schriftlich, wenn nicht sogar testamentarisch verfügt, wem das Totenfürsorgerecht zustehen soll. Sofern eine entsprechende Bestimmung fehlt, sind die Erben die Berechtigten.

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

Eine ausdrückliche Willensbekundung ist nicht nötig, verhindert aber Streit

Bild: rcfotostock - stock.adobe.com

Das Aktienregister und seine Besonderheiten

Nicht öffentlich einsehbar

Jeder Interessierte kann dem Handelsregister entnehmen, wer an einer offenen Handelsgesellschaft (OHG) oder Kommanditgesellschaft (KG) beteiligt ist. Gleiches gilt für die Gesellschafter einer GmbH. Hier muss bei der Gründung sowie nach jeder Änderung der Beteiligungsverhältnisse von der Geschäftsführung oder dem beteiligten Notar unverzüglich eine aktuelle Gesellschafterliste zum Handelsregister eingereicht werden.

Auch bei Aktiengesellschaften sieht das Gesetz eine Art Gesellschafterliste vor – das sogenannte Aktienregister. Wie bei der OHG, KG oder GmbH sind darin unter anderem Name, Vorname, Geburtsdatum und Adresse jedes Aktionärs einzutragen. Ziel des Aktienregisters ist jedoch nicht der Schutz von Gesellschaftsgläubigern. Vielmehr soll Rechtsklarheit über die Personen geschaffen werden, die der AG gegenüber als Mitglieder berechtigt und verpflichtet sind. Dies erklärt auch den wichtigsten Unterschied zu den im Handelsregister eingetragenen Personengesellschaftern und der GmbH-Gesellschafterliste: Das Aktienregister ist nicht öffentlich einsehbar. Es ist grundsätzlich nur dem Vorstand gestattet, die Registerdaten für die „Aufgaben der Gesellschaft im Verhältnis zu den Aktionären“ zu verwenden. Darunter fallen etwa Einladungen zur Hauptversammlung oder sogenannte Investor-Relations-Maßnahmen. Der einzelne Aktionär kann nur Auskunft über sämtliche zu seiner Person im Aktienregister eingetragenen Angaben verlangen. Ein darüber hinausgehendes allgemeines Auskunftsrecht steht dem Aktionär nicht zu – auch nicht über das Fragerecht in der Hauptversammlung.

Ein berechtigtes Interesse der Aktionäre, Gläubiger und auch der Öffentlichkeit an den wesentlichen Beteiligungsverhältnissen einer AG erkennt jedoch auch der Gesetzgeber an. Aus diesem Grund sind zumindest Unternehmen (im Gegensatz zu Privatpersonen) verpflichtet, der Gesellschaft eine Beteiligungsquote von mehr als 25 Prozent mitzuteilen. Die AG muss diese wesentliche Beteiligung wiederum im elektronischen Bundesanzeiger bekannt machen. Noch weitergehende Mitteilungspflichten gelten darüber hinaus bei börsennotierten Aktiengesellschaften.

Barbara Mayer,
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Vereinbarungen im Konzern

Vorsicht bei Mehrvertretung

Vor Vertragsunterzeichnung ist eine sorgfältige Prüfung sinnvoll

Paragraf 181 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) verbietet zur Vermeidung von Interessenskonflikten sogenannte In-sich-Geschäfte. Das heißt, niemand darf beim Abschluss eines Vertrags gleichzeitig beide Parteien vertreten. Wenn in einem Konzern die Muttergesellschaft mit der Tochtergesellschaft einen Vertrag abschließen möchte, dann darf demnach nicht auf beiden Seiten dieselbe Person handeln, sei es als Geschäftsführer, Prokurist oder Handlungsbevollmächtigter. Mit einer Ausnahme: Dem Vertreter wurde zuvor Befreiung von Paragraf 181 BGB erteilt – und zwar auf beiden Seiten.

Derartige Fallkonstellationen sind nicht immer leicht zu erkennen, insbesondere dann, wenn ein größeres Vertragswerk verschiedene Rechtsbeziehungen beinhaltet. So hat das Oberlandesgericht (OLG) Frankfurt (Az. 13 U 31/16) kürzlich einen Verstoß gegen Paragraf 181 BGB in einem Fall angenommen, bei dem eine Finanzierungsvereinbarung sowohl einen Darlehensvertrag als auch eine Garantievereinbarung enthielt und die Darlehensnehmerin und die Sicherungsgeberin – eine Tochtergesellschaft der Darlehensnehmerin – von denselben Prokuristen vertreten wurden. Die Prokuristen waren nicht von den Beschränkungen des Paragrafen 181 BGB befreit. Deshalb hat das OLG Frankfurt die Vereinbarung als unwirksam betrachtet. Die Interessen der Vertretenen waren nach Auffassung des OLG nicht gleichgerichtet, sondern gegenläufig. Gerade bei konzerninternen Darlehens- und Garantievereinbarungen sind die Vertretungsverhältnisse daher sorgfältig zu prüfen.

Gerhard Manz,
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Überlassung von Dienstfahrrädern

Neuregelung bei der Gehaltsumwandlung

Die Überlassung von Dienstfahrrädern durch den Arbeitgeber an den Arbeitnehmer kann entweder durch Gehaltsumwandlung oder zusätzlich zum Arbeitslohn erfolgen. Dabei wird zwischen Fahrrädern und Elektrorädern, deren Motor Geschwindigkeiten bis 25 Kilometer pro Stunde unterstützt (verkehrsrechtlich kein Kraftfahrzeug), und einer Unterstützung über 25 Kilometer pro Stunde (Kraftfahrzeug) unterschieden.

Bei der Gehaltsumwandlung unterliegt die private Nutzung des Fahrrads der Lohnsteuer. Der lohnsteuerlich zu erfassende Nutzungsanteil (einschließlich Privatfahrten sowie Fahrten zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte) ermittelt sich bei Fahrrädern und Elektrorädern, die keine Kraftfahrzeuge sind, wie folgt: Bisher wurde als monatlicher Durchschnittswert ein Prozent der auf volle 100 Euro abgerundeten unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers zum Zeitpunkt der Inbetriebnahme des Fahrrads einschließlich Umsatzsteuer festgesetzt. So waren beispielsweise bei einem Fahrrad mit einer Preisempfehlung von 3.800 Euro monatlich 38 Euro zu versteuern. Durch Erlasse der obersten Finanzbehörden der Länder vom 13. März wurde festgelegt, dass bei Beginn der Überlassung an den Arbeitnehmer zwischen 2019 und 2021 der monatliche Durchschnittswert ein Prozent der auf volle 100 Euro abgerundeten halbierten Preisempfehlung beträgt. Im obigen Beispiel wären bei Überlassung im Jahr 2019 monatlich nur 19 Euro zu versteuern. Auf den Zeitpunkt, zu dem der Arbeitgeber das Fahrrad angeschafft oder geleast hat, kommt es nicht an. Die 44-Euro-Freigrenze für Sachbezüge wird nicht angewendet.

Wird vom Arbeitgeber zusätzlich zum Arbeitslohn ein Vorteil durch Überlassung eines betrieblichen Fahrrads oder Elektrofahrrads gewährt, das kein Kraftfahrzeug darstellt, bleibt dieser Vorteil ab 2019 bis inklusive 2021 vollständig steuerfrei. Ein geldwerter Vorteil ist nicht anzusetzen.

Bild: Sergey Nivens - AdobeStock

Privates Nutzen von Dienstfahrrädern wird steuerlich begünstigt.

Werden Elektroräder, die Kraftfahrzeuge sind, im Rahmen einer Gehaltsumwandlung oder zusätzlich zum Arbeitslohn überlassen, gelten bei der Anschaffung zwischen 2019 bis einschließlich 2021 die gesetzlichen Regelungen für Elektrofahrzeuge. Für die Ermittlung des lohnsteuerlichen Nutzungsvorteils greift bei der sogenannten Ein-Prozent-Regelung eine Halbierung der Bemessungsgrundlage. Die Halbierung ist auch für Fahrten zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte anzuwenden, die gesondert mit 0,03 Prozent je Entfernungskilometer anzusetzen sind. Im obigen Beispiel sind bei einer Entfernung von zehn Kilometern zusätzlich (0,03 Prozent x 1.900 Euro x 10 km =) 5,70 Euro zu versteuern. Dies ist der einzige wesentliche Unterschied zwischen Fahrrädern, die Kraftfahrzeuge sind, und solchen, die es nicht sind.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH

Schenkungssteuer bei vorzeitiger Immobilienübertragung

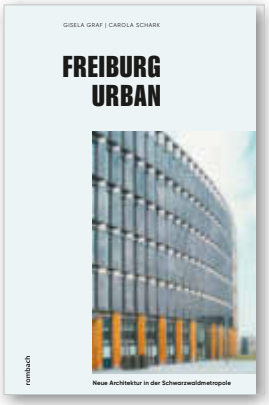
Sparen durch Nießbrauchsvorbehalt

Die Preise für Wohnimmobilien erreichen scheinbar unaufhaltsame Höchststände. Das macht das Schenken und Vererben deutlich teurer, wenn Schenkungs- und Erbschaftssteuer anfällt. Vor diesem Hintergrund kann es sich für viele Familien lohnen, Grundvermögen vorzeitig auf die Kinder zu übertragen, dies aber unter Nießbrauchsvorbehalt: Beim Nießbrauch kann das Haus oder die Wohnung von den Eltern (Nießbraucher) lebenslang selbst genutzt werden; bei Mietobjekten stehen die Mieteinnahmen weiterhin den Nießbrauchern zu. Schenkungs- und Erbschaftssteuer wird bei der Übertragung der Immobilie gespart, weil vom Verkehrswert der Immobilie der Wert des Nießbrauchs abgezogen werden kann. Dieser Wert ermittelt sich durch Multiplikation der jährlichen Mieteinnahmen beziehungsweise der ortsüblichen Miete bei Selbstnutzung (nach Abzug aller Kosten) mit einem Vervielfältiger aufgrund der statistischen Lebenserwartung der Berechtigten/Eltern. Je jünger die Eltern bei der Übertragung sind, desto höher ist der Kapitalwert des Nießbrauchs, der vom Wert der Immobilie abgezogen werden kann, und somit die Ersparnis. Der Nießbrauch ist notariell zu beurkunden und im Grundbuch einzutragen.

Schenkung an Ehegatten ist steuerfrei

Auch ohne Nießbrauch lassen sich Schenkungs- und Erbschaftssteuern vermeiden: So ist die Übertragung eines sogenannten Familienheims an den Ehegatten zu Lebzeiten grundsätzlich steuerbefreit. Auch der Erwerb des Familienwohnheims von Todes wegen durch den Ehegatten und durch Kinder ist unter bestimmten Voraussetzungen (zum Beispiel unverzügliche Nutzung zu eigenen Wohnzwecken) ohnehin von der Erbschaftssteuer befreit.

Bei der Übertragung von Mietobjekten mit Nießbrauch sind neben erbschafts- und schenkungssteuerlichen Aspekten auch andere Aspekte wie die damit verbundenen ertragssteuerlichen Folgen zu beachten (beispielsweise die Auswirkungen auf Abschreibungsmöglichkeiten und die Möglichkeit des Abzugs von Werbungskosten). Daher sollte in allen Fällen eine umfassende Beratung unter Abwägung der Interessen und zivilrechtlichen, ertragssteuerlichen, schenkungs- und erbschaftssteuerlichen Auswirkungen erfolgen. **Claudio Schmitt, Bansbach GmbH**



Freiburgs moderne Architektur

Klassische Freiburg-Stadtführer über Münster, Bächle und Co. gibt es jede Menge. Nicht so zu moderner Architektur, von der in Freiburg jüngst mit neuem Rathaus und Unibibliothek Markantes entstanden ist. Mit dem Band „Freiburg urban" hat der Rombach Verlag nun diese Lücke gefüllt. Die Autorinnen Gisela Graf und Carola Schark beschreiben zudem Gebäude wie IHK, Schnewlin 12 und Quartier Unterlinden kurz sowie pointiert und lassen auch Diskussionen über sie nicht aus. Die Bilder des Fotografen Alexander Dietrich sind angenehm zurückhaltend und doch kunstvoll zugleich. Nicht immer muss die Sonne scheinen – auch das unterscheidet den Band von den klassischen Freiburg-Führern. mae

Gisela Graf/Carola Schark | Freiburg urban
Rombach Verlag | 224 Seiten | 19,90 Euro

Strategien für künftige Führungskräfte

Gelungene Führung ist Kern des Unternehmenserfolges. Davon ist der Personalexperte, Dozent und Coach Jürgen Kemper überzeugt. Allerdings konstatiert er eine Strukturkrise, die weg von klaren, oft mehrstufigen Hierarchien und hin zu effektiver Zusammenarbeit führt. In seinem Buch „Aufbruch in die neue Arbeitswelt" gibt er Managern und allen, die welche werden wollen, Hilfestellungen dabei. Zum Beispiel, wie sie ihre Rolle verstehen und ausfüllen, wie sie Mitarbeiter und das Unternehmen insgesamt führen können und wie wichtig dafür die Firmenidentität ist. Eine seiner Überzeugungen: „So viel Hierarchie wie nötig ... und so viel Delegation von Verantwortung wie möglich." sum

Jürgen Kemper | Aufbruch in die neue Arbeitswelt
Schäffer-Poeschel | 108 Seiten | 34,95 Euro

Visuelles Wörterbuch für Köche

Ob Küchengeräte, Grundtechniken des Kochens, Hygiene, Krankheiten oder Verbraucherschutz – Themen rund um Küche und Kochen widmet sich das neue visuelle Fachwörterbuch für Köche. Die Begriffe beziehungsweise Themen werden anhand von Bildern anschaulich und sprachlich einfach erklärt. Es ist für Azubis als Hilfestellung sowohl in der Berufsschule als auch im Betrieb gedacht, zur Prüfungsvorbereitung genauso wie im Berufsalltag. In Zeiten, in denen vermehrt Flüchtlinge ausgebildet und eingestellt werden, ist es darüber hinaus für viele Gastronomiebetriebe ein hilfreiches Nachschlagewerk, wenn sie diese anleiten oder auch sonst mit ihnen kommunizieren. mae

Deutsch. Visuelles Fachwörterbuch Koch/Köchin
Hueber | 144 Seiten | 15 Euro

Hilfe fürs Schalten von Werbung

Es ist ein Klassiker unter den Nachschlagewerken: das Presse- und Medienhandbuch Stamm, das nun für 2019 und damit zum 72. Mal erschienen ist. In zwei Bänden auf rund 2.000 Seiten sind 150.000 Ansprechpartner und Kontaktadressen aufgeführt, die helfen, wenn man eine Anzeige in Printprodukten, Radio oder TV schalten möchte. Sie reichen bei den Zeitungen von den Aachener Nachrichten bis zur Zeitungsgruppe Rhein-Neckar. Sämtliche kommunale Anzeigenblätter sind aufgeführt, aber auch Zeitschriften zum Beispiel für Immobilien oder Materialfluss. Wer nach Fachmedien sucht, für den ist das Sachgruppenverzeichnis hilfreich. Den Stamm gibt es auch als Onlinedatenbank. mae

Ulrich Tewes (Red.leitung) | STAMM 2019. Leitfaden durch Presse und Werbung
Stamm Verlag | 2.000 Seiten (2 Bände) | 149 Euro zzgl. Versand

Deburring Expo, Karlsruhe, Leitmesse für Entgrattechnologien und Präzisionsoberflächen, mit Fachforum und Themenparks, 8. bis 10. Oktober, 9 bis 17 Uhr, letzter Tag bis 16 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 7025 8434-0, **www.deburring-expo.de**

77. Olma, St. Gallen, Schweizer Messe für Landwirtschaft und Ernährung (Mehrbranchenmesse... auch für den Endverbraucher), mit mehreren Sonderschauen, Tierausstellungen und Rahmenprogramm, Ehrengast „Schweizer Volkskultur", 10. bis 20. Oktober, 9 bis 18 Uhr, Gastro Moststube bis 24 Uhr, letzter Tag alle Bereiche bis 18 Uhr, Olma-Messegelände, Tel. +41 71 242 01 33, **www.olma.ch**

125. Südbadische Gebrauchtwagen-Verkaufsschau, Freiburg, rund 700 eingefahrene Fahrzeuge, 11. bis 13. Oktober, Fr 14 bis 19 Uhr, Sa/So 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 761 3881-02, **www.gebrauchtwagen-suedbaden.de**

Mer & Vigne et Gastronomie, Straßburg: gastronomische Spezialitäten natürlichen Ursprungs, 11. bis 14. Oktober, Fr 11 bis 22 Uhr, Sa 10 bis 22 Uhr, So 10 bis 20 Uhr, Mo 10 bis 18 Uhr, Messegelände / Parc des Expositions Wacken, Gastveranstaltung, Tel. +33 4 72 43 06 17, **www.mer-et-vigne.fr/salons/**

Mein Zuhause! Hegau 2019, Singen, Messe für Kaufen, Bauen, Sanieren, mit Fachvorträgen, 12. und 13. Oktober, 10 bis 17 Uhr, Stadthalle, Gastveranstaltung, Tel. +49 831 20 69 95-0, **www.meinzuhause.ag/hegau/**

Holz 2019, Basel, Fachmesse für die Holzbearbeitung, mit Fachvorträgen und breitem Rahmenprogramm im Innovationsforum, darunter zu Tiny House und Zukunft Holz, 15. bis 19. Oktober, 8.30 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 16 Uhr, Messegelände, Tel. +41 58 200 20 20, **www.holz.ch**

Caravan live, Freiburg, 3. Fachausstellung für Reisemobile, Caravans und Zubehör, weiter Destinationen, Mobilität beim Campen, Gebrauchtmarkt, 17. bis 20. Oktober, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 761 3881-02, **www.caravanlive.de**

Modellbahn- und Spielzeugbörse Radolfzell, 19. Oktober, 10 bis 15 Uhr, TKM Milchwerk, Gastveranstaltung, Tel. +49 7551 83 11 46, **www.spielzeugboerse-radolfzell.de**

Die Gustav, Dornbirn, 7. Internationaler Salon für Konsumkultur: ausgewählte Handwerkskunst, Design bis gastronomische Spezialitäten, Messebetrieb 19. und 20. Oktober, Sa 10 bis 20 Uhr, So 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +43 5572 305-0, **www.diegustav.com**

7. GEC Geotechnik, Offenburg, Fachmesse und Kongress: Branchen-Plattform des Geotechnik-Marktes, mit 11. Deutscher Geologentag und Career Contact Forum (Kontakte für Nachwuchskräfte), 23. und 24. Oktober, Mi 10 bis 17.30 Uhr, Do 10 bis 16.30 Uhr, Messegelände, Tel. +49 781 9226-0, **www.gec-offenburg.de**

12. Bio & Co, Straßburg, Herbst-Ökomesse: Ernährung, Gesundheit, ökologische Produkte, Rahmenprogramm, 25. bis 28. Oktober, 10 bis 19 Uhr, letzter Tag bis 18 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions Wacken, Gastveranstaltung, **www.salonbioeco.com/strasbourg-automne/**

Basler Weinmesse 2019: Weine aus allen Weinbaunationen, Gastregion Ribera (Spanien), 26. Oktober bis 3. November, 15 bis 21 Uhr, sonntags 13 bis 19 Uhr, Messegelände, Tel. +41 58 200 20 20 - Parallele **Basler Feinmesse** (Genussmesse): kulinarische Spezialitäten, Living (Wohnen), Gastland Mexiko, nur 31. Oktober bis 3. November, **www.baslerweinmesse.ch, www.feinmesse.ch**

Offerta, Karlsruhe, Mehrbranchenmesse für den Endverbraucher: Freizeit und Mobilität, Bauen und Informieren, Leben und Wohnen, Einkauf und Genuss, breites Rahmenprogramm, 26. Oktober bis 3. November, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 721 3720-5000, **www.offerta.info**

Oldtimermesse St. Gallen, 27. Oktober, 15. Oldtimer- und Teilemarkt, 9 bis 17 Uhr, Olma-Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +41 71 455 20 80, **www.oldtimermesse-ch.com**

Faszination Modellbau, Friedrichshafen, Internationale Leitmesse für Modellbahnen und Modellbau, mit Echtdampf-Hallentreffen und breitem Showprogramm, 1. bis 3. November, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 7025 9206-100, **www.faszination-modellbau.de**

42. Internationale Mineralien- und Fossilientage Freiburg, mit Sonderausstellungen, 2. und 3. November, Sa 10 bis 18 Uhr, So 10 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 761 55 65 69 67 **www.vfmg-freiburg.de**

Deutsch-Französisches Forum, Straßburg: Hochschul- und Studienmesse, mit Rahmenprogramm, internationale Studiengänge, Praktika, Arbeitsinformationen, Berufseinstieg, 8. und 9. November, Fr 10 bis 18 Uhr, Sa 9 bis 16 Uhr, Kongresszentrum (Palais des Congrès), Gastveranstaltung, Tel. +33 3 90 22 15 00, **www.dff-ffa.org**

Plaza Culinaria 2019, Freiburg, Kulinarische Erlebnis- und Verkaufsmesse, breites Rahmenprogramm, darunter regionale Sterneköche, Kochstudio, Food Rockerz (regionale Start-ups), Slow Food, Kuckuck (Schwarzwald Genuss-Award), 8. bis 10. November, Fr 14 bis 23 Uhr, Sa 10 bis 23 Uhr, So 10 bis 20 Uhr, Messegelände, Tel. +49 761 3881-02, **www.plaza-culinaria.de**

Nadelwelt Friedrichshafen, Messe für Handarbeiten (Textilkunst), mit Workshops, 8. bis 10. November, 10 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 6196 972 90-40, **www.nadel-welt.de**

Résonance(s) 2019, Straßburg, 8. Europäische Messe für Kunsthandwerk, mit Vorträgen und Workshops, 8. bis 11. November, Fr 10 bis 20.30 Uhr, Sa 10 bis 19.30 Uhr, So 10 bis 20.30 Uhr, Mo 10 bis 18 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions „Wacken", Gastveranstaltung, Tel. +33 9 67 35 91 08, **www.salon-resonances.com/de/**

44. Basler Sammlerbörse: umfassendes Spektrum von Sammlerobjekten, 8. bis 10. November, Fr 11 bis 17 Uhr, Sa 9 bis 17 Uhr, So 9 bis 16 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +41 61 721 97 02, **www.basler-sammlerboerse.ch**

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

Bild: Messe Offenburg-Ortenau

Modell der neuen Messehalle 20

Messe Offenburg-Ortenau

Rekordergebnis und Neubau

Rekordumsatz und mehr als 427.000 Besucher: Die Messe Offenburg stößt an ihre Kapazitätsgrenze. Eine weitere Halle soll Abhilfe schaffen. Der Baubeginn für das 20-Millionen-Euro-Projekt ist im kommenden August geplant.

Die Messe Offenburg-Ortenau GmbH hat im Geschäftsjahr 2018 den Rekordumsatz von 8,48 Millionen Euro erwirtschaftet. Das sind knapp 13,6 Prozent mehr als im turnusgemäß vergleichbaren Jahr 2016 (die umsatzstarke Europamesse des Pferdes „Eurocheval“ findet stets in den geraden Jahren statt). Das Betriebsergebnis vor Steuern und ohne Instandhaltungskosten des Geländes und Pachtzahlung stieg gegenüber 2016 um 5,4 Prozent auf 890.300 Euro. Die Umwegrentabilität des Veranstaltungsbetriebes – also die hiervon abgeleiteten Ausgaben von Ausstellern und Besuchern in der Region – wird auf 39,4 Millionen Euro geschätzt. Die operative Messe-GmbH ist Tochter der zu 100 Prozent stadteigenen Gelände-Besitzgesellschaft OSMI und beschäftigte Ende 2018 einschließlich Auszubildende 36 Mitarbeiter. 2018 fanden zwölf Eigen- und fünf Gastmessen statt. Zu diesen und allen weiteren Ereignissen auf dem Messegelände, insgesamt 509 Veranstaltungen, kamen über 427.500 Besucher. Damit stößt das Messegelände an die Kapazitätsgrenze. Konsequent ist für August nächsten Jahres der Baubeginn einer neuen multifunktionalen Messehalle vorgesehen. Sie umfasst 4.800 Brutto-Quadratmeter Ausstellungsfläche mit 14 Meter Raumhöhe sowie Foyer und Konferenzraum. Mit der geplanten Fertigstellung im Spätsommer 2022 wird das Offenburger Messegelände dann über 24.700 Quadratmeter Ausstellungsfläche in zusammenhängenden modernen Messehallen sowie 2.600 Quadratmeter in älteren Hallen und ein weites Freigelände verfügen. Das veranschlagte Kostenvolumen der neuen Halle 20 beläuft sich auf 18,4 Millionen Euro plus 4,1 Millionen eventuelle Zusatzkosten. Vom Gesamtvolumen trägt der Landkreis Ortenaukreis vier Millionen Euro, den Rest die Stadt Offenburg. **epm**

IMPRESSUM

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

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

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
Reichenaustraße 21, 78467 Konstanz
Telefon 07531 2860-0 und Gottschalkweg 1, 79650 Schopfheim, Telefon 07622 3907-0,
info@konstanz.ihk.de, www.konstanz.ihk.de
Pressesprecherin:
Heike Wagner, 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 07531 2860-190

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. Oktober 2019. 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.

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Ebay-Shop zu verkaufen. Aus gesundheitlichen Gründen gebe ich meinen seit einigen Jahren gut laufenden Ebay-Shop mit Asia-Artikeln im Bereich Haushaltswaren, Textilien und Feng-shui-Geschenkartikeln ab. Auf Wunsch mit Warenausstattung. Kontakte zu Lieferanten aus Asien können vermittelt werden.
LR-EX-A-48/19

Aus Altersgründen verkaufen wir unsere bestens eingeführte Homepage mit exklusiven Gartenmöbeln. **LR-EX-A-50/19**

Ich bin Mitte 30, in leitender Funktion in einem mittelständischen Unternehmen tätig und auf der Suche nach einem Produktionsunternehmen zur Übernahme mit dem Ziel der langfristigen und nachhaltigen Weiterentwicklung. Zielobjekte sind Unternehmen aus den Bereichen Zerspanung, produzierende Industrie und Maschinen-/Anlagenbau mit einem Umsatz zwischen 2,5 und 5 Millionen Euro.
LR-EX-N-51/19

Kleiner und ausbaufähiger Onlinegroß- und -einzelhandel für SHK-Haustechnik (GmbH) zu verkaufen. Seit 2013 vertreiben wir unsere Artikel ausschließlich online über einen eigenen Onlineshop. Gut vernetzt auf diversen Vertriebskanälen. Verkauf und Lieferung EU-weit. Die Kontakte zur Sanitär- und Heizungsindustrie sind seit 1978 gefestigt. **LR-EX-A-53/19**

Wir sind seit 30 Jahren Dienstleister für Kommunen, Behörden, Firmen und Privathaushalte im Bereich Baumpflege, Landschaftspflege sowie Grünpflege und suchen aus Altersgründen einen Nachfolger. Schwerpunkt sind langjährige Pflegeverträge mit Energieunternehmen, Kommunen, Städten und Gemeinden. Unser Inhabergeführter Betrieb hat 4 Mitarbeiter. Zum Betrieb gehört eine Gewerbeimmobilie (mit Lkw befahrbare Halle mit Portalkran) und eine gute technische Ausstattung. Die Auftragsabwicklung erfolgt über neueste Bürosoftware. Ideal für den Forstwirt/Fachagrarwirt, Forstwirtschaftsmeister, Forstingenieur oder Personen mit ähnlicher Ausbildung und mit kaufmännischer Erfahrung. Der Betrieb wird mit Personal, Technischer Ausstattung, Kundenstamm und der Gewerbeimmobilie übergeben.
LR-EX-A-54/19

Gastronomie-Experten (gelernter Koch und Verkaufsfachfrau) suchen in Baden-Württemberg oder Bayern ein Hotel, B&B, Garni oder Hostel zur Übernahme. **KN-EX-N-575/19**

Kurier- und Expressdienst sucht aktiven Teilhaber/Nachfolger. Wir sind der führende Kurier- und Expressdienst in der Region für gehobene Versandanforderungen im Bereich Briefe und Dokumente, Pakete, Paletten, Stückgut und Valoren. Mit unseren Premium-Produkten bieten wir intelligente Logistikdienstleistungen für Kunden, die einen Mehrwert auf lösungsorientierten Service und persönliche Beratung legen. Basierend auf den Säulen Übernacht- sowie Weltweitexpress, europaweite Kurier-, Eil- und Sonderfahrten, Planung, Entwicklung und Durchführung logistischer Projekte sowie einer ausgereiften regionalen Delivery- und Pickup-Infrastruktur vertrauen über 250 ausschließlich gewerbliche Kunden seit mehr als 25 Jahren auf unseren ausgezeichneten Service und unsere Leidenschaft für Logistik. Wir suchen einen motivierten und logistikaffinen Teilhaber/Nachfolger mit fundierten Kenntnissen in Personalführung, Marketing und Vertrieb, der durch aktive Kundenbetreuung und Neukundenakquise in einer Mehrheitsbeteiligung oder Komplettübernahme die Geschicke der Firma solide und wachstumsorientiert in die Zukunft führen will. Eine ausgiebige Einarbeitungszeit wird gewährleistet. **KN-EX-A-574/19**

Erfolgreiches mobiles Modeunternehmen im Landkreis Konstanz zu verkaufen. Die Zielgruppe sind Senioren, die durch Modeschauen in Altersresidenzen, Pflegeheimen, betreuten Wohnanlagen und Seniorentreffs passende Kleidung angeboten bekommen. Es handelt sich um eine Nische in einem Wachstumsmarkt.
KN-EX-A-573/19

Reisebüro oder Unternehmen der Touristik- beziehungsweise der Freizeitindustrie von Quereinsteiger mit langjähriger Führungserfahrung als kaufmännischer Leiter in verschiedenen Branchen gesucht. **KN-EX-N-572/19**

Für ein gepachtetes Restaurant in der Region Kreis Rottweil/Sulz Oberndorf, direkt an der A81- 4km von der Ausfahrt entfernt - wird aus Altersgründen ein Nachfolger gesucht. Das Restaurant bietet Essen für Leute aus der Umgebung, es ist ein Treffpunkt für Vereine und Clubs. Es bietet Platz für Veranstaltungen, Versammlungen, Konfirmationen, Beerdigungen, Taufen, Vorträge mit Großbildleinwand, Hochzeiten, Jubiläen sowie Wander-/Rentnergruppen. Der Betrieb besteht seit circa 115 Jahren und hat einen sehr großen Kundenstamm. Das Lokal ist seit etwa 27 Jahren im Besitz des derzeitigen Pächters. Kunden aller Altersklassen kommen aus dem Stuttgarter Raum bis zum Bodensee. Besonders beliebt ist die sehr selbstständige Bedienungscrew (8), die zum großen Teil weitermachen will. Die Einarbeitung durch den bisherigen Pächter wird gewährleistet. **VS-EX-A-18/19**

Ich bin Mitte 30 und in leitender Funktion in einem mittelständischen, international ausgerichteten Unternehmen tätig und auf der Suche nach einem Produktionsunternehmen zur verantwortungsvollen Übernahme mit dem Ziel der langfristigen nachhaltigen Weiterentwicklung und gegebenenfalls Internationalisierung. Meine Schwerpunkte liegen in folgenden Bereichen: Vertrieb, Produktmanagement, Internationalisierung, moderne verantwortungsvolle Mitarbeiterführung und -entwicklung, Forschung und Entwicklung. Als Zielobjekte sind für mich Unternehmen aus den Bereichen Zerspanung, produzierende Industrie und Maschinen-/Anlagenbau interessant, mit einem Umsatz zwischen 2,5 und 5 Millionen Euro und einem ausbaufähigen aber am Markt bereits etablierten Produktportfolio. Eine Einarbeitung durch den bisherigen Gesellschafter sowie ein intensiver Wissenstransfer in der Übergangsphase sind für mich ein wichtiger Bestandteil einer erfolgreichen Übernahme, und ich würde mich über Ihre Kontaktaufnahme freuen. **VS-EX-N-09/19**

KOOPERATIONSBÖRSE

Kooperationspartner für die Herstellung und den Vertrieb eines patentierten Hub- und Transportgerätes für Pflanzenkübel gesucht; Vorführgeräte für professionelle und alternativ private Anwendung sowie Zeichnungen und Stücklisten sind vorhanden. **LR-K-04/19**

Das 2012 gegründete Internet/APP-Unternehmen sucht Kooperationspartner beziehungsweise Beteiligungen, um eine einzigartige Idee im Bereich der Adressbuchverwaltung weltweit zu vermarkten. Fokus: Datenschutz. Über 280.000 aktive Anwender mit mehr als 42 Millionen Kontaktdaten. In den Top 10 in Google Play (Google APP-Store). Die Marke ist in den wichtigsten Ländern (inklusive EU) registriert. Das Land Baden-Württemberg ist beteiligt. Die Zukunft startet heute! Werden Sie Teil dieser Innovation! **LR-K-05/19**

Junges Unternehmen, tätig im Bereich Service und Instandhaltung von Werkzeugmaschinen und angetriebenen Werkzeugen, sucht Servicepartnerschaft/Kooperation mit einem namhaften Maschinenhersteller im Raum Emmendingen, Freiburg, Ortenaukreis. Langjährige Erfahrung im Spindelbau, Überholung/Reparatur von Schleifspindeln/Fräs(„Fräs"-)spindeln und Überholung an Werkzeugmaschinen machen uns zu einem zuverlässigen Partner für Ihr Unternehmen. **LR-K-06/19**

i

Bundesweite Existenzgründungsbörse:
www.nexxt-change.org

Recyclingbörse:
www.ihk-recyclingboerse.de

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 November-Ausgabe ist der 8. Oktober.

Aus dem Südwesten

Freiburger Dauerkerze

Tropft nicht

In unserer Rubrik „Aus dem Südwesten“ stellen wir Produkte vor, die viele kennen, von denen aber wenige wissen, dass sie in der Region hergestellt werden. Diesmal: eine Flüssigwachskerze von Heliotron aus Freiburg-Tiengen.

Innen flüssig

Sie sieht aus wie eine klassische Stumpenkerze, doch sie brennt nicht ab, sondern aus. Und vor allem: Sie tropft nicht. Die Dauerkerze „Flexilight“ von Heliotron hat einen Kern aus flüssigem Wachs, der in einer Aluminiumzierhülle steckt, die wiederum von einem Rohr aus Spezialkunststoff ummantelt ist. Dieser Kerzenmantel besteht aus Hartnylon. Es kommt in zwei Meter langen Rohren bei Heliotron an, wird dort ausgedreht, geformt, geschnitten und so oberflächenbehandelt, dass die Haptik der einer Hartwachskerze entspricht. Die Aluminiumhüllen – in der passenden Farbe pulverbeschichtet – kauft Heliotron zu. Der Flüssigwachseinsatz entsteht wiederum vor Ort. Dafür werden in einer Abfüllstraße Kunststoffbehälter mit Paraffin befüllt, der Docht wird eingeschossen und der Behälter schließlich mit dem Dochthalter aus Aluminium als Deckel verschlossen.

Hoher Marktanteil

Flexilight gibt es in 26 Farben und mit unzähligen Gestaltungselementen – beispielsweise vielen verschiedenen Kerzenhaltern und -ständern, Laternen oder Windlichtern. Die Wahrscheinlichkeit, dass eine Dauerkerze aus Freiburg-Tiengen stammt, ist sehr groß: Heliotron ist deutscher Marktführer und produziert etwa 90 Prozent aller Dauerkerzen hierzulande. Bei Flüssigwachs-Tischleuchten sind es rund 60 Prozent, und selbst bei Opferlichten kommt Heliotron auf einen stattlichen Marktanteil. Die Hartwachskerzen – vor allem für kirchliche Zwecke wie Altar-, Kommunions- und Taufkerzen oder eben Opferlichte – produziert Heliotron nicht mehr selbst, sondern bezieht sie von Geschäftspartnern, ebenso die zahlreichen Dekorationsaccessoires.

Hotels und Restaurants

Hotellerie und Gastronomie, kirchliche Institutionen sowie Bestattungsunternehmen sind die drei wesentlichen Kundengruppen von Heliotron, wobei sich die Gewichte in den vergangenen Jahrzehnten sehr verschoben haben. Im Fokus des Kerzenspezialisten stehen mittlerweile Hotels und Restaurants, denen er auch vielfältige Dienstleistungen anbietet. Mehr als zwei Drittel des Umsatzes erzielt Heliotron in diesem Segment, etwa 30 Prozent mit kirchlichen Einrichtungen, Friedhofsverwaltungen und Bestattungsunternehmen. Seine rund 15.000 Kunden betreut und beliefert Heliotron größtenteils direkt. Der Exportanteil liegt bei rund einem Fünftel des Umsatzes.

Freiburger Wachswarenfabrik

Der Ursprung von Heliotron liegt in der Kerzenfabrik Hermann Birmelin, die bis in die 1980er-Jahre im Freiburger Stadtteil Ebnet vor allem Opferlichte sowie andere Kirchenkerzen produzierte und deren Geschäfte Peter Schneeberger und Hermann Birmelin Junior mit ihrer 1970 in Freiburg-Tiengen gegründeten Wachswarenfabrik übernahmen. Das Unternehmen erlebte Höhen und Tiefen und rappelte sich immer wieder auf. Nach einer ersten Insolvenz 1991 firmierte es in Heliotron Kerzen GmbH um. Nach einer weiteren (Plan-)Insolvenz übernahm 2012 die Heliotron Deutschland GmbH das Geschäft. Deren geschäftsführender Gesellschafter ist Peter Schneebergers Sohn Oliver, der zuvor schon die Sanierung begleitet hatte. Die Zahlen entwickeln sich seit dem Neustart gut. Der Umsatz mit Flüssigwachskerzen legt jährlich zwischen sieben und zehn Prozent zu. Gut 50 Mitarbeiter beschäftigt Heliotron aktuell. Um mehr Platz zu schaffen, wurde vergangenen Herbst eine ehemalige Lagerhalle für mehr als eine Million Euro in ein Büroloft samt Cafeteria und Pausenraum umgebaut. **kat**