

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

FEBRUAR 2020
erscheint am 31.1.2020

900 Jahre
Freiburg
28-seitige Beilage
zum Stadtjubiläum

Hotelchefin

Porträt von Katja Newman
vom Parkhotel Adler

Neujahrsempfang

Gäste aus Politik und Wirtschaft
trafen sich auf Einladung der IHK

Garnspezialist

Zwirnerei an der Wutach stellt
Fäden für Teebeutel her

Zwischen Gesundheit und Wettbewerb
**Die Doppelrolle
der Apotheken**

IHK

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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Freiburg ist 900 Jahre alt. Für uns Anlass, in einer Sondernummer, die dieser Ausgabe unserer Zeitschrift beiliegt, auf die Wirtschaftshistorie der Stadt, die ältesten noch bestehenden Unternehmen sowie die Geschichte der IHK zurückzublicken. Unter den traditionsreichen Firmen befinden sich übrigens mehrere Apotheken.

Apotheken sind auch das Titelthema der vorliegenden Februarausgabe der Wirtschaft im Südwesten. Vier Apotheker aus der Region berichten über ihre Doppelrolle einerseits als Gesundheitsdienstleister mit gesetzlich festgelegten Aufgaben und andererseits als freie Unternehmer. Sich im Spannungsfeld dieser beiden Pole erfolgreich zu bewegen, ist nicht immer einfach (Seite 6).

Ebenfalls in einem Spannungsfeld bewegt sich unser „Kopf des Monats“: Katja Newman, die das Parkhotel Adler in Hinterzarten seit dem Jahr 2000 in 16. Generation führt. Aufgrund ihrer Herkunft aus zwei namhaften Hotelierfamilien ist sie sowohl der Tradition als auch, ihrem Naturell entsprechend, der Innovation in der Hotellerie verpflichtet. 15 Millionen Euro haben sie und ihr Vater bislang in das Haus investiert (Seite 14).

Wie aus Tradition innovative Produkte entstehen können, beweist die Zwirnerei an der Wutach in Stühlingen. 1886 gegründet, stellt sie heute vor allem Teebeuteläden her – reißfest, geschmacksneutral, frei von Zusatzstoffen und hitzebeständig. Obwohl ein relativ kleines Unternehmen mit circa 35 Mitarbeitern, gehört sie auf diesem Feld zu den Marktführern und beliefert Kunden in 65 Ländern (Seite 68).

Viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn

Bild: Florian Forsbach



Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

INHALT

FEBRUAR

4 PANORAMA

6 > TITEL

Zwischen Gesundheitsauftrag und Wettbewerb. Die Doppelrolle der Apotheken

12 LEUTE

12 Personalien:

Frank Richter/Thomas Stammel

Tosja Zywiets

Marc Fuchs

Axel Beck

Roland Lüders/Jürgen Theobald

Peter Michael Binder/

Michael Pfaff/Peter Wimmer/

Benjamin Jeuthe

13 Jürgen Gut

Uwe Köhn

Florian Kurt

> 14 Kopf des Monats:

Katja Newman

16 Gründer:

Jennifer Kasa

17 REGIO REPORT

> Der IHK-Neujahrsempfang und weitere Neuigkeiten aus dem IHK-Bezirk

38 UNTERNEHMEN

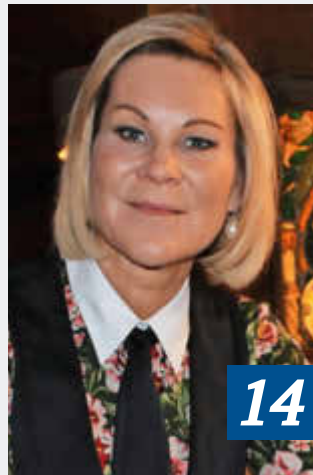
38 Heinzmann

40 Wahl, Piluweri

41 Stage Concept

42 Brunner

> Themen der Titelseite



14

Kopf des Monats

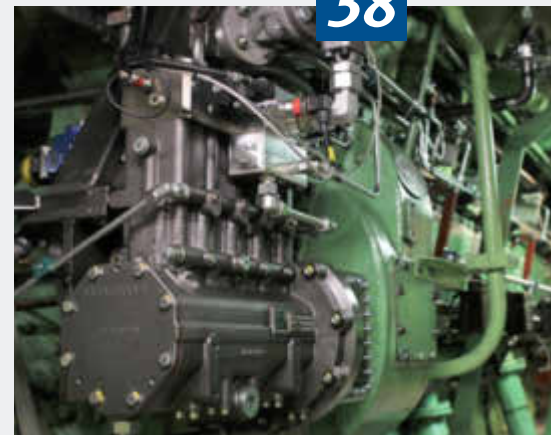
Katja Newman

Vor 20 Jahren hat Katja Newman die Leitung des Parkhotels Adler in Hinterzarten übernommen und dem Haus wieder zum einstigen Renommee verholfen. Sie wurde mit der Wirtschaftsmedaille des Landes ausgezeichnet und ist unser „Kopf des Monats“.

Heinzmann

Für saubere Motoren

Die Schönauer Firma Heinzmann entwickelt und produziert innovative Technik für große Verbrennungsmotoren, die dazu beiträgt, deren Verbrauch und Emissionen zu senken. Ein zusätzliches Geschäftsfeld sind Elektromotoren.



38



6

TITELTHEMA:

Zwischen Gesundheitsauftrag und Wettbewerb

Die Doppelrolle der Apotheken

Apotheken erfüllen einen staatlichen Auftrag in der Gesundheitsversorgung und müssen gleichzeitig betriebswirtschaftlich arbeiten. Welche Herausforderungen die Apotheken in der Region dabei meistern, ist Thema unserer Titelgeschichte.

REGIO REPORT

IHK-Neujahrsempfang und Neues aus dem IHK-Bezirk

17



68



Aus dem Südwesten

Fäden für Teebeutel

Die Zwirnerie an der Wutach beliefert weltweit mehrere hundert Teeproduzenten und ist damit Marktführer für Teebeuteläden.



WIS IM NETZ

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



- 43 Historia
- 44 Schwarzwaldmilch, Gruner
- 45 E.Optimum, Kreissparkasse Rottweil
- 46 Franz Morat, Isensee
- 47 HWI IT, RVF
- 48 Gero, CS Instruments

49 PRAXISWISSEN

- 49 Umwelt
- 50 Innovation/Recht
- 51 Recht
- 53 Steuern
- 54 Bildung

56 MESSEN

- 56 Kalender

68 DIE LETZTE SEITE

- Aus dem Südwesten: Teebeuteläden aus Stühlingen

STANDARDS

- 57 Literatur
- 64 Impressum
- 64 Börsen

900 Jahre Freiburg: Beilage zum Stadtjubiläum



BEILAGENHINWEIS

Dieser Ausgabe ist ein Extraheft zum Stadtjubiläum „900 Jahre Freiburg“ beigelegt.

DIHK-Umfrage zur Unternehmensnachfolge Schwierige Nachfolgersuche

Firmenchefs, die sich zur Ruhe setzen möchten, haben immer größere Schwierigkeiten, einen Nachfolger zu finden. Das zeigt der „DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2019“. Demnach suchten im Berichtsjahr 2018 insgesamt 6.911 Alt-Inhaber den Rat ihrer IHK, das bedeutet einen Zuwachs von vier Prozent gegenüber 2017 und einen abermaligen Rekord. Verschärfend kommt hinzu: 48 Prozent hatten zum Zeitpunkt der Beratung noch keinen Nachfolger in Aussicht. Besonders im Osten fällt die Suche nach neuen Unternehmenslenkern schwer. Mit 54 Prozent sind dort sogar mehr als die Hälfte der Seniorchefs beim Erstbesuch der IHK noch ohne Nachfolgerin oder Nachfolger. Das gilt vor allem für Einzelhändler sowie Hotel- und Gastronomiebetriebe. Weiteres Problem: Die Mehrheit der an einer unternehmerischen Zukunft Interessierten bewertet Bürokratie als „große Hürde“. Nach Einschätzung des DIHK muss die Unternehmensnachfolge insgesamt deutlich einfacher und schneller möglich sein. Wichtige Antworten liefern dabei digitale Lösungen und E-Government. So sollten Genehmigungen an einer zentralen Stelle abrufbar sein und Doppelmeldungen der Vergangenheit angehören. **dihk**



Bild: ©cirquedesprit - stock.adobe

i Den DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge gibt es als Download unter www.wirtschaft-im-suedwesten.de, Rubrik Themen

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2019

	Betriebe			Beschäftigte			Umsatz			Ausland		
	(mit mehr als 50 Beschäftigten)			(in 1000)			(in Mio Euro)			(in Mio Euro)		
	Sept.	Oktober	Novemb.	Sept.	Oktober	Novemb.	Sept.	Oktober	Novemb.	Sept.	Oktober	Novemb.
Stadtkreis Freiburg	47	47	47	10	10	10	228	219	230	139	127	132
Breisgau-Hochschwarzwald	95	95	95	19	19	19	308	323	334	153	157	155
Emmendingen	68	68	68	14	14	14	218	239	220	137	152	136
Ortenaukreis	236	237	237	50	50	50	1102	1179	1118	484	533	511
Südlicher Oberrhein	446	447	447	93	93	93	1856	1960	1902	913	969	933
Rottweil	105	105	105	23	23	23	435	441	439	201	219	210
Schwarzwald-Baar-Kreis	168	168	168	29	29	29	453	469	437	172	182	169
Tuttlingen	144	144	144	32	32	32	617	682	660	351	398	377
Schwarzwald-Baar-Heuberg	417	417	417	84	84	84	1505	1592	1537	724	799	757
Konstanz	75	75	75	18	18	18	465	467	458	256	250	247
Lörrach	86	86	86	18	18	18	330	360	333	212	239	218
Waldshut	57	57	57	12	12	12	331	349	343	137	143	151
Hochrhein-Bodensee	218	218	218	48	47	47	1126	1176	1134	605	632	616
Regierungsbezirk Freiburg	1081	1082	1082	225	225	224	4487	4727	4573	2243	2400	2306
Baden-Württemberg	4542	4543	4542	1208	1203	1201	30145	32084	30492	17041	18536	17315

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 02/2020)

DIHK-Umfrage zum Tourismus

Weiter hohes Niveau

Nach zehn Rekordjahren in Folge laufen die Geschäfte der Tourismuswirtschaft nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau. Das ist ein Ergebnis der DIHK-Saisonumfrage Tourismus Herbst/Winter 2019/20. Zwar sind die Geschäftserwartungen im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunken, die Mehrheit der Unternehmen geht aber von mindestens gleichbleibenden Geschäften aus. So steigt die Wirtschaftsleistung des Tourismus weiter an, die Entwicklung verliert jedoch an Dynamik. Einfluss auf diese Entwicklung haben unter anderem die deutlich eingetrübte Stimmung in der Gesamtwirtschaft, die Insolvenz des größten Pauschalreiseanbieters Thomas Cook, die Diskussion um Klimawandel und Nachhaltigkeit sowie der Fachkräftemangel im Tourismus.

Insgesamt beabsichtigen die Unternehmen der Tourismuswirtschaft, in der kommenden Saison mehr zu investieren; der Zuwachs fällt jedoch ebenfalls schwächer aus als zuvor. Weniger Mittel einsetzen wollen Caterer und sonstige

Verpflegungsdienstleister. Die deutliche Eintrübung der Geschäftserwartungen in der Gesamtwirtschaft, die sich im Sommer bereits im Messe- und Kongresstourismus bemerkbar machte, scheint nun auch in dieser Branche angekommen zu sein. Auch Reisebüros wollen weniger investieren. Der Grund: Viele von ihnen waren eng an

Thomas Cook gebunden und bekommen zu spüren, dass das Vertrauen der Kunden in Pauschalreisen Kratzer bekommen hat. Bei den Investitionen stehen aktuell Modernisierung und Ersatzbedarf im Vordergrund. Der Fachkräftemangel stellt auch in der kommenden Saison für die Tourismuswirtschaft mit Abstand das größte wirtschaftliche Risiko dar: Zwei Drittel der Unternehmen und sogar 80 Prozent der Gasthöfe sehen ihre Tätigkeit davon negativ beeinflusst. Das Gastgewerbe leidet insgesamt besonders stark unter den Engpässen an qualifiziertem Personal und den damit einhergehenden Mehrbelastungen, steigenden Arbeitskosten und der Notwendigkeit, das Angebot einzuschränken. Und nicht zuletzt bereitet die aktuelle Diskussion um den Sommerferienkorridor der Branche große Sorgen.

diHK



Bild: jag_cz



Dezember 2019

Verbraucherpreisindex

	Deutschland	Baden-Württemberg
Index	105,8	106,3
Veränderung zum Vorjahr	+1,5%	+1,5%

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

Next Generation Award

Preis für Nachfolge

Der Verband deutscher Unternehmerinnen (VdU) hat den „Next Generation Award 2020“ ausgeschrieben. Dafür werden Unternehmerinnen gesucht, die vor mindestens einem Jahr die Übernahme eines Unternehmens erfolgreich abgeschlossen haben. Die Nachfolgerin muss Gesellschafterin und/oder Inhaberin sein sowie eine geschäftsführende Funktion innehaben. Es gilt keine Einschränkung in Bezug auf Branche und Unternehmensgröße. Nominierungen von Kandidatinnen sind bis zum 1. März möglich. **sum**

www.vdu.de/themen/next-generation-award.html

Landespreis für junge Unternehmen

13. Runde

Landesregierung und L-Bank haben zum 13. Mal den Landespreis für junge Unternehmen ausgeschrieben. Bis zum 17. Februar (Bewerbungsschluss) können sich Persönlichkeiten bewerben, die im Team oder alleine ein junges Unternehmen führen oder die einen etablierten Betrieb übernommen haben. Teilnehmen können Unternehmen aus Industrie, Handwerk, Handel, dem Dienstleistungssektor, der Gesundheitswirtschaft sowie aus den freien Berufen. Zugelassen sind Betriebe mit Sitz in Baden-Württemberg, die nach 2009 gegründet oder übernommen wurden und die mindestens drei volle Bilanzjahre vorweisen können. Die drei erstplatzierten Unternehmen erhalten Geldpreise in Höhe von 40.000 Euro (Platz 1), 30.000 Euro (Platz 2) und 20.000 Euro (Platz 3). **sum**

www.landespreis-bewerben.de



Platzsparend und arbeitserleichternd: Viele Apotheken nutzen solche Automaten für die Kommissionierung der Medikamente.

Zwischen Gesundheitsauftrag und Wettbewerb

Die Doppelrolle der Apotheken

Apotheken erfüllen einen staatlichen Auftrag in der Gesundheitsversorgung und müssen gleichzeitig betriebswirtschaftlich arbeiten. Sie sind gleichermaßen von Entwicklungen im Gesundheitswesen wie von Veränderungen im Einzelhandel betroffen. Dazu kommen branchentypische Herausforderungen wie Lieferengpässe bei bestimmten Arzneimitteln, der wachsende Ärztemangel auf dem Land und die Konkurrenz durch europäische Versandapotheken.

Apotheker haben eine Doppelrolle. „Einerseits sind wir Heilberufler, andererseits Kaufmänner und -frauen“, sagt Friederike Habighorst-Klemm. Sie ist Inhaberin der „Stadtapotheke am Marktplatz“ in Emmendingen und Vorstandsmitglied im Landesapothekerverband Baden-Württemberg. „Nur in einem kleinen Segment können wir als Kaufleute handeln, weil wir auch den staatlichen Auftrag haben, die sachgemäße Versorgung der Bevölkerung mit Arzneimitteln sicherzustellen.“ Für den Betrieb einer Apotheke gibt es daher eine ganze Reihe von Vorschriften, die in einer eigenen Apothekenbetriebsordnung festgeschrieben sind (siehe Infokasten auf Seite 9). Bei verschreibungspflichtigen Fertigarzneimitteln, die den Großteil des Apotheken-Umsatzes ausmachen, ist die Vergütung durch einheitliche Honorare festgelegt; diese Medikamente unterliegen einer Preisbindung. Apothekerinnen und Apotheker sind somit stark von den Entwicklungen im Gesundheitswesen abhängig. Als Kaufleute haben sie aber auch mit all den Herausforderungen und Veränderungen zu tun, die den stationären Einzelhandel generell betreffen – von Mietpreisen über Internethandel und Digitalisierung bis zur Suche nach qualifiziertem Personal.

Jörg Weitbrecht leitet seit 1987 die „Apotheke am Theater“ in der Freiburger Innenstadt. Vor seiner Ladentür erstreckt sich der großzügige Platz der Alten Synagoge, der Blick geht auf Universitätsbibliothek und Stadttheater. Im Verkaufsraum der Apotheke stehen Ständer mit Hustenbonbons, in hellen Regalen präsentieren sich Kosmetikartikel, neben dem Verkaufstresen Nahrungsergänzungsmittel. „Der sogenannte Freiwahlbereich ist eine Visitenkarte der



»Einerseits sind wir Heilberufler, andererseits Kaufmänner und -frauen«

Friederike Habighorst-Klemm
Vorstandsmitglied
Landesapothekerverband
Baden-Württemberg

Apotheke“, sagt Weitbrecht. „Hier kann man eigene Schwerpunkte setzen.“

Seit einigen Jahren spezialisierten sich viele Apotheken in Innenstadtlagen zum Beispiel auf Produkte zur medizinischen Körperpflege und Naturkosmetika. In seiner Filialapotheke im Freiburger Öko-Stadtteil Vauban konzentrierte er sich dagegen stärker auf Naturheilprodukte, Homöopathisches und Produkte für Schwangerschaft und Stillzeit, sagt Weitbrecht. Allerdings ist das Sortiment generell auf „apothekenübliche Waren“ beschränkt – auch das ist per Verordnung festgeschrieben.

Trotz der individuellen Gestaltung des Verkaufsraums, auch Offizin genannt, seien alle Apotheken gleich aufgebaut, sagt Weitbrecht. „Apothekenpflichtige Medikamente stehen nicht im Zugriffsbereich des Kunden, sondern hinter der Theke.“ Deshalb heißen sie auch OTC-Arzneimittel, als Abkürzung für „Over the Counter“. Verschreibungspflichtige Medikamente schließlich werden überhaupt nicht offen gelagert, sondern in den typischen Apotheken-Schubladen – oder in den Fächern eines sogenannten Kommissionierautomaten: In Weitbrechts Apotheke steht schon seit 2007 eine solche Anlage im ersten Stock, gleich über dem Verkaufsraum. Alle vorrätigen Medikamentenpackungen sind digital erfasst; wählt eine Mitarbeiterin unten an der Theke per Computer eine aus, saust oben ein Wägelchen zum entsprechenden Lagerplatz, greift die Packung und befördert sie über einen Schacht direkt zum Verkaufplatz einen Stock tiefer. Überzählige Packungen werden später wieder eingescannt, per Förderband zurück nach oben transportiert und automatisch eingelagert – so wie neu angelieferte ▶



Apotheker aus der Region (von links): Friederike Habighorst-Klemm von der Stadtapotheke am Marktplatz in Emmendingen, die auch Vorstandsmitglied des Landesapothekerverbands ist, Oliver Oehrle in seiner Paracelsus-Apotheke in Spaichingen, Jörg Weitbrecht in seiner Apotheke am Theater in Freiburg und Gernoth Roth von der Merian-Apotheke in Steinen im Wiesental.



»Apotheken wird es immer geben. Die Frage ist nur, in welcher Form«

Jörg Weitbrecht
Apotheke am Theater,
Freiburg

► Medikamente auch. „Das ist schon eine riesige Erleichterung“, sagt Weitbrecht.

Platz spart der Automat außerdem – und der wird gebraucht: Ebenfalls im ersten Stock liegt ein Aufenthaltsraum für Notdienste, hinter der Offizin im Erdgeschoss gibt es einen kleinen, abgetrennten Raum, in dem von Ärzten verschriebene Rezepturen wie etwa spezielle Salben individuell hergestellt werden können. Das für Apotheken ebenfalls vorgeschriebene Labor liegt noch einen Stock tiefer im Keller. Und in einem Rückraum hat Weitbrecht einen kleinen Onlineshop für Kosmetika eingerichtet.

Zu seiner Apotheke am Theater gehören noch zwei Filialen, neben der im Stadtteil Vauban eine weitere im benachbarten Merzhausen. Beide hat er 2012 übernommen. Bis zu drei Filialen neben dem Hauptgeschäft darf ein Apotheker inzwischen besitzen, bis 2004 galt ein strenges Mehrbesitzverbot. „Die Filialen haben schon Vorteile“, sagt Weitbrecht. „Man hat mehrere Standbeine, kann Personal und knappe Produkte austauschen.“ Auch im Einkauf stehe man oft besser da. Die Innenstadtlage seiner Hauptapotheke sei toll – viel Laufkundschaft, Touristen und Studenten, viele Fachärzte in der direkten Umgebung und entsprechende Stammkundschaft. „Aber auch eine gut geführte Dorfapotheke kann sich lohnen“, sagt er.

Dennoch sieht Weitbrecht aktuelle Herausforderungen: Dass europäische Versandapotheken vielen nationalen Vorschriften nicht unterliegen, keine Nachdienste machen und bei verschreibungspflichtigen Medikamenten Rabatte gewähren können, weil sie nicht an die deutschen Festpreise gebunden sind – das empfindet er als extrem unfair. Festgelegte Preise und Vergütungen seien „der Grund, dass Apotheken vor Ort funktionieren“, sagt er. „Sonst würden 50 Prozent nicht mehr existieren.“ Und das würde dann auch den Gesundheitsauftrag in der Fläche gefährden, den er so beschreibt: „Wer akut erkrankt ist, bekommt sein Medikament

sofort – und zwar von qualifiziertem Fachpersonal, das sich die Verschreibung noch einmal anschaut.“ Neben kompetenten, freundlichen Mitarbeitern und einem ansprechenden Sortiment seien für die Zukunft die gesetzlichen Rahmenbedingungen entscheidend: „Apotheken wird es immer geben, die Frage ist nur, in welcher Form.“

Fragt man Verbandsvertreterin Friederike Habighorst-Klemm nach der Situation selbstständiger Apothekenleiterinnen und -leiter, sagt sie: „Momentan ist viel Sand im Getriebe.“ Als Stichworte nennt sie zum einen problematische Lieferengpässe für bestimmte Medikamente, die aus Kostengründen von nur einem Hersteller in meist asiatischen Produktionsanlagen hergestellt würden. Zum anderen mache der Ärztemangel auf dem Land den Apotheken vor Ort zu schaffen. Auch sie nennt die Konkurrenz durch europäische Versandapotheken. Und schließlich reichten die festgeschriebenen Apotheker-Honorare für rezeptpflichtige Medikamente immer weniger aus, sagt Habighorst-Klemm: „Oft trägt sich das nur durch eine Mischkalkulation mit Produkten aus dem frei verkäuflichen Bereich.“

Laut der Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände ist die Zahl der öffentlichen Apotheken in Deutschland von 21.602 im Jahr 2008 auf 19.423 Ende 2018 gesunken. Zu diesem Zeitpunkt gab es in Baden-Württemberg 2.450 Apotheken, damit lag ihre Dichte etwas unter dem Bundesdurchschnitt. Im Südwesten ist die Entwicklung allerdings uneinheitlich, wie IHK-Zahlen zeigen (siehe Kasten auf Seite 10): Während im ländlich geprägten Kammerbezirk Schwarzwald-Baar-Heuberg viele Apotheken verschwunden sind, hat ihre Zahl am südlichen Oberrhein, Hochrhein und Bodensee sogar zugenommen.

Im Sommer 2019 hat das Bundeskabinett auf die insgesamt sinkenden Zahlen reagiert und ein „Gesetz zur Stärkung der Vor-Ort-Apotheken“ beschlossen. Es soll unter anderem ausländischen Versandapotheken Ra-



batte auf rezeptpflichtige Medikamente untersagen. Außerdem sieht es mehr Geld für Nachtdienste und neue Dienstleistungen wie etwa Gripeschutzimpfungen durch Apotheker vor. Gegen das Rabattverbot regen sich allerdings europarechtliche Bedenken; ob und wann das Gesetz tatsächlich kommt, ist bisher offen.

„In einer Apotheke vor Ort können Sie sich von hoch qualifiziertem Fachpersonal beraten lassen – ohne einen Termin auszumachen und ein Honorar zu zahlen“, sagt Gernot Roth. Er leitet die Häfnet- und die Merian-Apotheke in Steinen im Wiesental, Landkreis Lörrach. Mehrmals pro Woche verweigere er die Ausgabe von Medikamenten oder halte vorher Rücksprache mit Ärzten, weil die Verschreibungen unklar seien oder zu Wechselwirkungen führen könnten. Diese Stärke des Gesundheitssystems sieht er bereits in Gefahr, gerade im ländlichen Bereich: „Seit etwa zehn Jahren ist die Branche unter Druck geraten, der staatliche Sparwille schlägt inzwischen auch auf die Versorgungssicherheit durch.“ Das zeigten nicht nur die Lieferengpässe bei Medikamenten, sondern auch die seiner Ansicht nach nicht ausreichenden Vergütungen.

Das Apotheker-Honorar für ein verschreibungspflichtiges Medikament setzt sich aus einem Festbetrag und drei Prozent des Einkaufspreises minus einem Krankenkassenrabatt zusammen. Für ein Rezept über eine 100 Euro teure Arznei zum Beispiel erhält ein Apotheker eine Vergütung von 9,06 Euro, plus 16 Cent für einen Nacht- und Notdienstfonds. Wenn immer mehr Hausärzte auf dem Land aufgaben und gleichzeitig die Konkurrenz der Versandapotheken wachse, bleibe für die Apotheke auf dem Dorf nur noch die Not- und Akutversorgung, sagt Roth: „Nachtdienste kann man ja nicht downloaden.“ Dafür sei der Betrieb einer Apotheke aber zu teuer und die gesetzliche Vergütung zu niedrig. Apotheker erschlossen sich zwar längst neue Einnahmequellen, eine Mitarbeiterin von ihm sei zum Beispiel zusätzlich Visagistin und Kosmetikerin. Doch

»Nachtdienste kann man nicht downloaden«

Gernot Roth,
Merian-Apotheke,
Steinen im Wiesental

BESONDERHEITEN

Für Apotheken gilt eine ganze Reihe besonderer Regelungen und Vorgaben. Eine kleine Auswahl:

- Die Apothekenbetriebsordnung legt unter anderem fest, dass eine Apotheke mindestens 110 Quadratmeter groß sein muss, auch bestimmte Räume wie ein Laboratorium und ein Nachtdienstzimmer sind vorgeschrieben.
- Inhaber einer Apotheke muss ein persönlich haftender Apotheker sein. Neben seiner Hauptapotheke darf er höchstens drei Filialen führen.
- In jeder Apotheke muss stets mindestens ein Apotheker anwesend sein, der die Aufsicht führt.
- Medikamente werden durch pharmazeutisches Personal abgegeben, also zumeist die Apothekenleiterinnen, angestellte Apotheker oder pharmazeutisch-technische Assistenten.
- Apotheken müssen bestimmte Medikamente und Medizinprodukte stets vorrätig halten, um die Arzneimittelversorgung der Bevölkerung sicherzustellen.
- Apotheken sind verpflichtet, Notdienste zu leisten.





ZAHLEN

IHK-Bezirk Hochrhein-Bodensee

2009	108 Apotheken
2019	120 Apotheken

IHK-Bezirk Südlicher Oberrhein

2009	194 Apotheken
2019	264 Apotheken

IHK-Bezirk Schwarzwald-Baar-Heuberg

2009	154 Apotheken
2019	100 Apotheken

› entscheidend bleibe das Kerngeschäft mit Medikamenten: „Man muss uns einen gewissen Umsatz lassen – sonst funktioniert das System nicht.“

Verstärke sich das Apothekensterben, könne es wie der Ärztemangel auch zu einem Standortnachteil etwa bei der Suche nach Fachkräften werden, sagt Philipp Hilsenbek, Geschäftsbereichsleiter Standortpolitik bei der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg. „Wenn eine Familie entscheidet, ob sie in eine bestimmte Region zieht, kann die Gesundheitsversorgung eine wichtige Rolle spielen.“ Hier sei Kreativität aller Akteure gefragt, um den ländlichen Raum zu stärken, die Ideen reichten von Prämienregelungen für Ärzte und Apotheker bis zu Genossenschaftsmodellen mit angestellten Ärzten. „Der Wettbewerb ist da, man kann sich ihm nicht entziehen – man muss sich aber auch nicht verstecken“, sagt er. „Die Kernkompetenz der Apotheken liegt in Beratung und Orientierung vor Ort, Herausforderungen wie die Digitalisierung bieten auch die Chance, hier neue Wege zu gehen.“

Oliver Oehrle ist schon dabei. Es ist später Vormittag in der Paracelsus-Apotheke, an jedem Verkaufsplatz der langen Theke sind Mitarbeiter in Gesprächen mit Kunden. Die Apotheke liegt im Erdgeschoss eines Ärztehauses am Marktplatz von Spaichingen (Landkreis Tuttlingen), Oehrle leitet sie und zwei Spaichinger Filialen gemeinsam mit seinem Vater, sie haben rund

40 Angestellte. Seine beiden Eltern sind Apotheker, seine Frau ebenfalls. Seit Ende vorigen Jahres nehmen Oehrles Apotheken an einem Pilotprojekt des Landes zum digitalen E-Rezept teil.

„Ich beschäftige mich gerne mit dem Thema Digitalisierung – auch wenn es viel Zeit kostet“, sagt Oehrle, der zusätzlich zum Pharmaziestudium noch ein Fernstudium in Gesundheitsökonomie absolviert hat. Bisher funktioniert das E-Rezept nur in Verbindung mit einer Onlinesprechstunde, in der ein Arzt über die App „Docdirekt“ einen Patienten berät und ihm anschließend einen elektronischen Schlüssel für ein Rezept aufs Handy schickt. Den kann der Patient dann an die Apotheke weiterleiten und sein Medikament dort abholen oder es sich per Bote bringen lassen.

„Das ist natürlich noch eine Nische“, sagt Oehrle, „aber wir können uns die Digitalisierung künftig zunutze machen.“ Sie sei ein Baustein, um die Stärken der Apotheken vor Ort auch in Zukunft zu nutzen. Auch ihn ärgere der „unfaire Wettbewerb“, wie er es nennt, mit den Versandapotheken. Dennoch scheue er die Konkurrenz nicht, sagt er selbstbewusst: „Wir können alles, was die Versandapotheke kann, inklusive Botendienst.“ Dazu komme gegebenenfalls noch eine Beratung an der Haustür. Und einen weiteren wichtigen Vorteil der Vor-Ort-Apotheken nennt Oehrle: „Hier kennen uns die Leute. Und wir kennen sie.“

Thomas Goebel

»Wir können
uns die
Digitalisierung
zunutze
machen«

Oliver Oehrle
Paracelsus-Apotheke,
Spaichingen

HORNBERG



Frank Richter (56, Bild), seit 2012 Vorstandsvorsitzender der **Duravit AG** mit Sitz in Hornberg, legt zum 30. Juni sein Vorstandsamt nieder, um sich neuen Aufgaben zu widmen. Das teilte das Unternehmen im Dezember mit. Dies sei im besten gegenseitigen Einvernehmen auf eigenen Wunsch Richters geschehen, heißt es in der Pressemitteilung. Über die Nachfolge werde rechtzeitig entschieden. Der Vertrag von Technikvorstand

Thomas Stammel (57) wurde dagegen vorzeitig für weitere fünf Jahre verlängert. Stammel arbeitet seit 30 Jahren für Duravit, seit 2016 als Technikvorstand. Drittes Vorstandsmitglied ist **Martin Winkle** (51). Die 1817 gegründete Duravit AG ist ein international führender Hersteller von Designbädern, beschäftigt weltweit rund 6.500 Mitarbeiter und setzte 2018 in der Gruppe rund 464,7 Millionen Euro um. **mae**

WALDKIRCH



Die **Sick AG** hat zum ersten Januar ihren Vorstand um den promovierten Physiker **Tosja Zywiets** (48, Bild) für das Ressort „Operations“ erweitert. In diesem neugeschaffenen Ressort werden die produktionsrelevanten Funktionen einschließlich Einkauf und Qualität auf Vorstandsebene zusammengefasst, heißt es in einer Pressemeldung des Waldkircher Sensorherstellers. Zywiets war seit 2009 in verantwortlichen Positionen beim

bayerischen Technologieunternehmen **Rosenberger Hochfrequenztechnik** tätig, zuletzt in der Funktion des Vorsitzenden der Geschäftsleitung. Der Sick-Konzern beschäftigte 2018 knapp 10.000 Mitarbeiter und erreichte einen Konzernumsatz von 1,6 Milliarden Euro. Der Vorstand des Unternehmens setzt sich jetzt aus **Robert Bauer** (Vorsitzender und Technology), **Reinhard Bösl** (Systems und Industries), **Mats Gökstorp** (Sales und Services), **Martin Krämer** (Human Resources und Legal), **Markus Vatter** (Controlling, Finance und IT) sowie **Tosja Zywiets** (Operations) zusammen. **upl**

HAUSACH



In der Meldung über den neuen Geschäftsführer der **Streit Service & Solution GmbH & Co. KG** in unserer Januar-Ausgabe sind uns zwei Fehler unterlaufen: Zum einen hatten wir statt des neuen Geschäftsführers **Marc Fuchs** den Leiter der Sparte Streit Office, **Clemens Imberi**, abgebildet. Und dessen Namen hatten wir auch noch falsch geschrieben (Inberi statt Imberi). Das tut uns sehr leid, wir bitten die Fehler zu entschuldigen. Und stellen

hiermit richtig: Auf diesem Bild ist nun wirklich Marc Fuchs (38) zu sehen, der sich seit Kurzem die Geschäftsführung des Hausacher Bürodienstleisters mit seinem Schwiegervater Rudolf Bischler teilt. **ine**

OFFENBURG



Axel Beck (54), Geschäftsführer der Offenburgener **Hobart GmbH**, ist seit diesem Jahr auch Executive Vice President im Hobart Mutterkonzern **Illinois Tool Works** und verantwortet dort den Geschäftsbereich Food Equipment mit einem Umsatz von 2,2 Milliarden Dollar im Jahr. Bei Hobart arbeitet er seit 30 Jahren und führt die Geschäfte gemeinsam mit **Silvio Koch** und **Manfred Kohler**. **sum**

KIRCHZARTEN

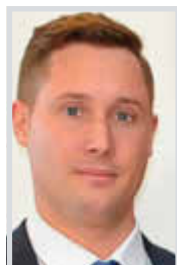
Roland Lüders (41) ist seit Jahresbeginn Partner im Büro **Theobald+Partner Ingenieure** in Kirchzarten, für das er bereits seit 15 Jahren als Ingenieur arbeitet. Damit wurde zugleich ein Generationswechsel vollzogen, wie das Unternehmen mitteilt. **Jürgen Theobald** (75) hat sich nach fast 50 Berufsjahren aus dem Alltagsgeschäft zurückgezogen, steht dem Unternehmen aber weiterhin beratend zur Seite. Sein Sohn **Jan Christoph Theobald** (39) arbeitet bereits seit 2013 in dem Ingenieurbüro mit seinen 30 Mitarbeitern und leitet es nun gemeinsam mit Roland Lüders. **sum**

TUTTLINGEN



Die **Binder GmbH** in Tuttlingen hat die Nachfolgeplanung in der Unternehmensführung eingeleitet. Dafür wurden alle Abteilungen in drei Unternehmensbereiche zusammengefasst, denen jeweils ein Vizepräsident vorsteht. Das Führungsteam bildet seit Jahresbeginn CEO **Peter Michael Binder** (Bild links, 66) gemeinsam mit den Vice Presidents **Michael Pfaff** (36), **Peter Wimmer** (49) und **Benjamin Jeuthe** (34, Bilder unten von links). Michael Pfaff, seit

2008 bei Binder und seit 2014 Vizepräsident, verantwortet den Bereich Sales & International Organizations. Peter Wimmer, seit 2012 bei Binder und ebenfalls seit 2014 Vizepräsident, steht dem Bereich Innovation & Products vor. Benjamin Jeuthe, seit 2010 im Unternehmen und seit Jahresbeginn Vizepräsident, ist für den Bereich Operations zuständig. Peter Michael Binder konzentriert sich nun auf strategische Themen. Ziel ist es laut Pressemitteilung, das Unternehmen langfristig aufzustellen und es sicher in die Zukunft zu führen. Binder ist nach eigenen Angaben der weltweit größte Spezialist für Simulationsschränke für wissenschaftliche und industrielle Labore. Über 22.000 Geräte verlassen jährlich die Produktion in Tuttlingen. Hier arbeiten 390 der weltweit 420 Mitarbeiter. **mae**



■ HÜFINGEN



Jürgen Gut (49) ist seit Jahresbeginn alleiniger Geschäftsführer sowie Gesellschafter der „IT-On.NET Süd GmbH“ in Hüfingen. Gut führt das Unternehmen, das 17 Mitarbeiter beschäftigt, bereits seit 2006. Im Rahmen einer Nachfolgeregelung hat der Mitgründer der Firma die Anteile des ehemaligen Mutterunternehmens, der „IT-On.NET GmbH“ in Düsseldorf, übernommen. Damit ist das Hüfinger Unternehmen seit Jahresbeginn eigen-

ständig. Beide IT-Unternehmen bleiben nach wie vor partnerschaftlich verbunden, heißt es in einer Pressemitteilung. Sie betreuen mittelständische Unternehmen in IT-Fragen und -Betrieb und sind Partner von IT-Herstellern wie Fujitsu, Microsoft, WatchGuard und F-Secure sowie weitere Global-Player der Branche. Beide sind zudem Teil der IT-Systemhaus-Kooperation „iTeam“, einem Netzwerk von über 350 Systemhäusern. **mae**

■ KEHL

In der **Hafenverwaltung Kehl** steht zum Jahresende ein Wechsel an: Der Direktor des landeseigenen Rheinhafens Kehl, **Uwe Köhn** (57), übernimmt zum 1. Januar 2021 die Geschäftsführung der Staatlichen **Rhein-Neckar-Hafengesellschaft Mannheim mbH**

(HGM). Dann geht der dortige Direktor **Roland Hörner** in den Ruhestand. Dies teilte die Hafenverwaltung Kehl im Dezember mit und verkündete zudem, dass nun ein Nachfolger für Uwe Köhn gesucht werde. **mae**

■ FREIBURG



Florian Kurt (48) ist seit 1. Januar Geschäftsführer der **Regio-Verkehrsverbund Freiburg GmbH (RVF)**. Er folgt auf **Petra Bieser**, die in die Geschäftsführung des Waldshuter Tarifverbunds (WTV) gewechselt ist. Die Geschäftsführung des RVF besteht aus zwei nebenamtlichen Geschäftsführern. Neben Florian Kurt hat diese Position **Dorothee Koch** inne, hauptberuflich Unternehmensbereichsleiterin der Freiburger Verkehrs AG

(VAG). Florian Kurt ist Diplom-Geograf und war seit 2006 bei der SBG Südbadenbus GmbH für verschiedene Themenbereiche zuständig, zuletzt für die Angebotsentwicklung und Leistungsplanung. Parallel zu seinem früheren Aufgabengebiet „Verbundorganisation“ war er von 2007 bis 2015 Geschäftsführer der Verkehrsverbund Rottweil GmbH (VVR). In seiner neuen, hauptberuflichen Funktion „Marktmanager“ bei SBG Südbadenbus ist er gleichermaßen Ansprechpartner für die Verbünde und die Aufgabenträger, Landkreise und Gemeinden. **sum**

Schönggeist und Frohnatur

Katja Newman | Parkhotel Adler, Hinterzarten



HINTERZARTEN. Die gemütliche, holzgetäfelte Stube des Schwarzwaldhauses aus dem Jahr 1446 mit ihren Eckbänken, historischen Gemälden und dem Kachelofen ist nicht nur der älteste Bereich des Parkhotels Adler in Hinterzarten. Sie ist auch der Lieblingsplatz von Katja Newman, die das Fünf-Sterne-Hotel mit seinen fünf Gebäuden seit dem Jahr 2000 in 16. Generation führt. Allerdings muss die 1,82 Meter große Frau in dem alten Schwarzwaldhaus mit seinen niedrigen Decken und hohen Schwellen stets aufpassen, dass sie sich nicht den Kopf stößt.

Nicht nur wegen ihrer großen, schlanken Statur fällt die 53-Jährige auf: Sie hat eine markante, heisere, tiefe und zugleich laute Stimme – und ist eine rheinische Frohnatur. „Ich bin hier in Hinterzarten eine Exotin“, sagt sie. Das rheinische Wesen hat Katja Newman von ihren Großmüttern. Beide stammten aus dem Rheinland, machten im Schwarzwald Urlaub, verliebten sich in Hoteliers und blieben. Ihre Großmutter mütterlicherseits heiratete in die Familie Riesterer und damit das Parkhotel Adler ein, die Großmutter väterlicherseits in die Familie Trescher von Treschers Schwarzwald Romantikhotel am Titisee.

Katja Newmans Eltern, Klaus und Gabriele Trescher, gingen allerdings nicht ins Hotelfach, sondern in die Immobilienbranche und zogen vom Schwarzwald in die Nähe von München, wo Katja Newman aufwuchs. Das Familienhotel war ihr gleichwohl von klein auf vertraut, an den

Großvater Oscar Riesterer und die Urgroßmutter Olga, die sie als Patriarchin bezeichnet, erinnert sie sich gut. Hier verbrachte sie stets die Ferien. Der Grand-Hotel-Stil, der typisch für das Haus mit seiner luxuriösen, üppigen Einrichtung ist, hat es ihr schon immer angetan. Als Kind liebte sie es, in der Lobby zu sitzen und die Gäste zu beobachten.

Dass sie das Haus selbst führt, verdankt Katja Newman, die damals noch Trescher hieß, einer spontanen Entscheidung nach dem Anruf ihres Vaters vor etwa 20 Jahren. Damals stellte er sie vor die Frage: Das hoch verschuldete Haus mit einem immensen Investitionsstau, das damals von externen Direktoren geführt wurde, mit seiner Hilfe zu kaufen, zu sanieren und weiterzuführen – oder es zu verkaufen. „Ich wollte nicht die sein, die mit der Familientradition gebrochen hat“, sagt Katja Trescher, die im Gegensatz zu ihren Eltern und ihren beiden Brüdern mit der Branche vertraut war und damit als einzige aus der Familie für die Nachfolge infrage kam. Nach vier Semestern BWL-Studium in der Schweiz hatte sie in einem Münchener Fünf-Sterne-Haus, dem nicht mehr existierenden Grand Hotel Continental, eine Hotelfachlehre absolviert. Dann hatte sie allerdings einen Ausflug in die Welt der Kunst unternom-

men: Über einen Freund, dem ihre markante Stimme gefiel, wurde sie für Werbetrailer engagiert und stand schließlich bei den legendären Weryton Tonstudios in München unter Vertrag, in denen sie vier Blues- und Rock-CDs aufnahm. „Weil Künste oft brotlos sind, habe ich mich dann selbstständig gemacht“, sagt Katja Newman, die sich das Singen als Hobby bewahrt hat und gemeinsam mit ihrem Mann, dem US-amerikanischen Gitarristen James Newman, ab und zu im Hotel Adler auftritt. In den 1990er-Jahren betrieben beide erst ein großes Restaurant auf der Seebrücke Heringsdorf der Ostseeinsel Usedom, anschließend vier Jahre lang eine Cocktailbar in München-Schwabing. Dann kam der Anruf des Vaters – und nach kurzem Überlegen zog das Paar 2000 nach Hinterzarten und heiratete im selben Jahr. „Ich nehme kein Blatt vor den Mund“, sagt Katja Newman. „Mein Mann ist der Ausgleich, er ist ruhiger.“ Während er sich um das Praktische kümmert, ist sie für das Kaufmännische und die Unterhaltung der Gäste zuständig. Ihr Sohn Louis ist zwölf Jahre alt.

Wenn Mitte des Jahres die aktuellen Umbauarbeiten abgeschlossen sein werden, hat Katja Newman zusammen mit ihrem Vater bislang 15 Millionen Euro in das Hotel mit großem Wellnessbereich, zurzeit 56 Zimmern sowie 95 Mitarbeitern und einer Auslastung von 73 Prozent investiert. „Wir haben das Hotel wieder auf Kurs gebracht“, sagt sie. Für diese Leistung wurde Katja Newman

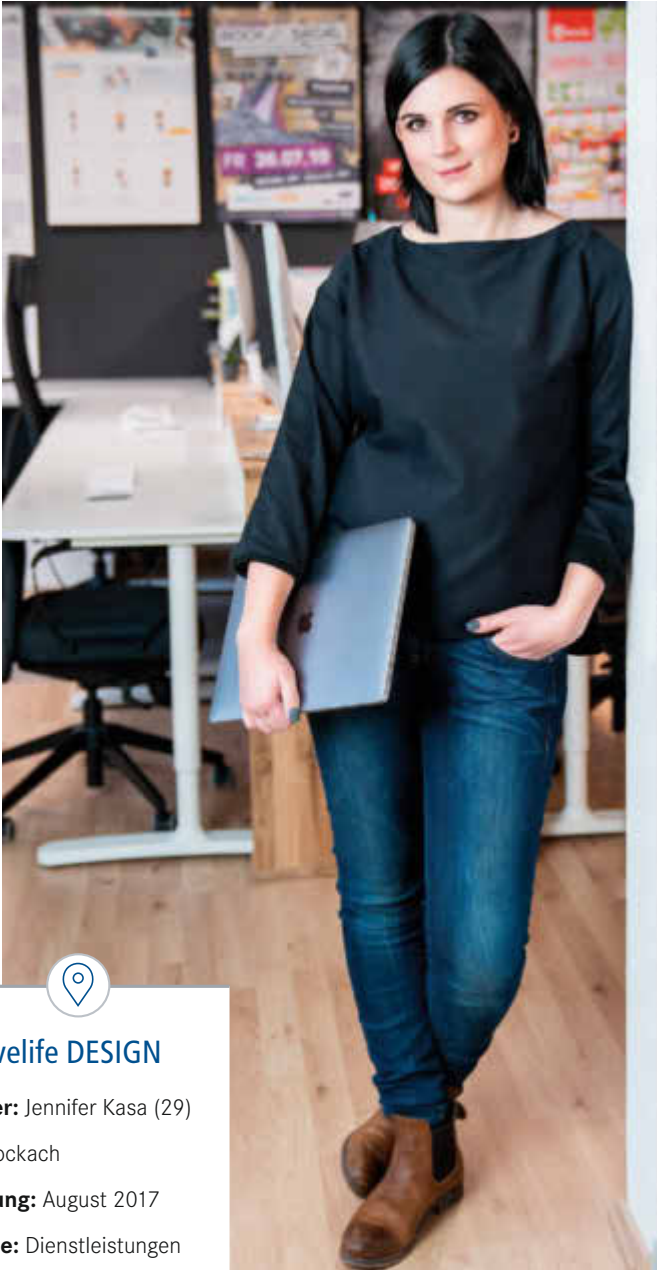
2004 mit dem Branchenpreis „Hotelier des Jahres“ und 2019 mit der Wirtschaftsmedaille des Landes Baden-Württemberg ausgezeichnet. Dabei wurde auch ihr Engagement als Naturparkwirtin gewürdigt. Für Katja Newman ist es selbstverständlich, die guten regionalen Produkte, die der Schwarzwald bietet, zu verwenden. Zwar müsse sie den Gästen beispielsweise auch Jakobsmuscheln bieten, Erdbeeren im Winter seien aber nicht nötig. Sie selbst schätzt es, gut und lange zu essen, so wie es zur französischen oder zur Schweizer Lebensart gehört. Auf Reisen liebt sie es, möglichst viele Restaurants auszuprobieren. Dafür, dass sie den Personal- und Wareneinsatz in den eigenen Restaurants besser planen kann, sorgt sie gerade. Das Abendessen im Parkhotel Adler ist etwa ab Jahresmitte im Buchungspreis enthalten – das ist eine der großen Veränderungen, die mit den Umbauarbeiten einhergehen (wir berichten noch ausführlich). Katja Newman hofft, dass im Sommer die Reihe der großen Investitionen im Parkhotel Adler beendet sein wird. Ideen für Neues hat sie gleichwohl: „Stillstand treibt mich an“, sagt Katja Newman. Gerne würde sie auch ein Stadthotel betreiben. „Aber es muss ein schönes Objekt sein. Schließlich bin ich ein Schönggeist.“

mae

» Stillstand treibt
mich an «



Bild: Maerz



livelovelifesign DESIGN

Gründer: Jennifer Kasa (29)

Ort: Stockach

Gründung: August 2017

Branche: Dienstleistungen

Idee: Full-Service-Werbeagentur mit Leidenschaft

Jennifer Kasas Werbeagentur Livelovelifesign

Full Service mit Leidenschaft

Frau Kasa, Werbeagenturen gibt es viele. Was ist das Besondere an Ihrer?

Wir heißen Livelovelifesign Design. Uns geht es nicht darum, Dienst nach Vorschrift zu machen. Unsere Philosophie ist es, dass wir unsere Kunden da abholen, wo sie stehen, sie vollumfänglich betreuen. Wir identifizieren uns mit jeglichen Projekten und setzen sie mit Leidenschaft um, wie der Firmenname verrät.

Wer sind ihre Kunden, und was ist Ihr Portfolio?

Die Kunden, die wir betreuen, reichen von Existenzgründern bis hin zu Konzernen. Wir sind mittlerweile sowohl deutschlandweit als auch in der Schweiz unterwegs. Branchentechnisch sind wir sehr breit aufgestellt, wir designen für Maschinenbauunternehmen, ein jährliches Musikfestival in der Region, aber auch für den kleinen Friseurladen um die Ecke oder erstellen Produkt- und Verpackungsdesigns. Unser Alleinstellungsmerkmal ist, dass wir Full Service anbieten können, von Printmedien über Websites bis hin zu Social-Media-Betreuung, Videoschnitt, Animationen und Fotografie, aber auch Marketing sowie Text und Konzeption.

Was machen Sie selbst, und wofür arbeiten Sie mit Externen zusammen?

Wir sind zwei produktive Gestalterinnen. Wir versuchen, alles selbst zu machen und nehmen nur Projekte an, für die wir qualifiziert sind. Aber wir haben auch ein Netzwerk, auf das wir bei Bedarf zurückgreifen können.

Welches sind Ihre Qualifikationen?

Meine Grundqualifikation ist eine Ausbildung zur Mediengestalterin. Nebenbei habe ich eine Ausbildung zur Eventmanagerin absolviert sowie in einer Werbeagentur gearbeitet. Den Ausbilderschein und meine Weiterbildung zur Medienfachwirtin habe ich als Onlinestudium parallel bei der IHK gemacht. Meine Mitarbeiterin ist auch ausgebildete Mediengestalterin und hat eine Zusatzqualifikation zur Texterin und Konzeptionistin, sodass wir uns ergänzen.

Warum haben Sie sich selbstständig gemacht?

Ich hatte bereits einige Interessenten und potenzielle Kunden. Zudem kann ich so alle Bereiche vereinen, in denen ich qualifiziert bin, von der Buchhaltung über Akquise, Projektmanagement und Kundenbetreuung bis zur Gestaltung.

Womit haben Sie die Gründung finanziell gestemmt, und wie läuft es?

Mit angespartem Budget und dem Gründungszuschuss der Arbeitsagentur. Es läuft sehr gut, wir sind am Wachsen. Ich habe im Homeoffice gestartet, im November 2018 bin ich in eigene Firmenräume in Stockach gezogen und habe im vergangenen Sommer eine Mitarbeiterin in Vollzeit eingestellt.

Haben Sie seit der Gründung vor zweieinhalb Jahren Ihr Konzept geändert?

Ursprünglich wollte ich mich auf Gründer und kleine Unternehmen spezialisieren, die auch mal nur Visitenkarten brauchen. Mittlerweile sind unser Spektrum und Branchenspektrum gewachsen, sodass wir die Full-Service-Agentur für jeden geworden sind.

Interview: mae



Bilder: Oliver Hanser

Neujahrsempfang der Wirtschaftskammern in Konstanz

Drei engagierte Redner

Drei engagierte Reden – von einem neuen und einem wiedergewählten Kammerpräsidenten sowie einem Außenminister – prägten den Neujahrsempfang der IHK Hochrhein-Bodensee im Bodenseeforum in Konstanz. Und natürlich viele Gespräche in lockerer Atmosphäre.

Appelle für mehr Klimaschutz richteten alle drei Redner an die 1.030 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Den Anfang machte der dienstjüngste, der im Dezember zum Präsidenten der Handwerkskammer Konstanz gewählte Werner Rottler. „Klimaschutz, Nachhaltigkeit, Handwerk – dieser Dreiklang existiert schon lange“, sagte er und nannte das Prinzip Reparieren statt Wegwerfen als einen Beleg dafür. Familiengeführte mittelständische Unternehmen seien an sich nachhaltig. „Wir müssen den Mittelstand hegen und pflegen“, sagte er daher und forderte die Anwesenden auf, im Netzwerk zu agieren und mit Respekt die Herausforderungen von morgen anzugehen.

Wie wichtig es sei, die Zukunft nachhaltig zu gestalten, betonte auch Thomas Conrady, der im Dezember als Präsident der IHK Hochrhein-Bodensee wiedergewählt worden war. Die Herausforderung dabei sei die Geschwindigkeit der Veränderungen. „Das Problem ist nicht, dass das Klima sich wandelt. Es hat sich schon immer gewandelt.“ Das

Problem sei vielmehr die Geschwindigkeit dabei. „Wir beobachten eine Veränderung im Zeitraffer.“ Die rasante Gletscherschmelze in der Schweiz nannte er genauso als Beispiel dafür wie die riesigen, unkontrollierbaren Buschbrände in Australien. Eine enorme Geschwindigkeit stellte Conrady auch bei der Digitalisierung fest und führte die explosionsartige Steigerung der Leistungsfähigkeit sowie der speicherbaren und auswertbaren Datenmengen an. Darin liege ein riesiges Potenzial – angefangen von der Steuerung des Verkehrs bis hin zu passgenauen Dienstleistungen. „Das ist eine gute Botschaft“, sagte Conrady und formulierte Visionen wie: Autos, die miteinander kommunizieren, keine Staus, keine Verkehrstoten.

Conrady: „Veränderungsintelligenz nötig“

Um all diese Herausforderungen angehen zu können, sei „Veränderungsintelligenz“ nötig, betonte er. Die Erfolge der Vergangenheit müssten in Produkte und Prozesse investiert werden, mit denen die Zukunft gewonnen werden könne. Beispielsweise sollten wir uns Gedanken machen, wie die Innenstädte angesichts des sich wandelnden Einzelhandels und Verkehrs in zehn Jahren aussehen sollen. Drei Aspekte hält Conrady für besonders wichtig, um die rasanten Veränderungen zu meistern: erstens Bildung. Zweitens Ruhe bewahren. Er riet, etablierte Produkte und Geschäftsmodelle erst dann aufzugeben, wenn man etwas Neues hat. Der Verzicht auf innerdeutsche Flüge sei nur sinnvoll, wenn die Bahn pünktlich sei. Als >

IHK-Präsident Thomas Conrady, Luxemburgs Außenminister Jean Asselborn und Handwerkskammerpräsident Werner Rottler (von links).

Gruppenfoto vor Beginn des offiziellen Teils: IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx, Handwerkskammerpräsident Werner Rottler, Luxemburgs Außenminister Jean Asselborn, IHK-Präsident Thomas Conrady und HWK-Hauptgeschäftsführer Georg Hiltner (von links).



Bild: Oliver Hanser

- › Drittes nannte Conrady die Lebensbedingungen vor Ort – von den Straßen bis zur Breitbandversorgung. Schließlich wünschte er den Anwesenden „dass sie bei allem Innovationsdruck nicht die Ruhe und das Selbstvertrauen verlieren, dass wir es können“.

INHALT

- **17** **Drei engagierte Redner**
Neujahrsempfang der Wirtschaftskammern in Konstanz
- 19** **Impressionen vom Empfang**
- 22** **Tipp topp!**
Das Ursprungszeugnis online
- 24** **Social-Media-Initiative der IHK**
Jetzt auch auf Facebook
- 25** **IHK-Bildungszentrum**
Preis für Architektur
- 26** **Wirtschaftsrecht für Unternehmer**
Seminarzyklus 2020
- 28** **Krisenerfahrung als Chance**
Kostenloses Training
- 29** **Lehrgang und Weiterbildung**
- 30** **„Einmaliges Projekt“**
Interview mit Verena König zu „Go.for.europe“
- 31** **Preis für Projekt „TASK“**
- 32** **Lehrgänge und Seminare der IHK**

Asselborn: „Ein einmaliges Friedensprojekt“

Der Dienstälteste der drei, der Ehrengast und Hauptredner Jean Asselborn, seit 2004 luxemburgischer Minister und für Auswärtiges, Migration sowie Asyl zuständig, mahnte: „Wir dürfen nicht vergessen, dass Europa ein einmaliges Friedensprojekt ist.“ Natürlich sei Europa nicht perfekt, aber bei uns sei es viel besser als in vielen Regionen der Welt. Sodann nahm Asselborn die aktuellen Herausforderungen der Europäischen Union in den Blick – von Klimaschutz über Migration bis hin zu verschiedenen internationalen Konflikten. Besorgniserregend findet er vor allem die „Verrohung des politischen Diskurses in vielen Mitgliedstaaten“. Der Minister betonte: „Die neue Rechte ist nicht salonfähig und darf es niemals werden.“ Die EU sei eine Wertegemeinschaft mit Grundprinzipien wie Freiheit, Rechtsstaatlichkeit, Wahrung der Menschenrechte und Solidarität zwischen den EU-Staaten. Asselborn forderte eine faire Verteilung der Flüchtlinge auf alle Mitgliedstaaten. Den Klimawandel nannte er „eine der größten Herausforderungen der nächsten Jahrzehnte“ und forderte, die Klimaziele müssten auf EU-Ebene fest verankert werden. Der „Green deal“ umfasse alle Wirtschaftsbereiche, der Strukturwandel müsse als Chance begriffen werden und es müsse allen klar sein, dass man Klimaneutralität nicht mit Kernenergie erreichen könne.

Asselborn wies auf die schwierigen Verhandlungen über den EU-Haushalt hin und sagte, es wäre wünschenswert, die Fördermittel an das Einhalten der Rechtsstaatlichkeit zu koppeln. Er bedauerte den Brexit und äußerte zugleich die Hoffnung auf ein stabiles Abkommen für eine künftige Zusammenarbeit. Anschließend betonte er seine Verbundenheit mit der Schweiz. Das Freihandelsabkommen von 1972 habe seine Grenzen erreicht, sagte Asselborn und äußerte die Hoffnung, dass das nun vorliegende Rahmenabkommen trotz der innenpolitischen Diskussionen in der Schweiz noch in Kraft treten könne. Sorge bereiten ihm die Spannungen zwischen den USA und dem Iran, die instabile Lage sowohl in Irak als auch in Libyen und der ungelöste Konflikt zwischen Israelis und Palästinensern.

Trotz all dieser ernsten Themen hatte auch Heiteres in seiner Rede Platz: „Ich habe noch nie in meinem Leben so viele Schornsteinfeger zusammen gesehen“, sagte er mit Blick in den Saal. „So viele gibt es in ganz Luxemburg nicht.“

mae



Impressionen vom Neujahrsempfang

Glücksmünzen der Schornsteinfeger aus dem Kammerbezirk Konstanz, ein reger Austausch bei Maultaschen und Kartoffelsalat, engagierte Reden sowie beschwingte Bass- und Gitarrenstücke des Ravensburger Trios „Die Drahtzieher“ – all dies gab es beim Neujahrsempfang der Wirtschaftskammern in Konstanz. In Bildern festgehalten hat ihn der Konstanzler Fotograf Oliver Hanser. mae



>



Tipp topp!

Die IHK steht ihren Mitgliedsunternehmen 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. Falls Sie selbst eine Frage haben, dann schreiben Sie uns gerne an presse@konstanz.ihk.de.

Das Ursprungszeugnis – So kann es online beantragt werden



Bild: irimastrel 123 - stock.adobe

Die Angabe des Ursprungs einer Ware ist im internationalen Handel unverzichtbar. Zum einen ist der Nachweis des Ursprungs oft eine staatliche Vorgabe des Empfangslandes. Zum anderen wird er auch oft vom Kunden gefordert. Es handelt sich dabei grundsätzlich um den sogenannten nichtpräferenziellen oder auch handelspolitischen Ursprung. Der Ursprung einer Ware wird nach der letzten wesentlichen Be- oder Verarbeitung bestimmt, die an einem Produkt vorgenommen worden ist. In aller Regel lässt sich der handelspolitische Ursprung ohne größere Schwierigkeiten allein durch eine Betrachtung der letzten betrieblichen Fertigungsstufen ermitteln. Er wird daraufhin durch ein sogenanntes Ursprungszeugnis (UZ) beglaubigt.

Für die Ausstellung von Ursprungszeugnissen und anderen Bescheinigungen sind in Deutschland in der Regel die Industrie- und Handelskammern zuständig (Paragraf 1 Absatz 3 des IHK-Gesetzes, IHKG). Ur-

sprungszeugnisse sind öffentliche Urkunden (Paragraf 271 des Strafgesetzbuchs, Paragraf 415 der Zivilprozessordnung) mit Beweiskraft für und gegen jedermann. Sie genießen damit öffentlichen Glauben. Die IHK Hochrhein-Bodensee stellt auf Antrag die für den Außenwirtschaftsverkehr erforderlichen Ursprungszeugnisse aus. Dazu ist es erforderlich, dass der Antragsteller Firmensitz, Betriebsstätte oder Wohnsitz im Kammergebiet Hochrhein-Bodensee hat.

Unternehmen können Ursprungszeugnisse und Bescheinigungen für den Außenhandel bei ihrer Industrie- und Handelskammer online beantragen. Die dazugehörige Anwendung war bisher nur unter Verwendung einer digitalen Signaturkarte möglich. Seit neuestem gibt es die passwortgestützte Antragstellung, die alternativ zur Signaturkarte angeboten wird.

Wie funktioniert das elektronische Ursprungszeugnis (eUZ)? Das Unternehmen kann auf elektronischem Weg Anträge auf Erstellung von Ursprungszeugnissen und Bescheinigungen – zum Beispiel Handelsrechnungen – bei der IHK einreichen. Die IHK bewilligt die Anträge online. Danach kann das Unternehmen die Dokumente mit IHK-Dienstsiegel und Unterschrift selbst ausdrucken. Hierfür werden UZ-Formulare ohne eingedruckte Nummer verwendet. Die Nummer generiert das Anwendungssystem.

Die Anmeldung

So melden Sie sich an: Schreiben Sie eine E-Mail an birgit.hasel@konstanz.ihk.de mit dem Betreff „eUZ“. Benennen Sie den eUZ-Administrator mit Vorname, Name und persönlicher E-Mail-Adresse. Der eUZ-Administrator hat folgende Funktionen: Ansprechpartner für die IHK, Nutzerverwalter für Ihr Unternehmen und Empfänger des Gebührenbescheides. Der Administrator erhält nach der Registrierung von der IHK einen Freischaltcode. Diesen gibt er anschließend in dem Portal euz.ihk.de ein und schließt

damit den Registrierungsprozess ab. Dann kann er gegebenenfalls beliebig viele weitere Nutzer für das Unternehmen sowie deren Rechte festlegen. Mit Abschluss des Registrierungsprozesses durch den eUZ-Administrator können die Sachbearbeiter des Unternehmens sofort digitale Anträge einreichen.

Tipp: Beim eUZ werden UZ-Formulare ohne eingedruckte Nummer verwendet, diese können bei Formularverlagen oder der IHK (per E-Mail an info@konstanz.ihk.de, Betreff: „UZ-Formulare“) bestellt werden.

Alle Unternehmen, die ihre Dokumente noch bei der IHK vorbeibringen oder ihr zusenden, können sich über die neue eUZ-Startseite informieren: <https://euz.ihk.de/euzweb>. Dort stehen in der Rubrik „Dokumentation“ Erklärvideos über die Anwendung bereit, auch wie ein Antrag gestellt oder ausgedruckt wird. Ein technischer Support wird zusätzlich angeboten. doe

i

IHK-Ansprechpartner



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



In Konstanz:
Ana Mujan
☎ 07531 2860-160
✉ ana.mujan@konstanz.ihk.de

Zehn gute Gründe für das elektronische Ursprungszeugnis

1. **Deutliche Beschleunigung** der Antragsprozesse.
2. Für die Registrierung werden nur **Zugangsdaten** benötigt.
3. Es ist keine Signaturkarte mehr notwendig. Für den Antrag bis hin zum Ausdruck benötigen Sie nur Ihre Nutzerkennung.
4. **Eigenständiges Anlegen Ihrer Nutzer.** Lediglich eine Person („Admin“) des Unternehmens muss vorher von der IHK angelegt werden.
5. **Benutzereinstellungen pflegen:** zum Beispiel Telefonnummer und E-Mail-Adresse einmalig angeben, die Daten werden dann bei jedem Antrag übernommen; Benachrichtigungen per E-Mail bei Statusänderung des Antrags ein- oder ausschalten.
6. **Entwürfe speichern.** Speichern Sie Ihren Antrag als Entwurf ab und vervollständigen Sie ihn zu einem späteren Zeitpunkt.
7. Erstellen Sie ein **Vorschau-PDF** für nötige Rücksprachen mit Ihren Kunden oder Banken, noch bevor Sie das Ursprungszeugnis bei der IHK einreichen. Das spart viel Zeit bei eventuell notwendigen Änderungen.
8. Wird ein UZ sowohl für Produkte mit Eigenherstellung als auch Fremdherstellung beantragt, gibt es ein **Referenzfeld für die Produkte mit Fremdherstellung.** Somit können diese übersichtlicher dargestellt werden.
9. **Mehrere Dokumente gleichzeitig hochladen**, als Nachweise oder zum Bescheinigen. Mit einem Klick erhalten Sie eine Vorschau auf die Dokumente
10. **Der Antrag kann zurückgezogen** werden, falls die IHK den Antrag noch nicht bearbeitet hat.



Aus sämtlichen Perspektiven ein Blickfang: das IHK-Bildungszentrum in Schopfheim.

IHK-Bildungszentrum erhält Auszeichnung für seine Architektur Für Präzision und Klarheit prämiert

Das Bildungszentrum der IHK Hochrhein-Bodensee in Schopfheim hat eine Auszeichnung für „Beispielhaftes Bauen“ der Architektenkammer Baden-Württemberg erhalten. Anfang Dezember wurden im Rahmen einer Feierstunde im Landratsamt in Lörrach die Urkunden verliehen, und die Ausstellung wurde eröffnet. In dem Auszeichnungsverfahren „Beispielhaftes Bauen Landkreis Lörrach 2012 bis 2019“ hat eine Jury nach einer Besichtigungsrundfahrt durch den Landkreis Lörrach über die insgesamt 58 eingereichten und den Teilnahmebedingungen entsprechenden Arbeiten entschieden. 21 Auszeichnungen wurden vergeben, eine davon an das IHK-Bildungszentrum in Schopfheim. Das Bildungszentrum wurde vom Architekturbüro „krehl.girke architekten“ entworfen und 2015

fertiggestellt. Es dient der Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitenden aus Industrie-, Handels- und Dienstleistungsberufen. Mit fünf Seminarräumen, die mit modernster Technik ausgestattet sind, bietet es auf circa 2.100 Quadratmetern Fläche eine ansprechende Umgebung für die Erwachsenenbildung.

Die Begründung der Jury: „Das Bildungszentrum präsentiert sich selbstbewusst und dennoch vermittelnd im Quartier. Der weiße Kubus strahlt Präzision und Klarheit aus: Architektur, Materialität, die sorgfältigen Details und die innere Form und Farbgebung sind von beispielhafter Qualität. Die großzügige, transparent gestaltete Eingangssituation und die Durchblicke zum Garten verbinden das Gebäude einfühlsam mit dem sorgfältig gestalteten Freiraum.“ **doe**





IHK-Seminarzyklus „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“ 2020

Arbeitsrecht und Gesellschafterversammlung

Das deutsche Rechtssystem wird – auch unter dem Einfluss der europäischen Entwicklungen – immer komplexer. Richtige unternehmerische Entscheidungen stehen und fallen damit, dass Vorgaben aus unterschiedlichen Rechtsgebieten in ihrer Vernetzung zutreffend berücksichtigt werden. Der Unternehmer ist deshalb mehr und mehr auf kompetente Beratung von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern angewiesen.

Der Seminarzyklus „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“ vermittelt das erforderliche Basiswissen, um die unternehmerischen Zielsetzungen klar formulieren und alternative Gestaltungsmöglichkeiten problemlos diskutieren zu können. Die Referenten werden nach dem Kriterium ausgewählt, dass sie in den jeweiligen Themenbereichen über ein breites Erfahrungswissen verfügen. Die theoretischen Grundlagen werden durch aktuelle Fallbeispiele verständlich gemacht. Die nächsten beiden Seminare, die im März stattfinden, behandeln die Gesellschafterversammlung und Wichtiges aus dem Arbeitsrecht.

Arbeitsrecht intensiv

In dem Seminar „Arbeitsrecht intensiv 1“ stellt der Referent Thomas Daum, promovierter Fachanwalt für Arbeitsrecht bei Schrade & Partner in Singen, systematisch und in komprimierter Form all diejenigen Bereiche des Arbeitsrechts vor, die in der betrieblichen Praxis von Bedeutung sind. Dabei behandelt und vertieft er

sowohl die aktuellen Entwicklungen als auch grundlegende Informationen insbesondere zum Individualarbeitsrecht. Das Tagesseminar findet in der Reihe „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“ statt. Zu Beginn wird die Arbeitsvertragsgestaltung insbesondere vor dem Hintergrund der neuesten Rechtsprechung zum AGB-Recht, aber auch zum Urlaubsrecht, beleuchtet, und Formulierungsvorschläge werden unterbreitet. Einen weiteren Schwerpunkt bildet im laufenden Arbeitsverhältnis die Einführung von Vergütungssystemen, insbesondere erfolgsabhängige Vergütungsregelungen, und das Direktionsrecht des Arbeitgebers. Letztlich wird die Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch Kündigung oder Aufhebungsvereinbarung behandelt. Hierbei bildet insbesondere die professionelle Vorbereitung und Durchführung dieser Maßnahme einen Schwerpunkt. Auch die arbeitsgerichtliche Auseinandersetzung und vor allem taktische Überlegungen spielen in der Veranstaltung eine Rolle. Sie findet am Dienstag, 10. März, in der IHK in Schopfheim und am Donnerstag, 12. März, in der IHK in Konstanz jeweils von 9 bis 17 Uhr statt. Die Teilnahmegebühr beträgt 290 Euro.

Die Gesellschafterversammlung

Die Gesellschafterversammlung ist das wichtigste Organ jeder Gesellschaft. Sie bestimmt die Geschicke der Gesellschaft, in Gesellschafterversammlungen werden alle wichtigen Entscheidungen des Unternehmensträgers

Die Co-Referenten Benedikt Walter und Isabel Mertsch (Partner der Loeba Treuehand GmbH), die Organisatorin der IHK-Reihe Susanne Tempelmeyer-Vetter und der Referent Stephan Karl Schultze (ebenso Partner der Loeba, von links).

getroffen. Fehler in der Vorbereitung und Durchführung von Gesellschafterversammlungen können gravierende Folgen haben und die Existenz des Unternehmens gefährden. Die IHK veranstaltet daher das Seminar „Die richtige Vorbereitung und Durchführung der Gesellschafterversammlung – Tücken, Fallstricke und Fehlervermeidung“. Es findet in der Reihe „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“ statt. Dabei zeigt der promovierte Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht wie auch für Arbeitsrecht Rolf Stagat bei der Kanzlei GKD Rechtsanwälte die Bedeutung der Gesellschafterversammlung für Personengesellschaften, GmbHs und Aktiengesellschaften auf. Er gibt Tipps und Hinweise zur Vorbereitung und rechtssicheren Durchführung von Gesellschafterversammlungen von der Einberufung bis zum Protokoll. Außerdem vermittelt er das Werkzeug zum Vermeiden anfechtbarer oder gar nichtiger Beschlüsse. Die Veranstaltung findet am Dienstag, **17. März**, in der IHK in Konstanz und am Mittwoch, **18. März**, in der IHK in Schopfheim jeweils von 16 bis 19 Uhr statt. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro. TV



Weitere Informationen und Anmeldung unter www.konstanz.ihk.de ☎ Dok. Nr. 1661744

Veranstaltungen 2020

Arbeitsrecht intensiv 1

10. März Schopfheim
12. März Konstanz

Die richtige Vorbereitung und Durchführung der Gesellschafterversammlung

17. März Konstanz
18. März Schopfheim

Datenschutz im Unternehmen – Erfahrungen und Lösungen nach zwei Jahren DSGVO

24. März Konstanz
26. März Schopfheim

Datenschutz in der Personalpraxis

21. April Konstanz
23. April Schopfheim

Marketing in Zeiten der DSGVO

12. Mai Konstanz
14. Mai Schopfheim

E-Commerce und Webseiten-Check

23. Juni Konstanz
25. Juni Schopfheim

Arbeitsrecht intensiv 2

14. Juli Schopfheim
16. Juli Konstanz

Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Lieferungen D/EU-CH

13. Oktober Konstanz
15. Oktober Schopfheim

Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Dienstleistungen D/EU-CH

20. Oktober Konstanz
22. Oktober Schopfheim

Update Arbeitsrecht

10. November Konstanz
12. November Schopfheim

Update Steuerrecht

24. November Konstanz
26. November Schopfheim



Tipps für einen erfolgreichen Neustart gibt es bei einem Ganztagsstraining in der IHK in Konstanz.

Start-up BW. Das Projekt wird vom Wirtschaftsministerium gefördert, die Trainings werden an verschiedenen Orten in Baden-Württemberg in Zusammenarbeit mit zehn Industrie- und Handels- beziehungsweise Handwerkskammern angeboten.

Hintergrund: In Krisenerfahrungen steckt unternehmerisches Potenzial, das genutzt werden sollte, dies ist der Grundgedanke des Projekts. Mit rund 9.000 eröffneten Insolvenzverfahren im Jahr 2018 hat in Baden-Württemberg jedes 50. Unternehmen Insolvenz angemeldet – eine historisch niedrige Zahl, die Experten zufolge in den nächsten zwei Jahren steigen wird. In solchen Krisen machen Unternehmer, Gründer und Nachfolger

Kostenloses Training

Krisenerfahrung als Chance für den erfolgreichen Neustart

Die gemeinnützige Organisation „TEAM U Restart GmbH“ bietet in Kooperation mit der IHK Hochrhein-Bodensee ein kostenloses, ganztägiges Training für sogenannte Re-Starter, Unternehmer, die einen Neuanfang wagen, an. Es findet am **19. März** in der IHK in Konstanz statt. Das Training ist Teil eines Pilotprojekts im Rahmen der Landeskampagne

Erfahrungen, die es wert wären, öfter geteilt zu werden. Es sind häufig Erfahrungen, die für eine weitere Gründung die Basis des Erfolgs sein können. Das Lernen aus Krisen und Scheitern ist wichtig und wertvoll, muss aber gefördert werden, da es nicht unbedingt automatisch geschieht. Das Institut für Mittelstandsforschung hat nachgewiesen, dass Zweit- und Mehrfachgründer erfolgreicher sind als Neugründer, wenn Unternehmer aus ihren Fehlern gelernt haben.

Menschen in oder nach einer unternehmerischen Krise wird in den Trainings ein geschützter Raum gegeben, in dem sie (anonym) gemeinsam von krisenerfahrenen Trainern dabei unterstützt werden, mit einer unternehmerischen Krisen- oder Insolvenzerfahrung proaktiv umzugehen und einen erfolgreichen Re-Start zu schaffen. Darüber hinaus bietet es Gründern, Nachfolgern und anderen Teilnehmenden ein Sensibilisierungstraining, Kompetenzen zur frühzeitigen Krisenbewältigung zu stärken. Die Teilnehmerzahl ist auf 18 beschränkt, eine Anmeldung ist deswegen erforderlich. **red**



Anmeldung unter www.konstanz.ihk.de
Q Dok. Nr. 143133185. Weitere Termine im Südwesten: Villingen-Schwenningen: 7. Mai, Freiburg: 20. Mai. Weitere Infos gibt es unter www.team-u.de/restartworkshop

Sachverständige

Erneute öffentliche Bestellung und Vereidigung

Dipl.-Ing. Tilmann Frank, Hilariusstr. 8, 79713 Bad Säckingen, Tel. 07761/2690, Fax: 07761/59613, E-Mail: info@tilmannfrank.de, Homepage: www.tilmannfrank.de, wurde erneut von der IHK Hochrhein-Bodensee als

Sachverständiger für „Schäden an Gebäuden“ öffentlich bestellt und vereidigt.

Die öffentliche Bestellung ist bis 31. Dezember 2024 befristet.

Neuer Onlinelehrgang zum geprüften Wirtschaftsfachwirt

Lernen unabhängig von Zeit und Raum

Für immer mehr Weiterbildungsinteressierte scheidet eine Teilnahme an einem Lehrgang der Aufstiegsweiterbildung an der persönlichen Lebens- oder Arbeitssituation. Häufig lassen sich die Unterrichtstermine nicht mit den Arbeitszeiten oder der familiären Situation vereinbaren, oder aber die regelmäßigen Fahrtzeiten zum Weiterbildungsträger sind zu aufwendig.

Damit der Karriereweg dennoch verfolgt werden kann, bietet die IHK Hochrhein-Bodensee in Kooperation mit den Kammern Ulm und Bodensee-Oberschwaben ab dem **6. April** einen Onlinelehrgang zum Wirtschaftsfachwirt an. Dieser Lehrgang kombiniert Onlinelernphasen mit Präsenzunterricht. Dadurch wird auch Lernen von zu Hause oder aus dem Büro aus möglich. Das Onlinelernen wird von erfahrenen Tutoren gesteuert und aktiv begleitet. Die Tutoren stehen mit den Teilnehmern in enger Kommunikation und stellen und überprüfen die Wochenaufgaben. Abgerundet wird der Lehrgang von bewährtem Präsenzunterricht. Sie finden circa einmal monatlich freitags und samstags jeweils von 9 bis 15 Uhr statt. Hintergrund: Die Wirtschaft benötigt in zunehmendem Maße hoch qualifizierte und motivierte Fachkräfte. Mit dem Abschluss zum

geprüften Wirtschaftsfachwirt können kaufmännische Praktiker ihren beruflichen Aufstieg vorbereiten. Sie eignen sich die Qualifikation an, die es ihnen - in Kombination mit ihrer praktischen Berufserfahrung - ermöglicht, Betriebsabläufe in ihrem Zusammenhang und die Bezüge betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Fragen zu erkennen und umzusetzen. Sie können betriebliche Entscheidungen aufgrund einer hohen Fachkompetenz und Erfahrung mitverantwortlich treffen und umsetzen.

MR



Michaela Rennhak ☎ 07531 2860-134
 ✉ michaela.rennhak@konstanz.ihk.de
 🌐 Homepage Dok.-Nr. 14378660

Weiterbildungsstart zum Handelsfachwirt

Perspektive für künftige Fach- und Führungskräfte

Die Zahl der Schulabsolventen geht drastisch zurück. Dadurch verschärft sich der Wettbewerb um Fachkräfte. Vor allem die Handelsunternehmen in der Region suchen nach Lösungen, talentierte junge Menschen zu finden und an das Unternehmen zu binden. Erfolgsfaktoren für die Unternehmen sind vor allem ein gutes Marketing für die Ausbildung und Entwicklungsperspektiven für künftige Fach- und Führungskräfte. Leistungsstarke Schulabsolventen oder Studienabbrecher müssen also mit neuen Modellen angesprochen werden.

Hier unterstützt die IHK die Unternehmen mit einem Qualifizierungsangebot. Innerhalb nur eines Jahres kann der Weiterbildungsabschluss zum Handelsfachwirt –

eine anspruchsvolle IHK-Weiterbildung auf Bachelor-niveau – abgeschlossen werden. Die Weiterbildung befähigt dazu, eigenständig und verantwortlich Aufgaben der Planung, Führung, Organisation und Steuerung einschließlich der Durchführung und Kontrolle wahrzunehmen. Dazu gehören das Analysieren und Beurteilen der Auswirkungen handelsrelevanter Marktentwicklungen sowie das Erarbeiten und Umsetzen kundenorientierter und wirtschaftlicher Konzepte der Sortimentsgestaltung, Warenbeschaffung und Logistik. Die Inhalte werden anwendungsbezogen im Lehrgang vermittelt, und es wird an vorhandene Kenntnisse und praktische Erfahrungen angeknüpft. Die Weiterbildung startet am **9. März** in der IHK in Konstanz.

MR



Michaela Rennhak
 ☎ 07531 2860-134
 ✉ michaela.rennhak@konstanz.ihk.de
 🌐 Homepage
 Dok.-Nr. 14384359



VERENA KÖNIG

Verena König (36) hat nach ihrem Germanistikstudium (BA) an der Universität Konstanz Event- und Projektorganisation am Euro-Business-College in München studiert. Während ihrer Studienzeit absolvierte sie unter anderem Praktika in der Öffentlichkeitsarbeit, im Marketing und beim Fernsehen. Nach ersten Berufserfahrungen im Kongressbereich kam Verena König im Januar 2010 zur IHK Hochrhein-Bodensee in Konstanz und leitet dort seitdem das landesweite Projekt „Go.for.europe“.

„Go.for.europe“ ist ein Gemeinschaftsprojekt der baden-württembergischen Wirtschaft – des Baden-Württembergischen Handwerkstags, des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertags und des Verbands der Metall- und Elektroindustrie Baden-Württemberg, Südwestmetall. Das Projekt wird unterstützt vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds.



Verena König ☎ 07531 2860-157
✉ verena.koenig@konstanz.ihk.de

Interview mit Verena König zu „Go.for.europe“

» Einmaliges Projekt in Deutschland «

Verena König ist seit 2010 Projektleiterin bei „Go.for.europe“ mit Sitz in der IHK Hochrhein-Bodensee in Konstanz. Seitdem informiert, berät und unterstützt sie Auszubildende und Unternehmen in Sachen Auslandspraktika. Im Interview erzählt sie von ihren Erfahrungen.

Frau König, was ist das Besondere an Ihrer Stelle?

Das Projekt Go.for.europe ist einmalig in Deutschland. Baden-Württemberg war im Sommer 2008 das erste Bundesland, das eine Servicestelle zum Thema Auslandspraktika für Azubis eingerichtet hat. Zu Anfang war das noch ein Pilotprojekt, doch die Resonanz war riesig. In den letzten zwölf Jahren konnten wir uns deshalb als landesweite Servicestelle mit aktuell fünf Projektleiterinnen etablieren. Wir haben über 3.200 Auszubildenden ein Auslandspraktikum mit Erasmus+ in Europa ermöglicht. Das ist ein tolles Ergebnis, denn die deutschlandweite Mobilitätsquote beträgt derzeit – auch dank unserer Unterstützung – circa sieben Prozent.

Sie sind jetzt seit zehn Jahren Projektleiterin bei „Go.for.europe“. Was ist Ihr Fazit dieser Zeit?

Es macht mir nach wie vor viel Spaß, für Go.for.europe zu arbeiten. Das Projekt hält immer wieder neue und spannende Aufgaben sowohl auf regionaler und nationaler als auch auf internationaler Ebene bereit. Neben der Entsendung von Auszubildenden ins Ausland kamen schon mehr als 220 Incomings nach Baden-Württemberg, um Einblicke in die deutsche Arbeitswelt zu erhalten. Für mich bedeutet das, mich immer wieder auf neue Auszubildende einzustellen, mit eigenem

Charakter, verschiedenen Qualifikationen, Motivationen und Bedürfnissen. Deshalb wird die Arbeit auch nie langweilig.

Machen junge Menschen während ihrer Ausbildung ein Auslandspraktikum, fehlen sie den Betrieben natürlich in dieser Zeit. Warum stimmen trotzdem so viele Unternehmen einem Auslandsaufenthalt ihrer Auszubildenden zu?

Langfristig gesehen profitieren Betriebe stark von dem Angebot. Gerade in der dualen Berufsausbildung spielen Auslandserfahrungen eine immer größere Rolle, um langfristig gesehen mit Angeboten von Hochschulen mithalten zu können. Ermöglichen Betriebe dies ihren Auszubildenden, steigern sie die Attraktivität der Ausbildung stark. Außerdem kommen die Auszubildenden mit interkulturellen Kompetenzen, neuen Ideen und Arbeitsmethoden frisch aus der Auslandspraxis zurück, die sie dann im besten Fall in den Ausbildungsbetrieb einbringen.

Wollen Sie uns eine Anekdote aus Ihrer Zeit bei „Go.for.europe“ erzählen?

Vor allem bei den Bewerbungen habe ich in den letzten Jahren oft schmunzeln müssen. Ein Bewerber hat doch tatsächlich mal ein Motivationsschreiben mit nur zwei Sätzen eingereicht. Auch wenn weniger oftmals mehr ist und ein gesundes Selbstbewusstsein von Vorteil ist, hat dies nicht ausgereicht, um sich eines der begehrten EU-Stipendien zu sichern.

Könnten Sie Ihre Motivation in zwei Sätzen beschreiben?

Ich kann es zumindest mal versuchen: Zu einem erfüllten Job gehören für mich Begeisterung, Wertschätzung und Herzblut. Ganz nach dem Motto: „Das wichtigste Stück des Reisegepäcks ist und bleibt ein fröhliches Herz“, wie es der Journalist und Schriftsteller Hermann Löns einmal ausgedrückt hat.

Interview: doe



Landesministerin für Wissenschaft, Forschung und Kunst Theresia Bauer mit den Preisträgern Jan Vollmar, Paul Glaßner, Barbara Ette und Elisabeth Maué (von links).

Tandemprojekt zwischen Geflüchteten und Studierenden ausgezeichnet Preis für Konstanzer Projekt „TASK“

Das Tandemprojekt TASK – Tandems von Studierenden und Auszubildenden im Landkreis Konstanz – wurde Anfang Dezember vom Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst Baden-Württemberg in Stuttgart mit dem Preis für offene Wissenschaft ausgezeichnet. Es ist ein Kooperationsprojekt der Universität Konstanz, des Landratsamts Konstanz, der Beschäftigungsgesellschaft Landkreis Konstanz gGmbH und der IHK Hochrhein-Bodensee. Beim Projekt TASK dreht sich alles um die Integration geflüchteter Menschen in den (Aus-)Bildungs- und Arbeitsmarkt. Der Preis für offene Wissenschaft wurde 2018 erstmals vom Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst Baden-Württemberg ausgelobt und 2019 zum ersten Mal vergeben. Er würdigt herausragende Vorhaben, die Wissenschaft und Bürgergesellschaft in vorbildlicher Weise verbinden.

„In der Praxis zeigt sich immer wieder, dass eine Berufsausbildung in Deutschland insbesondere junge Menschen mit Fluchthintergrund vor erhebliche Herausforderungen stellt“, so Elisabeth Maué vom Fachbereich Wirtschaftswissenschaften der Universität Konstanz. Das gelte in Bezug auf die deutsche Sprache, die Fachsprache, die berufsschulischen Anforderungen und die Alltagsorganisation, aber auch in Bezug auf Missverständnisse aufgrund kultureller Unterschiede. Hier setzt das Projekt „TASK“ an.

„TASK“ hilft, wo die Bürokratie an ihre Grenzen stößt

Ziel des Kooperationsvorhabens ist es, Auszubildenden mit Fluchthintergrund durch eine kostenlose, individuelle Einzelförderung durch Studierende der Wirt-

schaftspädagogik bei ihrer Ausbildung zu begleiten und ihnen so den Einstieg in die Ausbildung oder den Beruf zu erleichtern. Es wird jeweils ein Auszubildender an einen Studierenden vermittelt. Die Auszubildenden lernen an ihren individuellen Bedarfen orientiert genau das, was sie benötigen, um ihre Ausbildung erfolgreich absolvieren oder abschließen zu können. So helfen die Studierenden ihren Partnern etwa bei Fragen rund um ihre Ausbildung, bei der Nachbereitung von Unterrichtsstoff, bei der Prüfungsvorbereitung oder durch die Vermittlung von Lernstrategien. Auch wenn Wissenslücken geschlossen werden müssen, beispielsweise in Mathematik, helfen die Studierenden weiter.

Qualifizierung von Auszubildenden und Studierenden

Damit wirkt das Projekt insbesondere auch Ausbildungsabbrüchen entgegen, weiß Jan Vollmar, Projektleiter zur Integration junger Flüchtlinge bei der IHK. „Meine Aufgabe ist, zu schauen, dass die Jugendlichen ihre Ausbildung starten, aber auch erfolgreich abschließen. Das gemeinsame Projekt mit der Universität Konstanz eröffnet dabei durch das Ein-zu-eins-Setting außergewöhnliche Möglichkeiten zum Lernen, aber auch einen interkulturellen Austausch.“ Ihrerseits profitieren die angehenden Berufsschullehrerinnen und -lehrer von der Erfahrung, Beziehungen zu Menschen mit Fluchthintergrund aufzubauen und Bildungsinhalte verständlich zu erklären. Während ihrer Arbeit im Tandem werden die Studierenden mit wissenschaftlichen Seminaren, interkulturellem Training, einem Workshop zu Deutsch als Zweit- und Fremdsprache sowie durch Supervision in Kleingruppen unterstützt und begleitet. **red**



Weitere Informationen zum Projekt, Einblicke in die Tandemarbeit und die Möglichkeit für interessierte Auszubildende, sich für das Projekt anzumelden, gibt es auf der Homepage von TASK: <https://www.wiwi.uni-konstanz.de/task/>, Ansprechpartner bei der IHK ist Jan Vollmar ☎ 07531 2860-181, ✉ jan.vollmar@konstanz.ihk.de

Lehrgänge und Seminare der IHK

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

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

Ausbildungsakademie

02.03./09.03.20	Das 1x1 der Kommunikation	Konstanz/Schopfheim	99
05.03./10.03.20	Stressfrei und sicher in die Prüfung	Konstanz	120
13.03.20	Ausbildung heute – modern und digital	Konstanz	290

Außenwirtschaft

18.02.20	Lieferantenerklärungen	Schopfheim	290
03.03./24.03.20	Export-, Zoll- und Versandpapiere richtig erstellen	Konstanz/Schopfheim	290
ab 06.03.20	Fachkraft Außenwirtschaft (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	750

Büromanagement

ab 24.02.20	Professionelles Office-Management (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	650
03.03.20	Office Management 4.0	Konstanz	290
11.03.20	Telefontaining – Der gute Ton am Telefon	Schopfheim	290

Fremdsprachen

ab 02.03.20	Business English 1 (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	650
-------------	--	------------	-----

Führung/Personalwesen

13.02.–14.02.20	Lohn- und Gehaltsabrechnung – Grundstufe	Konstanz	520
17.02.20	Mitarbeitervergütung: modern, motivierend, effizienzsteigernd	Schopfheim	290
ab 17.02.20	Souverän in Führung gehen (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.950
03.03.20	Vom guten Kollegen zum neuen Chef	Schopfheim	290
06.03.+02.04.20	Die ersten 100 Tage als Führungskraft	Konstanz	520
11.03.+25.03.20	Gesund führen	Konstanz	390
12.03.–13.03.20	Lohn- und Gehaltsabrechnung – Grundstufe	Schopfheim	520

Immobilienmanagement

27.02.20	Betriebs- und Heizkostenabrechnung	Schopfheim	290
04.03.20	Home Staging	Schopfheim	290
10.03.20	Miet- und Pachtrecht in der Praxis	Schopfheim	290

Marketing und Vertrieb

17.02.20	Digitales-Marketing	Konstanz	290
----------	---------------------	----------	-----

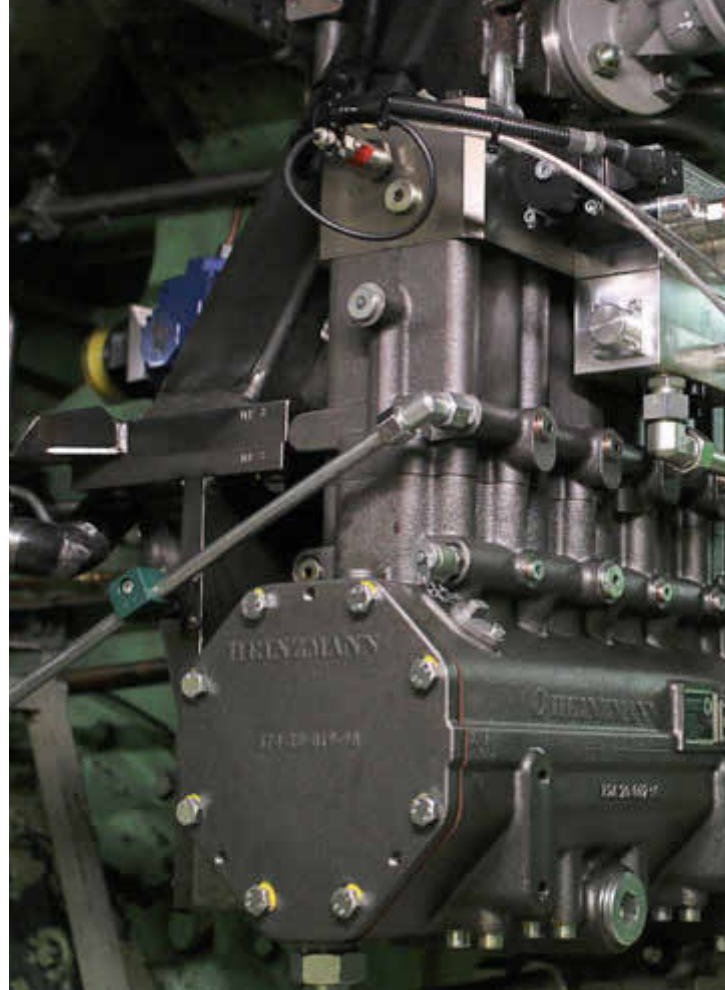
Umwelt/Verkehr

10.03.–12.03.+25.03.20	Grundkurs: Fachkundenachweis nach Anzeige- und Erlaubnisverordnung	Schopfheim+Konstanz	890
10.03.–12.03.+25.03.–26.03.20	Grundkurs: Fachkundenachweis nach Entsorgungsfachbetriebsverordnung sowie Fachkunde für Abfallbeauftragte	Schopfheim+Konstanz	1.100

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



Eine Hochdruckpumpe von Heinzmann auf dem Motor eines schwedischen Eisbrechers (rechts), ein mit Heinzmann-Motor ausgestattetes Lastenrad (oben) und die Heinzmann-Geschäftsleitung (unten von links): Peter MÉRIMÈCHE, Gaudenz Pacher-Theinburg und CEO Markus Gromer.



Heinzmann ist auf innovative Antriebe spezialisiert

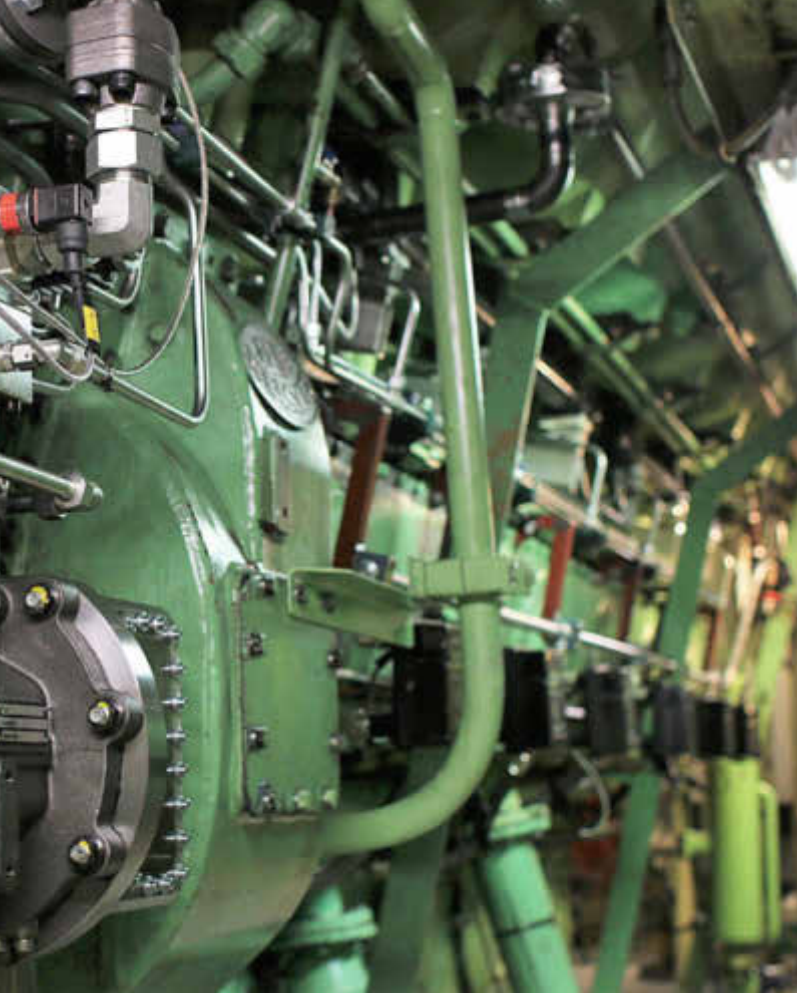
Die Motorenmanager

Dank der Technologie von Heinzmann werden große Verbrennungsmotoren sauberer. Das Schönauer Unternehmen entwickelt und produziert Motorenmanagement-Systeme für Schiffe, Lokomotiven, Industriefahrzeuge sowie Turbinen und Generatoren. In einem zweiten Geschäftsfeld stellt Heinzmann elektrische Antriebssysteme für Industrie und Transportwesen her. Für seine Innovationskraft hat das Unternehmen jüngst die Wirtschaftsmedaille des Landes erhalten.

SCHÖNAU. Markus Gromer ist ein bescheidener Mann. Der geschäftsführende Gesellschafter schreibt die Verdienste, für die Heinzmann geehrt wurde, hauptsächlich seinem Vater Anton Gromer zu. Und ohne Frage hat der mittlerweile 88 Jahre alte Senior viele Voraussetzungen für die erfolgreiche Firmenentwicklung geschaffen. Er hatte das 1897 in Dresden von Joseph Heinzmann gegründete und von dessen Sohn Fritz nach dem Zweiten Weltkrieg in der Nähe von Stuttgart wiederaufgebaute Unternehmen seit 1967 geführt und 1987 übernommen. Um wachsen zu können, verlagerte Anton Gromer die Firma 1992 in seinen Heimatort Schönau, wo nach der Schließung der Irisitte-Produktion Industriehallen leerstanden. Mit kaum mehr als drei Dutzend Mitarbeitern, darunter einigen ehemaligen Textilarbeitern, startete Heinzmann hier. Heute beschäftigt das Unternehmen

240 Frauen und Männer an seinem Hauptsitz; weltweit arbeiten insgesamt rund 400 Menschen für Heinzmann. Es gibt mittlerweile acht Produktionsstandorte und fünfzehn Vertriebsniederlassungen auf allen Kontinenten. Der Umsatz hat sich seit 2005 etwa verdoppelt und lag 2019 für die Gruppe bei circa 65 Millionen Euro. Etwa 75 Prozent davon erzielt Heinzmann im Export. Insbesondere diese Internationalisierung und die jüngere Erfolgsgeschichte tragen die Handschrift von Markus Gromer, der seit 1999 Teil der Geschäftsführung ist und seit 2009 das Unternehmen als CEO leitet.

Heinzmann produziert schon mehr als 120 Jahre Regler für Dieselmotoren. Das war die längste Zeit ein eher gemächliches Geschäft, was sich grundlegend änderte, als der Gesetzgeber in den 1980er-Jahren begann, Umweltaspekte in den Blick zu nehmen und damit zuneh-



ziemlich robust, sodass sich bald andere Anwendungen auftaten“, berichtet Markus Gromer – beispielsweise für Lift- und Steigsysteme, Seilwinden sowie fahrerlose Transportsysteme. Inzwischen spielt die urbane Mobilität eine wachsende Rolle, wenngleich sich Heinzmann auch hier aus dem Massengeschäft heraushält. Man setzt eher auf professionelle Nutzer. So fahren beispielsweise viele gelbe Posträder mit den Schönauer Motoren, die an einem leichten Surren zu erkennen sind. Zudem kooperiert Heinzmann mit weiteren Lastenradherstellern wie Bayk oder Rytle. Die Sparte elektrische Antriebe trägt zwischen einem Fünftel und einem Viertel zum Umsatz des Stammhauses bei, das sind circa zwölf Millionen Euro. Gromer geht davon aus, dass die Zahlen noch deutlich steigen. „Wir gehen da sehr fokussiert rein“, sagt der Heinzmann-CEO. Das Unternehmen zählt auch hier zu den Innovationstreibern. Es steckt zehn Prozent seines Umsatzes in die Entwicklung neuer Produkte.

Eine wichtige Basis dafür sind gute Mitarbeiter. Damit es zukünftig nicht an Fachkräften mangelt, bildet man selbst viel aus. Unter den 240 Mitarbeitern in Schönau sind aktuell 27 Auszubildende und duale Studenten. Auch Weiterbildung spielt eine wichtige Rolle. Um die Mitarbeiter auf Industrie 4.0 vorzubereiten, plant Heinzmann derzeit ein Ausbildungszentrum am Hauptsitz. Das Konzept soll bis Ende des Jahres stehen. **kat**

mend Verbrauch sowie Emissionen von Verbrennungsmotoren zu reglementieren. Seither entwickelt sich Heinzmann sprunghaft. Denn die Technik aus Schönau trägt dazu bei, große Verbrennungsmotoren sparsamer und sauberer zu machen, und sie ließe sich auch auf alternative Kraftstoffe anpassen. Das ist aktueller denn je, zumal die Elektromobilität für große Lasten noch wenig ausgereift ist. Heinzmann will Technologieführer im Bereich Motorenmanagement sein, allerdings nur fernab der Straße. Das Unternehmen beliefert die Hersteller von Schiffen, Lokomotiven, Industriefahrzeugen, Turbinen und Generatoren. „Wir halten uns konsequent aus Automotive raus“, sagt Markus Gromer. Das habe sich bewährt. Auf der Referenzliste stehen bekannte Namen wie MAN, Deutz und Caterpillar, weil sie in den Segmenten Nutzfahrzeuge oder Schiffsantriebe tätig sind. Bei den Kunden hat es in den vergangenen Jahren viele Veränderungen und Konzentrationsprozesse gegeben. Der Markt ist in Bewegung. Auch Heinzmann selbst ist zum Teil durch Zukäufe gewachsen, wie vor wenigen Wochen erst, als die Schwarzwälder das britische Unternehmen Giro Engineering übernahmen, das auf Kraftstoffleitungen für Dieselmotoren spezialisiert ist. Parallel zum Management von Verbrennern hat sich Heinzmann in der Elektromobilität einen Namen gemacht, und zwar schon lange bevor das Thema Trend wurde. Das kam so: Als das Unternehmen in den 1970er-Jahren seine mechanischen Regler auf Elektrik umstellte, brauchte es dafür Elektromotoren. Die zugekauften liefen allerdings nicht sonderlich gut, deshalb begann man, selbst welche zu bauen. „Die waren

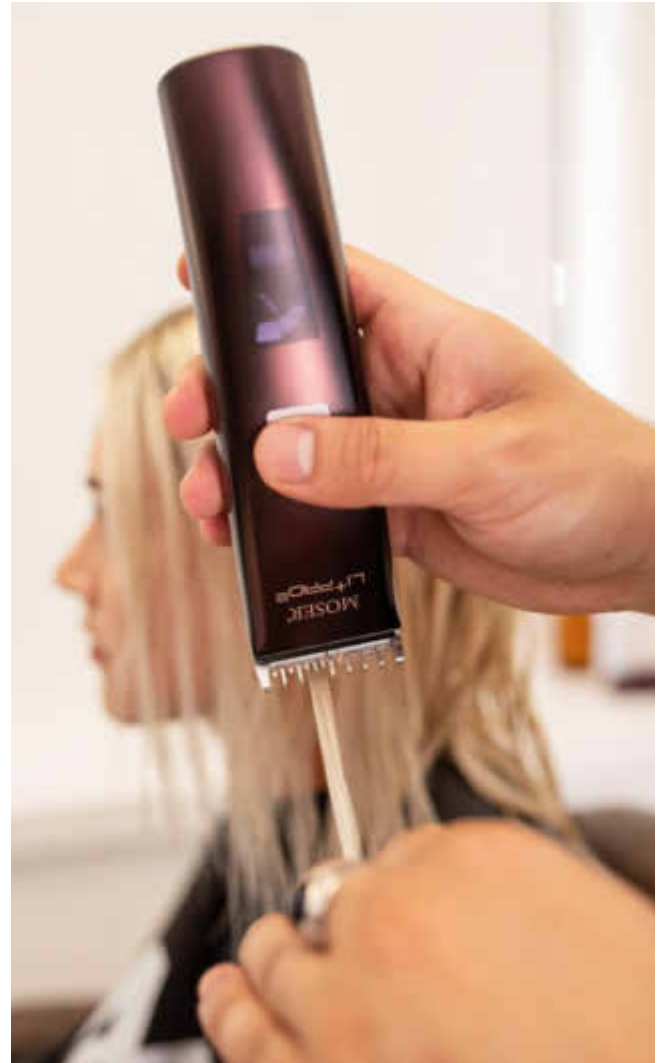
Wahl GmbH

100. Jubiläum, Preis und Neubaupläne

UNTERKIRNACH. Die Wahl GmbH aus Unterkirnach hat ein ereignisreiches Jahr hinter sich. Das Unternehmen konnte das 100-jährige Bestehen der US-amerikanischen Wahl Clipper Corporation mit Sitz in Sterling bei Chicago feiern, dem Weltmarktführer für Haarschneidemaschinen, zu dem der Unterkirnacher Betrieb seit dem Jahr 1996 gehört. Der Gründer des heutigen Weltkonzerns, Leo J. Wahl, hatte im Jahr 1919 in den USA die erste elektrische Haarschneidemaschine erfunden. In Unterkirnach gründete Kuno Moser 1946 sein Unternehmen mit dem Fokus auf Drehteilen und Mikrometern. Ab 1960 produzierte er Haarschneidemaschinen. Im Zuge einer Nachfolgeregelung wurde die damalige Moser Elektrogeräte GmbH an die Wahl Clipper Corporation verkauft. In Unterkirnach sind heute rund 240 Männer und Frauen beschäftigt - von der Entwicklung über Produktion, Marketing und Vertrieb bis hin zum Service. Hier werden die Haarschneidemaschinen der Marken Moser und Ermila entwickelt und produziert.

Ein weiteres freudiges Ereignis für die Wahl GmbH im vergangenen Jahr war die Auszeichnung als einer der Innovationsführer Deutschlands vom F.A.Z. Institut für Management und Marktinformationen. Prämiert wurden Produkte der Marken Moser und Ermila.

Außerdem stellte die Wahl GmbH im November den Bauantrag für den neuen Firmenstandort in Peterzell, der 13 Kilometer entfernt vom heutigen Gebäude liegt, wo der Platz zum Wachsen fehlt. Je nach Witterung hofft man auf einen Baubeginn im April oder Mai dieses Jahres. Das Unternehmen rechnet mit einer Bauzeit von rund zwei Jahren und einem Umzug im zweiten Halbjahr 2022. Geplant ist ein etwa 10.000 Quadratmeter großes Produktions- und Logistik- sowie ein circa 3.500 Quadratmeter großes mehrgeschossiges Bürogebäude. Rund 25 Millionen Euro sollen investiert werden. Was mit dem bestehenden Gebäude in Unterkirnach nach dem Umzug geschehen soll, steht laut Jörg Burger, kaufmännischer Geschäftsführer, und Ansgar Heege, technischer Direktor, noch nicht fest. **mae**



Eine Haarschneidemaschine der Marke Moser der Wahl GmbH im Einsatz.



Gärtnerei Piluweri

Gemüsekiste legt am meisten zu

MÜLLHEIM. Die Demeter-Gärtnerei Piluweri aus Müllheim-Hügelheim zieht eine positive Bilanz des Jahres 2019. Der Umsatz des gesamten Unternehmens stieg im Vergleich zum Vorjahr um etwa 13 Prozent. Die Zahl der Mitarbeiter wuchs von 50 auf 57. Die Geschäfte liefen insgesamt gut. Das größte Umsatzplus - und zwar um 35 Prozent - verbuchte die im Jahr 2002 eingeführte Abo-kiste. Zurzeit beliefert Piluweri wöchentlich 850 Haushalte mit Gemüsekisten. Darunter sind Familien, aber auch Schulen und seit Neuestem immer mehr Büros. Das sind rund 200 Kunden mehr als ein Jahr zuvor, heißt es vom Unternehmen. „Wir beobachten eine Verlagerung der Einkaufsgewohnheiten. Der

Einkauf auf dem Wochenmarkt geht dagegen etwas zurück. Dafür spüren wir eine starke Zunahme im Onlinehandel, auch gerade bei regionalen Produkten, wie in dem Fall bei unserem Gemüse“, sagt Sarah Bernhard von Piluweri.

Die Gärtnerei baut in Hügelheim fast 70 verschiedene Gemüsearten in Demeterqualität an. Verkauft werden die Produkte im eigenen Hofladen sowie auf dem Münstermarkt. Außerdem werden sie an Biomärkte in der Region und eben auch an die Kunden direkt vertrieben. Weitere Neuerungen im vergangenen Jahr waren der Start des Onlineshops, der Relaunch der Website und damit einhergehend ein neuer Außenauftritt. **mae**

Vor 25 Jahren hat Maik Förster sein Unternehmen Stage Concept gegründet

In der Champions League

RHEINAU. Maik Förster war 14 Jahre alt, als er Unternehmer wurde. Er organisierte Schülerdiscos in seiner Heimatstadt Rheinau, rüstete tontechnisch auf und verlangte Eintritt, um die Kosten für die neue Anlage zu finanzieren. Bald sauste er mit dem Mofa und seinen Platten von Party zu Party. Mit 19 Jahren meldete er ein Gewerbe an – auf Druck des Ordnungsamtes, wie er erzählt. Das war 1995 – seine Firma Stage Concept feiert daher dieses Jahr ihr 25. Jubiläum.

Förster wollte Discjockey werden, doch der Vater bestand auf eine anständige Ausbildung. Also lernte er Maschinenbaumechaniker bei RMA in Rheinau und arbeitete dort nach seinem Zivildienst noch kurz als Geselle, ehe er sich ganz der eigenen Firma widmete. Die Freizeit reichte nicht mehr aus, um die Veranstaltungen seiner Kunden zu betreuen. Einer der ersten – und immer noch treuen – war der Verlag Burda. Försters Firma Stage Concept hat sich stetig entwickelt und ihren Radius erweitert. Bald arbeitete sie auch im Auftrag des Europa-Parks, bekam dadurch Kontakt zum Deutschen Fußball-Bund (DFB) und so zwangsläufig zum Europäischen Fußballverband UEFA. Für zahlreiche Champions-League-Finale hat Stage Concept beispielsweise die Tontechnik verantwortet.

Licht, Ton, Video, Bühne oder gerne auch ein Full-Service-Paket all dieser Dienstleistungen bieten Maik Förster, seine Frau Annika und ihr Team an. Mehr als 140.000 Artikel für Veranstaltungstechnik lagern am Firmensitz in Rheinau und werden vom firmeneigenen Fuhrpark durch ganz Europa gekarrt. Zudem kooperieren die Ortenauer Veranstaltungsprofis mit vielen Partnerfirmen wie Caterern. Seit verganginem Herbst betreut Stage Concept eine Location: das Presswerk Eventhaus in Kuppenheim (Kreis Rastatt).

Auf der Referenzliste von Stage Concept stehen neben DFB und UEFA andere große Sportevents – etwa Formel 1, DTM und Turnweltmeisterschaft –, Konzerte und weitere öffentliche Veranstaltungen, Messeauftritte und Firmenevents für internationale Konzerne wie

BMW oder Toyota, aber auch etliche Aufträge regionaler Firmen wie Weberhaus, Edeka oder Sick. Rund 750 Veranstaltungstage organisiert Maik Försters Unternehmensgruppe jährlich – etwa die Hälfte die deutsche Stage Concept GmbH, die andere Hälfte die drei Schwesterfirmen. Seit 2010 betreibt Stage Concept eine Gesellschaft in Frankreich (Straßburg), seit 2011 eine in der Schweiz (Luzern) und seit 2012 eine in Österreich (Wien). Zudem haben Maik und Annika Förster die MA Projekt GmbH speziell als Full-Service-Veranstaltungsagentur gegründet. Zusammen zählt die Gruppe rund 30 Mitarbeiter, darunter stets mehrere Auszubildende. Die Tendenz ist immer noch deutlich positiv: Stage Concept steigert den Umsatz von Jahr zu Jahr um rund zehn Prozent, berichtet Gründer, Geschäftsführer und Gesellschafter Maik Förster. Er beobachtet, dass die Kunden, gerade auch die regionalen, immer mehr Wert auf hochwertige Veranstaltungen legen. Statt Stehtisch und Brezel gibt es zum Firmenjubiläum heute eine Gala. **kat**

Das Presswerk-Eventhaus in Kuppenheim, das Stage Concept seit verganginem Herbst als Location nutzt.



KURZ NOTIERT

Die **Sto SE & Co. KGaA** in Stühlingen, einer der international bedeutenden Hersteller von Produkten und Systemen für Gebäudebeschichtungen, hat ihre in der **Vero Stone GmbH** Eichstätt gebündelten Natursteinaktivitäten im Rahmen eines Management buy-out an langjährige Führungskräfte der Tochtergesellschaft durch einen Asset Deal veräußert. Die Vero Stone GmbH hat 2018 mit 74 Beschäftigten einen Umsatz von rund zehn Millionen Euro erzielt.

Das **Institut für Betriebliche Gesundheitsberatung (IFBG)** in Konstanz hat seine Umsätze 2019 erneut gesteigert – so wie jedes Jahr seit der Gründung im Jahr 2013, wie es von dem Unternehmen heißt. Es ist eine Ausgründung aus der Universität mit inzwischen zehn Mitarbeitern, davon acht in Konstanz und zwei in Kiel. Diese bieten Analysen und Maßnahmen zum Thema Gesundheit an und führen zudem Studien für Krankenkassen sowie weitere Institutionen und Unternehmen aller Größen durch. Aktuelles Beispiel ist eine im Januar veröffentlichte Studie zur Arbeitsatmosphäre. Dafür hat das IFBG laut Pressemitteilung umfassende Daten aus zahlreichen wissenschaftlichen Mitarbeiterbefragungen in Unternehmen verschiedener Branchen zusammengetragen und ausgewertet. Ergebnis: Rund 87 Prozent der etwa 16.000 befragten Beschäftigten bezeichnen die Atmosphäre zwischen sich und ihren Arbeitskollegen oft oder immer als gut. Auffallend ist, dass die unter 40-Jährigen die Atmosphäre sowie die Zusammenarbeit signifikant besser wahrnehmen als ihre älteren Kollegen. Das geht aus der tiefergehenden Analyse der Angaben von rund 3.100 Beschäftigten hervor, die zusammen mit der Techniker Krankenkasse erhoben wurden. Ebenfalls auffallend: Diejenigen Befragten, die die Arbeitsatmosphäre und Zusammenarbeit als gut bezeichnen, berichten auch von einer höheren Unterstützung durch Kollegen und Führungskräfte.

Das Notfallzentrum des **Uniklinikums Freiburg** hat, initiiert und unterstützt vom Waldkircher Unternehmensberater Harald Seidler (**Flow Promotion**), einen patientenorientierten Visitenstandard eingeführt und dafür den German Medical Award erhalten. Der Preis prämiiert innovative patientenorientierte Versorgungsansätze. Der neue Standard des Uniklinikums entlastet nicht nur Ärzte und Pfleger, sondern die Patienten sind als Folge auch zu 95 Prozent sehr oder ziemlich zufrieden mit der Betreuung, so Seidler.

Objektmöbelhersteller Brunner meldet Rekordjahr Eine halbe Million Stühle

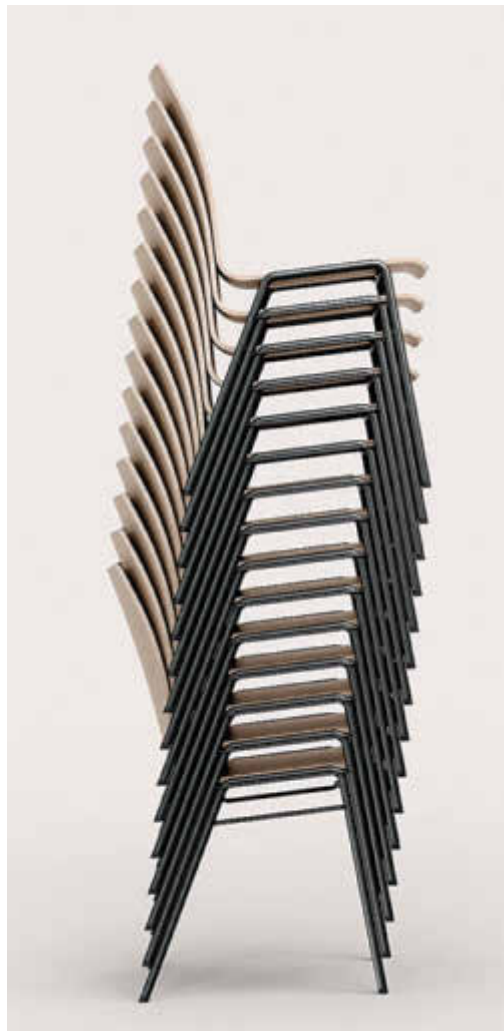
RHEINAU. Rund eine halbe Million Stühle und etwa 100.000 Tische hat die Brunner GmbH im vergangenen Jahr hergestellt und damit erneut einen Rekord verbucht. Der Umsatz stieg um zehn Prozent auf rund 130 Millionen Euro. Die Zahl der Mitarbeiter legte ebenfalls um ein Zehntel zu und liegt nun bei 540. Zudem sind aktuell fast 30 Stellen ausgeschrieben.

Brunner hat 2019 weltweit „namhafte Projekte mit Möbeln bestückt“, wie es in einer Pressemitteilung heißt. Zu den jüngsten Referenzen zählen demnach der Schweizer Luxusuhrenhersteller Patek Philippe, der Sportwagenhersteller Porsche, der Hard- und Softwareriese Microsoft, der globale Wirtschaftsdienstleister Deloitte, das Fünf-Sterne-Hotel Steigenberger Frankfurter Hof, das Berliner Kongresscenter BCC, der Bildungscampus Heilbronn und das Tumorzentrum der Uniklinik Freiburg. „Es war ein herausragendes Jahr mit Designpreisen, Messepremierungen und einer großen Nachfrage nach unseren Produkten“, wird Gesellschafter und Vertriebsleiter Philip Brunner in der Pressemitteilung zitiert.

Dem Designmöbelhersteller, der 40 Prozent seines Umsatzes im Export erzielt, sei auch angesichts von globalen Verschiebungen, dem Abflauen der Weltwirtschaft und härter werdendem Wettbewerb „nicht bange“.

Brunner verfüge über eine große Bandbreite von Produkten, die sich für unterschiedliche Einsatzbereiche und Branchen eigne, etwa Büros, Schulen, Verwaltungen, Restaurants, Hotels oder Pflegeheime. Zudem investiert das Familienunternehmen, das ausschließlich in Rheinau produziert, weiter in seine Fertigungstechnik. In diesem Jahr soll ein neues, vollautomatisches Stofflager in Betrieb genommen werden.

Die Brunner GmbH wurde 1977 von Helena und Rolf Brunner gestartet und wird heute von den Gründern sowie deren Söhnen Marc und Philipp Brunner geführt. **ine**



Hochstapler: Der Stapelstuhl „fox“ ist einer der Bestseller des Rheinauer Designmöbelherstellers Brunner.



Historia

Mehr Umsatz, neuer Standort und Shop

FREIBURG. Der Onlinehändler und Spezialist für historische, personalisierte Geschenkartikel Historia GmbH zieht eine positive Bilanz des vergangenen Geschäftsjahres. Das Freiburger Unternehmen hat 2018/19 (bis 31. August) rund 2,86 Millionen Euro umgesetzt. Das sind gut 2,5 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Dies sei „trotz Umzug zu Beginn des Wirtschaftsjahres und schwierigen Rahmenbedingungen gelungen“, sagt Sophie Bender, die das Unternehmen in zweiter Generation führt.

Im Sommer 2018 war die Historia GmbH innerhalb Freiburgs umgezogen, in den etwa drei Millionen Euro teuren Neubau auf dem ehemaligen Güterbahnhofs-gelände. Hier verfügt das Unternehmen über rund 1.000 Quadratmeter Nutzfläche für das Lager sowie über etwa 400 weitere Quadratmeter für Büros. Eine Besonderheit ist laut Sophie Bender die dreistöckige elektrisch betriebene fahrbare Regalanlage, „die einzigartig in Europa sein dürfte“. Auch bei der Auftrags-erfassung sei man effizienter geworden, diese laufe nun digital ab.

Die 1987 gegründete Historia GmbH, laut Gründer Joseph Nietfeld „Platzhirsch in Kontinentaleuropa“, verfügt über rund fünf Millionen alte Zeitschriften und Zeitungen sowie über etwa 20.000 Jahrgangswine und Spirituosen. Auch personalisierte Geschenkartikel, die die Mitarbeiter beispielsweise selbst mit dem Namen des Beschenkten gravieren, zählen zum Sortiment.

Vertrieben wird ausschließlich übers Internet, in verschiedenen Shops und Sprachen.

Vergangenes Jahr ist zum einen ein eigener polnischer Onlineshop dazugekommen, wie Sophie Bender berichtet. Im Herbst startete Historia zum anderen einen Webshop für hochwertige personalisierte Kinder- und Babygeschenke, den „LittleStars-Shop“. Über diesen werden beispielsweise Schnullerketten, Musikdosen, Stapeltürme, Laufräder sowie hölzerne Schach- und Flipperspiele vertrieben, die auf Wunsch personalisiert werden können.

Im Geschäftsjahr 2018/19 entfiel, so wie in den Vorjahren auch, etwa die eine Hälfte des Umsatzes auf Zeitungen sowie Zeitschriften und die andere auf Weine, Spirituosen und Geschenksets. Den neuen Kinder-shop gab es damals noch nicht. Mit Wiederverkäufern setzte Historia zuletzt etwa 40, mit Endkunden rund 60 Prozent um. Letztere werden laut Sophie Bender zum Teil auch über Onlinemarktplätze erreicht. „Wir sind stolz, den Umsatzanteil mit Endkunden immer weiter ausbauen zu können, was sich dann vor allem im Ergebnis zeigt“, sagt sie.

Zurzeit beschäftigt das Unternehmen 32 Mitarbeiter, darunter 12 Aushilfen und 2 Azubis. „Das ganze Team zeigt eine Wahnsinnsleistung bei den gemeinsamen Bemühungen, digitaler und vor allem effizienter und schneller zu werden“, sagt die promovierte Betriebs-wirtin.

Von außen und von innen:
der neue Firmensitz der
Historia GmbH sowie
die Mitarbeiter inklusive
Firmengründer Joseph
Nietfeld (vorn Mitte) und
Geschäftsführerin Sophie
Bender (rechts daneben).

mae

KURZ NOTIERT



Die **Hochschwarzwald Tourismus GmbH** hat gemeinsam mit der Freiburger **Bellini-Gruppe** im Dezember ihre erste „Kuckucksstube“ eröffnet (siehe Bild). Das Restaurant ist im ebenfalls neuen Hotel Coucou am Bahnhof Titisee untergebracht. Eingerichtet wurde die Kuckucksstube im modernen Schwarzwaldstil, Betreiber ist die Bellini Bäder GmbH. Eine Investitionssumme wurde nicht genannt. Ziel der Kooperationspartner ist es, mit einem innovativen Gastronomiekonzept die regionale Küche zu beleben, wie es in der Pressemitteilung heißt. Eine Besonderheit des neuen Franchisekonzepts sei, dass es ohne Fachkräfte auskommt, die in der Branche vielerorts Mangelware sind. Weitere Kuckucksstuben sind für die nächsten Jahre geplant. Der Name ist an die modernen Design-Appartments namens Kuckucksnester im Hochschwarzwald angelehnt, die es seit 2014 gibt.

Der **Europa-Park** verzeichnet erneut einen Rekord: 2019 kamen laut Pressemitteilung über 5,7 Millionen Besucher in den Freizeitpark, so viele wie noch nie in der Unternehmensgeschichte. Nicht enthalten in der Zahl sind die Gäste der Ende November eröffneten Wasserwelt Rulantica. Europa-Park-Inhaber Roland Mack zieht eine positive Bilanz der ersten Wochen: „Rulantica ist sehr gut gestartet.“ Auch die Auslastung des im Mai neu eröffneten Hotels Krønāsår sei mit mehr als 90 Prozent außerordentlich gut. In Hotel, Wasserwelt und Infrastruktur hatte die Familie Mack rund 180 Millionen Euro investiert, so viel wie noch nie in der Firmengeschichte für ein Projekt. Rund 550 Arbeitsplätze wurden hier geschaffen. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen nun 4.450 Mitarbeiter. Vergangenen Sommer wurde zudem der Themenbereich Skandinavien nach rund einjähriger Bauzeit wieder für die Besucher eröffnet, der bei einem Brand zum Teil zerstört worden war. Die Kosten nennt das Unternehmen nicht. Laut Presseberichten will sich die Mack-Gruppe im elsässischen Plobsheim ansiedeln und dort ein Studio sowie Kreativzentrum mit zunächst 50 Arbeitsplätzen aufbauen.

Schwarzwaldmilch Offenburg
Energiezentrale eingeweiht

OFFENBURG. Die Schwarzwaldmilch Offenburg hat im Dezember ihre neue Energiezentrale eingeweiht. Rund neun Millionen Euro hat das Unternehmen darin investiert. Ziel ist die Zukunftssicherung der Produktionsstätte in Offenburg, wie es in einer Pressemitteilung heißt. Laut Schwarzwaldmilch-Geschäftsführer Andreas Schneider wurde die Energiezentrale in Offenburg nicht nur aufgrund stetig steigender Produktionskapazitäten erforderlich, sondern vor allem auch wegen der ökologischen Gesamtorientierung des Unternehmens und der gewünschten Effizienzsteigerung. Die Energiezentrale sei hocheffizient, umweltfreundlich und spare gegenüber der alten Dampfkesselanlage erhebliche Mengen an Energie und rund 1.100 Tonnen an CO₂-Emissionen pro Jahr. Umgesetzt wurde das Projekt von der Badenova-Tochter Wärmeplus. Am Standort in Offenburg produziert Schwarzwaldmilch „ein qualifiziertes und hochwertiges Pulver und Ingredientsportfolio“, wie Caroline von Ehrenstein, Leitung Marketing/Kommunikation der Molkerei, erklärt. Das Produktportfolio spiele eine bedeutende Rolle in der europäischen Süß-, Backwaren- und Gewürzindustrie sowie im Markt der stark wachsenden Sportlernahrung. Außerdem stellt Schwarzwaldmilch in Offenburg lebensmittelbasierte Spezialprodukte für die Pharmaindustrie her. An dem Standort arbeiten inklusive Aushilfen etwa 90 der insgesamt rund 420 Beschäftigten. **mae**

Gruner
Umzug in Tunesien

WEHINGEN. Die Gruner AG mit Stammsitz in Wehingen hat ihr neues, vergrößertes Produktionswerk in Tunesien eröffnet (Bild). Das bereits seit 1977 tätige Auslandswerk Gruner Tunesien ist von Tunis in einen nahegelegenen Industriepark umgezogen, da am Ursprungsstandort Platz zum Wachsen fehlte. Der 4.000 Quadratmeter große Neubau ermöglicht eine materialflussoptimierte Produktion sowie den Aufbau gespiegelter Produktions- und Montageprozesse, heißt es in der Pressemitteilung des Unternehmens. Rund 2,5 Millionen Euro wurden in den Neubau investiert. Zunächst soll die Produktionsstätte 320 Mitarbeiter beschäftigen, die langfristig auf 600 aufgestockt werden können. Gruner ist Stellantrieb-, Magnet- und Relais-Experte. Neben Wehingen betreibt das Unternehmen Produktionswerke in Serbien, Indien und Tunesien. Die Gruner AG wurde 1953 von Wolfgang Gruner gegründet und hat sich nach eigenen Angaben zum Weltmarktführer bei gepolt bistabilen Schaltrelais von 8 bis 200 Ampere entwickelt. Rund 1.200 Mitarbeiter sind insgesamt beschäftigt, davon 380 in Wehingen. **mae**

Der neue Gruner-Standort in Tunesien.



Bild: Gruner AG



110 Mitarbeiter beschäftigt die E.Optimum AG, die meisten davon in ihrem ungewöhnlichen Gebäude in Offenburg.

E.Optimum: Energieversorger setzt 2019 über 650 Millionen Euro um Steile Entwicklung

OFFENBURG. Die Firma E.Optimum hat sich innerhalb von zehn Jahren zu einem der Top 3 Anbieter unter den privatwirtschaftlichen, nicht-börsennotierten Energieversorgern in Deutschland entwickelt, so Boris Käser, Vorstandmitglied der Aktiengesellschaft. Das Unternehmen gehört mehrheitlich zur Offenburger Christian Funk Holding. Es wurde 2009 in München als Einkaufsgenossenschaft gegründet und ist seit 2014 eine AG. E.Optimum verkaufte im vergangenen Jahr mehr als 2,5 Milliarden Kilowattstunden Strom und über 2,3 Milliarden Kilowattstunden Erdgas. Das Erdgasgeschäft betreiben die Offenburger seit dem Jahr 2012. Der Umsatz des Unternehmens hat im vergangenen Jahr 652 Millionen Euro erreicht, das waren acht Prozent mehr als im Vorjahr. Die Firma beliefert über 30.000 Kunden (ausschließlich Gewerbe und Industrie, keine Privaten). Der typische Kunde ist der klassische Mittelständler.

Das Erfolgsmodell von E.Optimum beruht laut Boris Käser auf ihrem flexiblen Stromeinkauf. Das Unternehmen beschafft dabei Strom sowohl am kurzfristigen Spot- als auch am langfristigen Terminmarkt und nutzt damit - im Rahmen der strukturierten Beschaffung - die Vorteile beider Handelsplätze aus. Durch die Bündelung des Bedarfs ihrer vielen tausend Kunden erreicht E.Optimum Konditionen wie ein Unternehmen

der Großindustrie. Die erzielten Preise werden eins zu eins an die Verbraucher weitergegeben, so Käser. Der Energieversorger berechnet monatlich variable Preise. Dieses flexible Modell hat sich offenbar während der vergangenen Jahre bewährt - die Nachfrage wäre sonst kaum so hoch. Wie Käser ausführt, lag man in der Zeitspanne zwischen 2012 und 2017 um durchschnittlich neun Prozent besser als fixe Angebote.

Zum reinen Energiehandel sind inzwischen noch andere Dienstleistungen rund um die Energie gekommen. Seit 2017 verbaut und betreibt die E.Optimum intelligente Messstellen (digitale Stromzähler). Mittlerweile sind es über 3.300 solcher Zähler. Das Unternehmen berät darüber hinaus im energiewirtschaftlichen Umfeld, ist Anbieter von Ladelösungen für die E-Mobilität und bietet gesamtheitliche Konzepte im Bereich Batteriespeicher, Photovoltaik und Energiemanagementsystemen. Auch die Mitarbeiterentwicklung verlief sehr positiv. Zu Beginn des Jahres 2020 beschäftigt das Unternehmen circa 110 Arbeitnehmer. Dem Vorstand der Firma gehören neben Boris Käser Gert Nowotny als Vorsitzender und Martin Braun als stellvertretender Vorsitzender an. Der Aufsichtsrat besteht aus Josef Erdrich (Vorsitzender), Klaus Gaiser (stellvertretender Vorsitzender), Jochen Weinzierl und Wolfgang Bruder. **upl**

Kreissparkasse Rottweil Neue Hauptstelle

ROTTWEIL. In der Königstraße 44 in Rottweil ist nach rund dreijähriger Bauzeit die neue Hauptstelle der Kreissparkasse eröffnet worden. Die Baumaßnahmen bestanden aus der Kernsanierung eines alten Gebäudes sowie einem neuen Anbau. Die Nutzfläche von knapp 6.000 Quadratmetern bietet Raum für über 150 Arbeitsplätze. Die Investitionen lagen bei rund 25 Millionen Euro. Die Kreissparkasse beschäftigt insgesamt 462 Mitarbeiter und wies im Jahr 2018 eine Bilanzsumme von 2,87 Milliarden Euro aus. **orn**



Blick in die neugestaltete Kundenhalle der Sparkasse.



Der Hauptsitz der Franz-Morat-Gruppe in Eisenbach.

Franz-Morat-Gruppe steigert Umsatz und stellt sich auf Krise ein Mehr Antrieb für die Elektromobilität

EISENBACH. Die Franz-Morat-Gruppe hat ihren Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr um 4 Millionen auf rund 95 Millionen Euro gesteigert. „In Anbetracht der aktuellen wirtschaftlichen Situation ist das ein ordentliches, sogar ein gutes Ergebnis“, sagte Geschäftsführer Gökhan Balkis Ende 2019 bei einer Betriebsversammlung des Eisenbacher Herstellers von Zahnrädern und Antriebstechnik. Allerdings spüre man anhand der Auftragseingänge deutlich, dass neben der Automobilindustrie auch der Maschinenbau auf dem Weg in die Krise sei. So rechnet die Franz-Morat-Gruppe für 2020 denn auch mit einer deutlich zurückhaltenderen Entwicklung als in den Vorjahren. Die Umsatzplanung sieht ein Prozent Wachstum auf 97 Millionen Euro vor. „Wir werden unsere Aktivitäten in boomenden und konjunkturunabhängigeren Branchen wie der Medizin- und Rehaerätetechnik sowie der Intralogistik und der Elektromobilität weiter intensivieren“, sagte Balkis. Vor diesem Hintergrund sei der Produktionsbeginn bei Morat Swoboda Motion im polnischen Nowa Ruda – in direkter Nachbarschaft der Framo Morat Polska – ein besonderes Highlight des vergangenen Jahres gewesen. Seit Juli 2019 produziert die Franz-

Morat-Gruppe dort in einem Joint Venture mit dem polnischen Automobilzulieferer Swoboda verzahnte Antriebskomponenten für die Elektromobilität.

Auch das mexikanische Spritzgießwerk entwickelt sich laut Balkis gut. Die Großaufträge, die dieses Jahr in Mexiko in Serie gehen, sollen zur positiven Umsatzentwicklung beitragen. Zugleich erweitert die Franz-Morat-Gruppe nahe des Eisenbacher Stammsitzes ihre Kapazitäten in der Kunststoff-Spritzgießtechnik. Sie hat sich mit 20 Prozent an der LSM Matzka GmbH in Deißlingen beteiligt, einem inhabergeführten Werkzeug- und Formenbauer, mit dem seit 2001 Geschäftsbeziehungen bestehen. So sollen die Durchlaufzeiten bei der Fertigung von Neuwerkzeugen verkürzt, die Effizienz in der Bemusterungsphase gesteigert und die Reaktionszeiten für die Wartung sowie Reparatur von Bestandswerkzeugen reduziert werden.

Die Franz-Morat-Gruppe betreibt mehrere Standorte in der Region sowie Tochterfirmen in den USA, Mexiko, der Türkei und Polen mit insgesamt 650 Mitarbeitern, davon 570 am Hauptsitz in Eisenbach. Hinzu kommen mehr als 40 Mitarbeiter des Joint Ventures Morat Swoboda.

ine

Isensee Film

Bewegtes Jahr mit bewegten Bildern

FREIBURG. Das bewegte Bild boomt, gerade in der Unternehmenskommunikation. Davon profitieren auch regionale Produktionsfirmen wie die Freiburger Isensee Film GmbH. Das junge Unternehmen um die Brüder Jochen und Steffen Isensee hat ein bewegtes Jahr hinter sich. Der Umsatz hat sich in etwa verdoppelt, das Team ist auf drei feste (sowie mehrere freie) Mitarbeiter gewachsen und hat einen neuen Firmensitz in Freiburg-Hochdorf bezogen. Dort gibt es einen neuen Schnittplatz für die Postproduktion. Dafür und für den Umzug haben die Isensees mehr als 50.000 Euro investiert. Die Filmproduktionsfirma realisiert kulturelle und Kinofilme gleichermaßen wie Werbe- und Imagefilme. „Der

Bedarf an authentischem Storytelling für Unternehmensfilme wächst weiter“, sagt Jochen Isensee. Zu den Kunden zählen beispielsweise Roche, Lamborghini, Ferrari, Audi oder VW und auch viele Unternehmen aus der Region wie Sto, Freilacke und AHP Merkle.

In diesem Jahr wollen die Isensees die Dreharbeiten an ihrem ersten großen Kinofilm starten und ein weiteres Spielfilmprojekt in Angriff nehmen. Außerdem realisierten sie zusammen mit dem christlichen diakonischen Hilfswerk Stephanus eine Dokumentation über die Menschen im größten Flüchtlingslager der Welt im Norden von Uganda. Im Januar waren sie für Filmaufnahmen vor Ort.

ine

HWI IT wächst als Spezialist für digitalisierte Produktionsprozesse

Umsatz und Personal verdoppelt

MALTERDINGEN. Als Holger Wiedel am 1. Februar 2005, also vor genau 15 Jahren, seine auf Netzwerktechnik spezialisierte Firma HWI IT gründete, war der Begriff „Industrie 4.0“ noch kaum geläufig. Die umfassende Digitalisierung von Produktionsprozessen war indes damals schon der Schwerpunkt von Wiedel, den die Automation seit Langem fasziniert. Er hat in Braunschweig Elektro- und Datentechnik studiert und seine Diplomarbeit als Teil eines Nasa-Projekts für ein komplett autonomes System im Weltall geschrieben. Nach einer kurzen Tätigkeit bei Siemens in München und einer etwas längeren bei einem Netzwerkunternehmen in Emmendingen, entschloss er sich mit 34 Jahren zur Selbstständigkeit.

„Wir schließen die Lücke zwischen IT und OT“ beschreibt Wiedel die Spezialisierung seiner Firma. (OT steht für „Operational Technology“ und umfasst alle Technologien und Prozesse rund um die Produktion.) Denn genau an der Stelle hapert es seiner Beobachtung nach häufig. „Das Spannungsfeld zwischen IT und OT spüren wir an jeder Ecke“, sagt Wiedel. In vielen Unternehmen arbeiteten die IT-Abteilung und die Produktion nicht wirklich miteinander, das lasse sich an praktischen Themen wie den Arbeitszeiten ablesen. So gebe es beispielsweise in der IT – anders als in der Produktion – in der Regel keine Schichtdienste. Auch das ganze „Mindset“ wie Wiedel es nennt, sei komplett unterschiedlich, oft fehle den Informatikern das Verständnis für die Prozesse in der Produktion. Um die organisatorischen, technischen und menschlichen Lücken zwischen der IT und der OT zu schließen, hat die HWI IT GmbH das Framework „autolinguale IT“ entwickelt und patentieren lassen.

Damit war das Malterdinger Unternehmen in den vergangenen vier Jahren äußerst erfolgreich, seit 2015 haben sich die Kennzahlen verdoppelt. Der Umsatz ist



Holger Wiedel mit einigen seiner Mitarbeiter von HWI IT.

2019 auf rund vier Millionen Euro gestiegen, die Zahl der Mitarbeiter liegt aktuell bei 25. Und Holger Wiedel hat „so ein Gefühl“, dass die maximale Steigerung noch nicht erreicht ist. Denn seit wenigen Monaten ist HWI „Solution-Partner“ von Siemens und war auf einer großen Messe mit am Siemens-Stand. Das könnte zu einem weiteren Sprung führen. Schon jetzt zählt HWI viele Kunden aus dem Automotive-Sektor, zudem aus der Pharma-, Lebensmittel- und Getränkeindustrie. Seit Beginn stehen beispielsweise die Staatsbrauerei Rothaus und der Automobilzulieferer PWO auf der Referenzliste. Anfangs hat HWI IT nur beraten, mittlerweile setzen die Cyberexperten um Wiedel die Projekte mit der nötigen Hard- und Software auch um und bieten für den Betrieb Serviceleistungen an – auf Kundenwunsch sogar rund um die Uhr.

Das Wachstum geht also weiter. Die Zahl der Mitarbeiter steigt in diesem Jahr voraussichtlich um vier weitere, und HWI IT wird auch wieder, wie schon seit vielen Jahren, neue Auszubildende einstellen. **kat**

RVF feiert 25-jähriges Bestehen

Erfolgreiches Nahverkehrskonzept

FREIBURG. Der Regio-Verkehrsverbund Freiburg hat Ende 2019 sein 25-jähriges Bestehen gefeiert. 1994 hatten sich 19 Verkehrsunternehmen zur RVF GmbH vereint. Die Freiburger Verkehrs AG, die DB Regio, Südbadenbus und die SWEG Südwestdeutsche Landesverkehrs-AG sowie zwölf private Busunternehmen sind im Gesellschaftsvertrag zusammengeschlossen; die kommunalen Verkehrsbetriebe der Städte Bad Krozingen, Breisach und Emmendingen sind assoziierte Mitglieder. Ziel war es, mit einem vergünstigten Fahrpreis und einem einfachen Tarif mehr Kunden für den öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) zu gewinnen. Dieses Konzept ging auf. Die vom RVF eingeführte Regio-Umweltkarte, wie sie anfangs hieß, entwickelte sich zum Erfolgsmodell.

Sie ist heute allseits als Regiokarte bekannt und beliebt. 55.000 Fahrgäste beziehen sie mittlerweile im Abonnement. Insgesamt zählte der RVF im vergangenen Jahr laut vorläufigen Zahlen 120 Millionen Fahrgäste und nahm rund 100 Millionen Euro ein. **ine**



Gero

Neues Arbeitsplatzkonzept

BUBSHEIM. Die Gero GmbH & Co. KG, Systemanbieter für Drehtechnologie aus Bubsheim, hat rund 900.000 Euro in ein neues Arbeitsplatzkonzept investiert. Es trägt den Titel „Open Space“ und wurde im Dezember fertiggestellt. „Arbeitsplätze, Raumgestaltung und mobile Techniklösungen wurden in modernster und stilvoller Form in Einklang gebracht, um den Mitarbeitern die größtmögliche Selbstbestimmung in Bezug auf ihre Arbeitsweisen zu ermöglichen“, sagt Gesellschafterin Susanne Roth. Damit folge das Unternehmen Hightech-Arbeitswelten, in welchen die Belegschaften durchweg positive Erfahrungen mit offen gestalteten Bürowelten gemacht haben. Neu sind unter anderem Besprechungsinseln, sogenannte Think Tanks.

Vergangenes Jahr setzte Gero 35 Millionen Euro um und damit sieben Prozent weniger als im Vorjahr. In Bubsheim sind 220 Mitarbeiter beschäftigt, darunter zwölf Auszubildende. Das Unternehmen wurde 1981 von Susanne Roths Vater Dieter Roth gegründet, der es bis 2017 geleitet hatte und im Oktober vergangenen Jahres gestorben ist. Seit 20 Jahren ist zudem Klaus Merkt, der Mann von Susanne Roth, Geschäftsführer. Gero stellt seit 1987 Drehteile her, entwickelte kontinuierlich das Produktionsspektrum weiter und setzte bald auf die damals neue Mehrspindeltechnologie. Gero wurde erst Lieferant der Baubeschlag-, Elektro-



und Fahrradindustrie und ab 1998 auch der Automotivebranche. In den folgenden Jahren wurde laut Pressemitteilung die Produktionsfläche verdoppelt, und ein zweites Werk wurde eröffnet. 2008 folgte der Bau des Kompetenzzentrums für Schulung und Entwicklung. Insgesamt acht Millionen Euro wurden in die beiden Werke investiert.

Besprechungsinseln wie diese zählen zu den Neuerungen des im Dezember eingeführten Arbeitsplatzkonzeptes bei Gero in Bubsheim.

mae

CS Instruments

Mehr Umsatz und Neubau

TANNHEIM/HARRISLEE. Die CS Instruments GmbH & Co. KG hat 2019 über 20 Millionen Euro umgesetzt. Das sind 18 Prozent mehr als im Vorjahr. „Das Jahr 2019 war für CS Instruments nach 2018 wieder ein sehr erfolgreiches Jahr. Es hat sich gezeigt, dass wir mit den vielen neuen Messgeräten und speziell mit dem neuen Leckagemessgerät LD 500 auf dem richtigen Weg sind“, sagte der Inhaber und Geschäftsführer Wolfgang Blessing. Ein wichtiges Ereignis im vergangenen Jahr war der Bezug des neuen, drei Millionen Euro teuren Firmengebäudes in Harrislee bei Flensburg im Dezember. Es verfügt über 2.300 Quadratmeter auf zwei Etagen und wurde im Effizienzhaus-55-Standard mit einer Photovoltaikanlage errichtet. Hier sind 30 der insgesamt 80 Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Produktion und Versand untergebracht.

CS Instruments wurde im Jahr 2002 als Zwei-Mann-Betrieb gegründet, ist ein Spezialist in der Druckluft- und Gasmessung und wirtschaftet laut Blessing seit vielen Jahren erfolgreich. Mit den Messgeräten von CS Instruments werden Druckluftanlagen von Unternehmen weltweit überwacht und analysiert. Dabei kann beispielsweise festgestellt werden, ob die Anlage zu viel Energie verbraucht, saniert werden muss oder viel-



leicht sogar ein Leck hat. Die Produkte werden weltweit über die Tochterfirmen in sieben europäischen Ländern und Südafrika sowie über Vertreter in vielen weiteren Ländern vertrieben. Produziert werden alle Messgeräte in Tannheim, wo derzeit 50 Mitarbeiter beschäftigt sind. Das dortige 2.800 Quadratmeter große Gebäude, ein Plus-Energiehaus, wurde in den Jahren 2011 und 2016 erweitert.

Der neue Firmensitz von CS Instruments in Harrislee.

mae

Aktualisierte Pflichten der Importeure und Verreiber von Batterien

Kein gemeinsames Rücknahmesystem mehr

Das Bundesumweltministerium hat am 6. Januar seine „Feststellung der Einrichtung eines Gemeinsamen Rücknahmesystems gemäß § 6 Batteriegesetz“ widerrufen. Dies erfolgte auf Antrag des bisherigen „Gemeinsamen Rücknahmesystems (GRS) Batterien“, welches seit einigen Jahren Wettbewerbsverzerrungen zu seinen Ungunsten kritisiert hat. Gleichzeitig wurde das in Hamburg ansässige GRS von der dort zuständigen Landesbehörde mit bundesweiter Wirkung als „herstellereigenes Rücknahmesystem“ anerkannt. Damit gibt es auf absehbare Zeit kein gemeinsames Rücknahmesystem mehr, sondern aktuell nur noch fünf herstellereigene Rücknahmesysteme (siehe links). Eine solche Entwicklung ist im immer noch unverändert geltenden Batteriegesetz eigentlich nur als Auffangtatbestand oder Notlösung vorgesehen. Eine Änderung des Batteriegesetzes ist deshalb in Arbeit, wird aber voraussichtlich frühestens im Herbst 2020 in Kraft treten können.

Für Hersteller und Importeure von Gerätebatterien sowie für alle Händler, die Gerätebatterien verkaufen (separat, in Geräten oder den Geräten beigefügt), ist deshalb von Bedeutung, dass ihre bisherigen Pflichten fast unverändert weiterhin gelten.

Dazu gehören vor allem:

- die Beteiligung der Hersteller und Importeure an einem anerkannten System, also ab sofort an einem „herstellereigenen Rücknahmesystem“ (siehe unten)
- die Anzeigepflicht der Hersteller und Importeure ans Umweltbundesamt zum Beispiel bei Wechsel zu einem anderen System
- oder alternativ der Aufbau eines eigenen Systems, das jedoch von der Landesbehörde anerkannt werden müsste, wofür erhebliche Vorleistungen erforderlich wären und Folgepflichten entstünden (zum Beispiel flächendeckende unentgeltliche Rücknahme)
- die unentgeltliche Batterie-Rücknahmepflichten aller Verreiber in Handelsgeschäften oder deren unmittelbarer Nähe und diesbezügliche Hinweispflichten an alle Endkunden
- die Weitergabe der auf diese Weise eingesammelten Altbatterien an „herstellereigene Rücknahmesysteme“, welche ihrerseits verpflichtet sind, unentgeltlich geeignete Transportbehälter zur Verfügung zu stellen
- die Pflicht aller Batterieutzer zur getrennten Altbatterieentsorgung (also keinesfalls über die graue Restmülltonne) **ba**



Die fünf „herstellereigenen Rücknahmesysteme“ sind im Internet zu finden unter

- 🌐 www.grs-batterien.de
- 🌐 www.rebat.de
- 🌐 www.erp-recycling.de
- 🌐 www.ifa-gmbh.com
- 🌐 www.ecobatgroup.com

(Q Standorte, Deutschland, Ecobat Logistics)

Ansprechpartner der IHKs:

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

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

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



Bild: Seen - Fotolia

Leitfaden

Versand von Lithium-Ionen-Batterien

Eine gute Übersicht über die gefahrgutrechtlichen Anforderungen beim Versand von Lithiumionenbatterien liefert ein 17-seitiges Merkblatt (Leitfaden), das gemeinsam vom Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI) und der European Power Tool Association (EPTA) erarbeitet wurde. Darin werden die Anforderungen je nach Energiedichte der Batterien (kleiner oder größer als 100 Wattstunden) und je nach Verkehrsträger (Straße, Schiene, See, Luft) tabellarisch dargestellt.

Die aktuelle Version des Leitfadens datiert vom September 2019. Sie ist auf der Homepage der EPTA (www.epta.eu) sowohl in deut-

schers als auch in englischer Sprache mit dem Suchbegriff Lithium zu finden.

Die neue Version berücksichtigt die Änderungen durch das ADP 2019, die in erster Linie den Transport defekter Batterien betrafen. Hier ist eine spezielle Genehmigung von der Bundesanstalt für Materialprüfung (BAM) nicht mehr generell erforderlich, da stattdessen primär die neue Verpackungsanweisung P911 zu beachten ist. **Ba**



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



ERFINDERBERATUNG

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**, Romäusring 4, VS-Villingen, bietet Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat von **14 bis 17.30 Uhr** an. Nächste Termine: **11. Februar** und **10. März**.

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. Nächste Termine: und **6. Februar** und **5. März**. Im IHK-Gebäude in Lahr, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: **19. März**.

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

Übermittlung von Unternehmensdaten
**Änderung
des IHK-Gesetzes**

Durch das Datenschutzanpassungsgesetz vom 20. November 2019 wurde das IHK-Gesetz teilweise geändert. Entsprechend wurde nun die Datenschutzbelehrung der IHK aktualisiert. Die geänderte Passage lautet: Die IHK darf zur Förderung von Geschäftsabschlüssen und zu anderen dem Wirtschaftsverkehr dienenden Zwecken die Daten der Gewerbeanmeldung wie insbesondere Kommunikationsdaten und Angaben zum Betrieb (beispielsweise Wirtschaftszweig, Betriebsgröße) an nicht öffentliche Stellen übermitteln, sofern die IHK-Mitglieder der Übermittlung nicht widersprochen haben (Paragraf 9 Absatz 5 IHKG). wis

Vorsicht bei Rechnungen nach Frankreich
**Neue Vorschriften,
schärfere Strafen**

Seit 1. Oktober 2019 gibt es in Frankreich neue Angaben, die auf Rechnungen zu vermerken sind. Die Ordnungsstrafen bei Nichtbeachtung dieser Vorschriften wurden verschärft. Wichtig ist, dass Rechnungen zeitgleich mit Abschluss der Dienstleistung oder der Lieferung der Ware zu stellen sind. Außerdem sind ab sofort zwei weitere Angaben auf der Rechnung anzugeben: die Rechnungsadresse, wenn diese von der Adresse des Käufers abweicht, und die Bestellnummer, wenn diese im Voraus vom Käufer bestimmt wurde. Bei der Veranstaltung der IHK Südlicher Oberrhein „Rechnungstellung und Zahlungssicherung in Frankreich“ am 18. Februar (9 bis 12 Uhr) in Lahr erfahren die Unternehmen, wie sie ihre Rechnungen an französische Kunden korrekt ausstellen, ihren Forderungseinzug optimieren und lernen Maßnahmen kennen, um offene Forderungen im Frankreichgeschäft zu verhindern und zu realisieren. (Die Teilnahme kostet für IHK-Mitglieder 90 Euro. Anmeldung unter www.suedlicher-oberrhein.ihk.de, Q126133310) Am selben Tag trifft sich von 14 bis 16 Uhr der offene Arbeitskreis Frankreich. Thema der Veranstaltung ist „Onlinehandel in Frankreich“. Die Teilnahme ist kostenlos. fc

 Frédéric Carrière ☎ 07821 2703 650
✉ frederic.carriere@freiburg.ihk.de

Medizinprodukteverordnung

**Voraussetzungen für
die Verlängerung**

Vor allem kleine und mittlere Medizintechnik-Unternehmen erhalten eine Atempause: Das EU-Parlament hat Ende Dezember das zweite Korrigendum zur Verordnung 2017/745 (EU) über Medizinprodukte (EU-MDR) verabschiedet (siehe WiS 1/2020, Seite 6).

Die Änderung betrifft im Kern Medizinprodukte der neuen Risikoklasse Ir (wiederverwendbare chirurgische Instrumente). Sie dürfen nun auch bis Mai 2024 in Verkehr gebracht werden.

Allerdings muss dafür vor dem 26. Mai 2020 eine Konformitätserklärung gemäß

der bislang geltenden Rechtslage erstellt werden, wie es von der Clusterinitiative Medical Mountains im Januar hieß. Angesichts des Mangels an Zertifizierungsstellen hatte vielen Unternehmen die Gefahr gedroht, nach diesem Stichtag Klasse-Ir-Produkte nicht mehr verkaufen zu können. „Mit der Frist bleibt nun mehr Luft, die neuen Erklärungen nach EU-MDR einzuholen“, heißt es in der Pressemitteilung. Unabhängig davon müssten jedoch alle weiteren Vorgaben der EU-MDR erfüllt werden. Dazu zählen unter anderem die Überwachung nach dem Inverkehrbringen und die Registrierung von Wirtschaftsakteuren. sum



Bilder: Visual Generation

Bagatellgrenze

Klarheit in Einzelfragen

Für viel Verwirrung sorgte zu Jahresbeginn die Einführung der sogenannten Bagatellgrenze für Ausfuhren im nichtkommerziellen Reiseverkehr. Kunden mit Wohnsitz in der Schweiz bekommen seitdem erst ab einem Einkauf von über 50 Euro die Mehrwertsteuer erstattet. Das Gesetz trat in Kraft, obwohl viele Details, wie Geschäfte und Händler mit der neuen Regelung umgehen sollten, am 1. Januar noch nicht geklärt waren. Fragen gab es bei der Berücksichtigung von Flaschenpfand, beim Handling von Gutscheinen oder beim Umgang mit mehreren Kassensbons. Vom Bundesministerium der Finanzen (BMF) vernahm man noch im Dezember nur die Ankündigung, sich mit den Einzelfragen der Anwendung zu befassen. „Eine missliche Lage“, sagt Claudius Marx Hauptgeschäftsführer der IHK Hochrhein-Bodensee. „Die Geschäfte und der Handel wurden mit Unsicherheiten konfrontiert, die sie nicht zu verantworten hatten.“

Auf Druck der regionalen Wirtschaft, der IHK Hochrhein-Bodensee und des Handelsverbands hat das BMF nun Klarheit geschaffen. In einer Verwaltungsanweisung vom 10. Januar werden die offenen Fragen beantwortet. „Das war überfällig, denn die eigentlich vermeidbaren Verwirrungen waren erheblich“, sagt Marx. „Der Zoll, der ja nur die Ausfuhr als solche sowie den Wohnsitz des Ausführenden außerhalb der EU bestätigt, nicht aber über die Steuererstattung befindet, hat wegen der bestehenden Unsicherheiten auch nach Jahresbeginn weiterhin Ausfuhrzettel mit einem Warenwert unter 50 Euro bescheinigt.“ Obwohl die Bagatellgrenze natürlich zweifelsfrei gegolten habe, sei so der Eindruck entstanden, die Mehrwertsteuer könne weiterhin unabhängig vom Warenwert erstattet werden. „Wer die Steuer aus Kulanz auch in Zweifelsfällen weiter erstattete, lief das volle Risiko, bei einer nachfolgenden, negativen Beurteilung durch die Finanzverwaltung auf der Steuerschuld sitzen zu bleiben“, so Marx.

Das Schreiben des BMF an die Finanzbehörden der Länder vom 10. Januar sowie das ebenfalls im Januar aktualisierte Merkblatt zur Umsatzsteuerbefreiung geben nun Klarheit etwa beim Thema Flaschenpfand. Hier war die Frage, ob es zum Warenwert hinzuaddiert werden darf oder nicht. Ja, sagt das BMF. Kauft ein Schweizer Kunde Getränke im Wert von 45 Euro und wird durch das Pfand die 50 Euro-Grenze überschritten, kann die Mehrwertsteuer zurückerstattet werden. Die nachfolgende Pfanderstattung ist unschädlich – „aus Vereinfachungsgründen“.

Fraglich war zuvor auch, ob mehrere Kassensbons addiert werden dürfen. Hier sagt das BMF nein – auch dann nicht, wenn mehrere Gegenstände von ein und demselben Unternehmer an einen und denselben Kunden an ein und demselben Tag geliefert werden. „Eine Zusammenfassung mehrerer einzelner Rechnungen,

um dadurch die Wertgrenze von 50 Euro zu überschreiten, ist nicht zulässig“, heißt es in dem genannten Schreiben des Ministeriums. Großzügiger ist man dagegen wieder beim Autozubehör. Das ist zwar – gleich, ob mit dem Fahrzeug fest verbunden oder lose, zum Betrieb oder zur Pflege bestimmt – von der Steuerbefreiung ausgeschlossen; bei der Ermittlung der Wertgrenze darf es aber mitberücksichtigt werden.

Bei sogenannten Mehrzweckgutscheinen ist der Zeitpunkt der Einlösung maßgeblich, nicht der Erwerb. Hintergrund ist, dass beim Erwerb des Gutscheines oft nicht klar ist, welcher Mehrwertsteuersatz (7 oder 19 Prozent) für die bei der Einlösung gekauften Waren gilt. „Die Wertgrenze ist daher auch für Mehrzweckgutscheine anzuwenden, die vor dem 1. Januar 2020 ausgegeben, aber erst nach dem 31. Dezember 2019 eingelöst werden“, stellt das BMF klar. Bei sogenannten Einzweckgutscheinen (im Sinne des Paragraf 3 Absatz 14 Satz 1 des Umsatzsteuergesetzes) kommt die Steuerbefreiung für Ausfuhrlieferungen im nichtkommerziellen Reiseverkehr – unabhängig von der Überschreitung der Wertgrenze – nicht in Betracht. Vorsicht ist schließlich geboten, wenn beim Kauf die Wertgrenze überschritten wurde, aber nachträglich ein Teil des Kaufes wegen Reklamationen oder eines kulanzhalber gewährten Umtausches gegen Barauszahlung rückabgewickelt wurde. Ein solcher Sachverhalt ist zu berücksichtigen, kann die Erstattungsfähigkeit also ausschließen.

„Auch wenn jetzt weitgehend Klarheit herrscht, werden die Geschäfte und Händler weiterhin mit einzelnen Fragen konfrontiert werden“, befürchtet Marx. „Es bleibt daher unser primäres Ziel, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen und so dem Papierkram endgültig ein Ende zu setzen.“ Dann nämlich würde auch die Bagatellgrenze entfallen, die ja auf diesen Zeitpunkt befristet ist, und mit ihr alle Fragen der Anwendung. Wann allerdings ein IT-Verfahren zur Erteilung des Ausfuhrnachweises eingeführt wird, sei derzeit noch unklar. „Bis heute werden die Mittel dafür vom Rechnungsprüfungsausschuss im Bundestag blockiert. Dabei darf es nicht bleiben“, sagt Claudius Marx. **hw**



i

Das BMF-Schreiben gibt es als Download unter www.wirtschaft-im-suedwesten.de, Rubrik Themen

Wettbewerbsverbote für Geschäftsführer Unbeschränkt sind sie unwirksam

Während der Dauer ihrer Amtszeit unterliegen GmbH-Geschäftsführer – genauso wie Vorstände einer AG oder Arbeitnehmer – einem umfassenden Wettbewerbsverbot. Nach Beendigung der Geschäftsführungstätigkeit gilt kraft Gesetzes (nur) eine Geheimhaltungspflicht (Paragraf 85 GmbH-Gesetz). Will die Gesellschaft darüber hinaus sicherstellen, dass der Geschäftsführer nach seinem Ausscheiden nicht in Konkurrenz tritt, muss das ausdrücklich vereinbart werden. Allerdings setzt die Rechtsprechung der Vertragsfreiheit enge Grenzen.

Voraussetzung ist zunächst ein berechtigtes Interesse der Gesellschaft für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot, etwa der Schutz der bestehenden Geschäftsbeziehungen zu Kunden und Lieferanten. Darüber hinaus wird stets der zeitliche, räumliche und gegenständliche Umfang geprüft. Örtlich oder zeitlich

Örtlich oder zeitlich unbeschränkte Wettbewerbsverbote sind grundsätzlich unzulässig.

In zeitlicher Hinsicht ist von einer Regelgrenze von zwei Jahren auszugehen, die nur ausnahmsweise überschritten werden kann. Räumlich ist die Grenze umso weiter zu ziehen, je spezialisierter

das Unternehmen ist. Und gegenständlich ist ein Wettbewerbsverbot nur zu rechtfertigen, wenn das Tätigkeitsverbot Branchen umfasst, in denen für die Gesellschaft tatsächlich eine Konkurrenzsituation besteht.

Ist ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot zu weitgehend, sind die Konsequenzen unterschiedlich: Ist „nur“ die zeitliche Grenze überschritten, wird das Verbot auf die zulässige Dauer von in der Regel zwei Jahren reduziert. Ist das Verbot hingegen räumlich oder gegenständlich zu weit gefasst, führt dies zur Nichtigkeit der gesamten Klausel. Die Reichweite eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots ist daher stets an die Umstände des Einzelfalls anzupassen. Geht ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot räumlich oder gegenständlich zu weit, ist es unwirksam und damit wertlos. Sofern das Wettbewerbsverbot keine reine Kundenschutzklausel darstellt und die Berufsausübung erheblich erschwert wird, ist zudem eine Entschädigung zu gewähren. Wer sich dabei an den (für Arbeitnehmer geltenden) Berechnungsvorschriften der Paragraphen 74 ff. des Handelsgesetzbuchs orientiert (50 Prozent der zuletzt erzielten durchschnittlichen Gesamtvergütung), ist auf der sicheren Seite.

Barbara Mayer
Friedrich Graf von Westphalen & Partner



Bild: Stock Adobe

Änderungen des UWG geplant Wider den Abmahnmissbrauch

Mit ihrem im Mai 2019 vorgelegten Regierungsentwurf zur Reform des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) will die Bundesregierung der missbräuchlichen Abmahnindustrie Einhalt gebieten. Die Abmahnung nach dem UWG ist ein wirksames Instrument zur Bekämpfung von wettbewerbsrechtlichen Verstößen. Sie ist allerdings missbräuchlich, wenn der Abmahnende damit in erster Linie Gebühren erzielen will.

Erste Stellschraube ist der derzeit geltende sogenannte „fliegende Gerichtsstand“, wonach der Abmahnende das Gericht, vor dem er gegebenenfalls einen Prozess führen will, wählen kann. Dieser soll abgeschafft werden, damit sich Abmahner nicht bestimmte Gerichte aussuchen können, die voraussichtlich eher in ihrem Sinne entscheiden. Außerdem ist eine Einschränkung der Abmahnbefugnis von Mitbewerbern und Verbänden geplant. Hintergrund sind die negativen Erfahrungen mit Scheinkonkurrenten, die in einer Abmahnung eine Mitbewerberstellung behaupten, die in Wirklichkeit nicht besteht. Abmahnende Verbände sollen künftig auf einer vom Bundesamt für Justiz geführten Liste stehen, wofür unter anderem Voraussetzung ist, dass sie die Interessen von mindestens 75 Mitgliedern fördern. Gerade die Mindestmitgliederzahl war vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) kritisiert worden.

Beim Handwerk und im Einzelhandel kommt das Vorhaben gut an. Die Vertreter der Verbraucher- und Einzelhandelsverbände im Bundestagsausschuss für Recht und Verbraucherschutz begrüßten die im Entwurf vorgesehenen Maßnahmen als wichtigen Schritt zu mehr Rechtssicherheit. Diese ist gerade im Hinblick auf die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) nötig: Ob Datenschutzverstöße überhaupt abmahnfähig sind, ist derzeit unklar und daher vom Gesetzgeber zu entscheiden. Der DIHK empfiehlt, DSGVO-Verstöße vom Anwendungsbereich des UWG auszunehmen und deren Verfolgung damit den betroffenen Personen und Datenschutzbehörden zu überlassen. Im Dezember 2019 hatten mehrere Verbände den Rechtsausschuss des Bundestages aufgefordert, das Gesetz nun zügig zu verabschieden.

Lukas Kalkbrenner
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Kleinunternehmer im Umsatzsteuergesetz

Wie sich die Umsatzgrenze ermittelt

Das Umsatzsteuergesetz (UStG) enthält eine Vereinfachung im Rahmen der sogenannten Kleinunternehmerregelung (§ 19 UStG). Unternehmen mit vergleichsweise niedrigen Umsätzen wird damit das Wahlrecht eingeräumt, auf ihre Umsätze keine Umsatzsteuer zu erheben. Als Kleinunternehmer gelten Unternehmer, deren Umsatz im vorangegangenen Jahr einen Betrag von 22.000 Euro (bis einschließlich 2019: 17.500 Euro) nicht überstiegen hat und deren Umsatz im laufenden Jahr 50.000 Euro voraussichtlich nicht übersteigen wird. Beide Voraussetzungen müssen gegeben sein. Der Vorsteuerabzug ist infolge dessen ausgeschlossen.

Die Bemessung dieser maßgeblichen Gesamtumsatzgrenze bestimmt sich nach § 19 Abs. 3 UStG. Zum Gesamtumsatz gehören grundsätzlich alle steuerbaren Umsätze nach § 1 Abs. 1 Nr. 1 UStG, berechnet nach vereinnahmten Entgelten. Damit gehören Einfuhren aus dem Drittland (§ 1 Abs. 1 Nr. 4 UStG) und der innergemeinschaftliche Erwerb (§ 1 Abs. 1 Nr. 5 UStG) nicht zum Gesamtumsatz. Daneben bleiben bestimmte steuerfreie (Hilfs-)Umsätze nach § 4 UStG sowie Umsätze, die durch Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens erzielt werden (Verkauf und Entnahme), bei der Berechnung des Gesamtumsatzes unberücksichtigt. Insofern der Umsatz steuerpflichtig ist, wird auch die Umsatzsteuer in den Gesamtumsatz miteinbezogen.

Liefert der Unternehmer Gegenstände, für die er den Vorsteuerabzug nicht geltend machen konnte, da für die Aufwendungen das Abzugsverbot nach § 4 Abs. 5 oder § 12 Nr. 1 des Einkommensteuergesetzes gilt (§ 15 Abs. 1a UStG), sind diese Lieferungen nach Auffassung des Bundesfinanzhofes bei der Bemessung des maßgeblichen Gesamtumsatzes ebenfalls nicht

miteinzubeziehen. Es bleibt abzuwarten, inwiefern die Finanzverwaltung dieses Urteil im Bundessteuerblatt veröffentlicht und somit anerkennt.

Hat der Unternehmer seine gewerbliche oder berufliche Tätigkeit nur in einem Teil des Kalenderjahres ausgeübt, so ist der tatsächliche Gesamtumsatz in einen Jahresgesamtumsatz umzurechnen und der Umsatzgrenze gegenüberzustellen. Bei Neugründung eines Unternehmens gibt es keinen Vorjahresumsatz. In solchen Fällen ist daher allein auf den voraussichtlichen Umsatz des laufenden Kalenderjahres abzustellen und die Umsatzgrenze von 22.000 Euro zu beachten. Der Verzicht auf die Anwendung der Kleinunternehmerregelung kann gegenüber dem Finanzamt erklärt werden. Diese Wahl der Regelbesteuerung bindet den Unternehmer für mindestens fünf Jahre.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH

Ist der Umsatz steuerpflichtig, wird die Umsatzsteuer in den Gesamtumsatz miteinbezogen



Bild: Erwin Wodicka

Pensionsleistungen an beherrschenden Gesellschafter

Nicht immer verdeckte Gewinnausschüttung

Sogenannte verdeckte Gewinnausschüttungen (vGA) vermindern das Einkommen einer Kapitalgesellschaft nicht, das heißt sie erhöhen das zu versteuernde Einkommen der Kapitalgesellschaft (§ 8 KStG). Unter vGA versteht man die Zuwendung eines Vermögensvorteils an den Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft, die einem Nichtgesellschafter nicht gewährt worden wäre. Der Begriff wird im Gesetz nicht definiert und ist häufig Gegenstand von Rechtsstreitigkeiten.

Pensionsleistungen an einen Geschäftsführer sind nach der bisherigen Rechtsprechung des Bundesfinanzhofes (BFH) dann eine vGA, wenn der Geschäftsführer noch weiter angestellt ist und hierfür ein Gehalt erhält. Das Finanzgericht Münster hat in einem Fall (Urt. v. 25.07.2019 – Az. 10 K 1583/19 K) entschieden, dass dies nicht ausnahmslos so ist: Der Alleingesellschafter hatte seine Geschäftsführertätigkeit 2010 vollständig

aufgegeben und erhielt ab dann die vereinbarte Pension. Aufgrund der betrieblichen Entwicklungen stellte die Gesellschaft den Geschäftsführer 2011 mit neuem Vertrag wieder ein. In der Folgezeit erhielt er neben der Pension ein Geschäftsführergehalt, zusammen etwa 26 Prozent seiner vorherigen Gesamtbezüge. Das Finanzgericht Münster wertete dies nicht als vGA: Die Wiedereinstellung war bei Beginn der Pensionszahlung nicht beabsichtigt, die erneute Geschäftsführertätigkeit erfolgte allein im Interesse der Gesellschaft, und auch ein Nichtgesellschafter hätte bei dem geringen Gehalt zusätzlich die Zahlung der Pensionsleistung verlangt. Das Finanzgericht Münster hat die Revision zum BFH zugelassen. Es bleibt abzuwarten, ob dieser das Urteil bestätigt und im Einzelfall eine Abweichung von seiner bisherigen Rechtsprechung zulässt. **Stefan Lammel**
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Finanzgericht
Münster wertete
Pensionszahlung
plus Gehalt nicht
als vGA



Bild: So!Stock

Berufsbildungsmodernisierungsgesetz

Was schon gilt und was noch dauert

Das Gesetz zur Modernisierung und Stärkung der beruflichen Bildung (BBiMoG) ist zum Jahresbeginn in Kraft getreten (siehe WiS 1/20, Seite 53), doch nicht alle Änderungen gelten bereits. Wir geben einen Überblick über die wichtigsten Änderungen und darüber, was Unternehmen bereits jetzt beachten müssen und wo sie noch abwarten können.

Mindestausbildungsvergütung: Zum Jahresbeginn wurde eine Mindestvergütung für alle Auszubildenden eingeführt. Sie gilt für sämtliche Ausbildungsverträge, die ab dem 1. Januar 2020 abgeschlossen wurden oder noch werden. Geregelt wurde der monatliche Mindestbetrag pro Ausbildungsjahr bis 2023. Dieser steigt pro Ausbildungs-, aber auch pro Kalenderjahr an (siehe Kasten rechte Seite). Alexandra Thoß von der IHK Hochrhein-Bodensee geht davon aus, dass die meisten Unternehmen in der Region ihren Azubis bereits mehr als den Mindestbetrag zahlen und daher von den Regeln nicht betroffen sind. Wer die Vergütung erhöhen muss und dies vergisst, bei dem meldet sich

die Kammer: „Wer einen Ausbildungsvertrag bei uns einreicht, der nicht den Regeln entspricht, den weisen wir darauf hin“, sagt Alexandra Thoß. Ausgenommen von den neuen Regeln sind Unternehmen, die Tarifgemeinschaften angehören. Die Vergütung ab 2024 legt das Bundesbildungsministerium jährlich stets bis 1. November des Vorjahres fest.

Fortbildungsstufen: Für die neu eingeführte höherqualifizierende Berufsbildung gibt es drei Fortbildungsstufen, die jeweils eine eigene, zusätzliche Bezeichnung erhalten. Die erste ist der Berufsspezialist/die Berufsspezialistin, die zweite der Bachelor Professio-

nal und die dritte Stufe der Master Professional. Die Bezeichnungen gelten für die Fortbildungsordnungen des Bundes sowie für die Fortbildungsprüfungsregelungen der IHKs. „Voraussichtlich gibt es keine Rückwirkung, sodass die neuen Bezeichnungen für alle Abschlüsse ab diesem Jahr gelten“, sagt Alexandra Thoß. Die Details werden in den angepassten Fortbildungsverordnungen festgelegt, die noch verabschiedet werden müssen. Die IHK-Geschäftsführerin rechnet damit, dass dies im zweiten Halbjahr geschieht. „Die Teilnehmer der Fortbildungen werden darüber informiert“, sagt sie.

Prüfungswesen: Das BBiMoG bringt Entlastungen für die ehrenamtlich tätigen Prüfer mit sich. „Prüferinnen und Prüfer können nach einer Änderung des Berufsbildungsgesetzes künftig bei der Abnahme und Bewertung von Prüfungsleistungen durch Prüferdelegationen entlastet werden“, sagt der Jurist Harald Törtl, Geschäftsführer Berufsbildung bei der IHK Rhein-Neckar und einer der bundesweit renommiertesten BBiG-Experten. Außerdem dürfen künftig auch nur zwei Mitglieder des Prüfungsausschusses oder einer Prüferdelegation schriftliche oder praktische, jedoch nicht sogenannte flüchtige Prüfungsleistungen abnehmen und bewerten. „Hierzu bedarf es jedoch noch einer Änderung der Prüfungsordnungen der zuständigen Stellen auf Basis einer Empfehlung des Bundesinstituts für Berufsbildung in Form einer Musterprüfungsordnung“, sagt Törtl, der als Vertreter der IHK-Organisation in einer interministeriellen Arbeitsgruppe auf Bundesebene inhaltlich am Verhandlungsprozess des Gesetzes beteiligt war. Mit der Umsetzung dieser Neuerung sei frühestens im zweiten Halbjahr 2020 zu rechnen. Gleiches gilt für die neuen Durchlässigkeitsregeln. Beispielsweise kann ein Prüfling, der die Abschlussprüfung für einen drei- oder dreieinhalbjährigen Beruf nicht besteht, den Antrag stellen, dass ihm der Abschluss im entsprechenden zweijährigen Beruf anerkannt wird (siehe auch nächster Abschnitt).

Durchlässigkeit in der Beruflichen Bildung: Bei Berufen, für die es sowohl zwei- als auch dreijährige Ausbildungen gibt, soll es zwischen beiden eine größere Durchlässigkeit geben. Davon sollen Durchgefallene bei Abschlussprüfungen, aber auch Lehrlinge mit

an mindestens fünf Tagen freigestellt werden. Diese Schulzeiten dürfen seit Jahresbeginn nicht mehr auf die Ausbildungszeit aufgeschlagen werden. Außerdem haben Lehrlinge seit Jahresbeginn einen Anspruch, an Arbeitstagen, die der schriftlichen Abschlussprüfung unmittelbar vorangehen, freigestellt zu werden.

VERGÜTUNG FÜR AZUBIS

Folgende Mindestausbildungsvergütung gilt für alle Berufsausbildungsverträge, die ab dem 1. Januar 2020 abgeschlossen wurden/werden:

Beginn der Ausbildung	1. Ausbildungsjahr	2. Ausb.jahr	3. Ausb.jahr	4. Ausb.jahr
2020	515 Euro	608 Euro	695 Euro	721 Euro
2021	550 Euro	649 Euro	743 Euro	770 Euro
2022	585 Euro	690 Euro	790 Euro	819 Euro
2023	620 Euro	732 Euro	837 Euro	868 Euro

besonders guten Noten in den Zwischenprüfungen profitieren. Details regeln die Prüfungsordnungen, die in den nächsten Monaten aktualisiert werden.

Freistellung und Anrechnung bei Auszubildenden:

Ob jugendlich oder volljährig – seit diesem Jahr werden alle Auszubildenden gleich behandelt, wenn es darum

geht, dass Unternehmen sie für Prüfungen und Berufsschultage freistellen. „An der bisherigen Praxis der Entgeltfortzahlung ändert dies nichts“, heißt es vom DIHK. Bisher waren jugendliche Azubis bessergestellt als volljährige. Seit Jahresbeginn müssen volljährige Auszubildende vor der Berufsschule nicht mehr in den Betrieb kommen, wenn der Unterricht vor 9 Uhr beginnt. Bisher war das nur für Jugendliche der Fall, auch hier wurde die Regelung aus dem Jugendarbeitsschutzgesetz in das BBiMoG übernommen.

Darüber hinaus sollen alle Auszubildenden für die Teilnahme an einem Berufsschultag mit mehr als fünf Unterrichtsstunden einmal in der Woche für einen Arbeitstag freigestellt werden. Für Berufsschulwochen mit einem planmäßigen Blockunterricht von mindestens 25 Stunden sollen sie

an mindestens fünf Tagen freigestellt werden. Diese Schulzeiten dürfen seit Jahresbeginn nicht mehr auf die Ausbildungszeit aufgeschlagen werden. Außerdem haben Lehrlinge seit Jahresbeginn einen Anspruch, an Arbeitstagen, die der schriftlichen Abschlussprüfung unmittelbar vorangehen, freigestellt zu werden.

Teilzeitausbildung: Eine Berufsausbildung in Teilzeit können jetzt auch Menschen machen, die weder Kinder erziehen noch Angehörige pflegen.



IHK Hochrhein-Bodensee:
Alexandra Thoß
☎ 07531 2860-131
✉ alexandra.thoss@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:
Martina Furtwängler
☎ 07721 922-164
✉ furtwaenglerm@vs.ihk.de

IHK Südlicher Oberrhein:
Simon Kaiser
☎ 0761 3858-150
✉ simon.kaiser@freiburg.ihk.de

49. Basler Münzenmesse, 8. Februar, 9 bis 16 Uhr, Messegelände/Congress Center, Gastveranstaltung, Tel. +41 44 311 43 41, www.nvz-ch.org (Basler Münzenmesse)

Freiburger Spielzeugbörse, 8. Februar, 11 bis 16 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 761 29 22 42, www.freiburger-spielzeugboerse.de



Art Karlsruhe 2020, Internationale Messe für Klassische Moderne und Gegenwartskunst, Rahmenprogramm und Sonderausstellungen, darunter Artima Art Meeting und

Druckgrafik, Publikumstage 13. bis 16. Februar, 11 bis 19 Uhr, Messegelände, Tel. +49 721 37 20-5000, www.art-karlsruhe.de

Gebäude Energie Technik 2020 (Getec), Freiburg: Messe für energieeffizientes Planen, Bauen und Wohnen, mit Sonderthemen, Fachvorträgen, individuelle Impulsberatungen „Marktplatz Energieberatung“ (Online-Voranmeldung erforderlich), 10. Kongress Energieautonome Kommunen, 14. bis 16. Februar, 10 bis 18 Uhr – Parallele Immobilienmesse **Immo 2020**, mit Fachvorträgen, nur 15. und 16. Februar, Preopening am 14. Februar mit „2. Freiburger Immo-Update“ (Fachkongress zu Themen der Immobilienwirtschaft, Kongressticket erforderlich) – Messegelände, Tel. +49 761 38 81-02, www.getec-freiburg.de, www.immo-messe.freiburg.de

Fruchtwelt Bodensee, Friedrichshafen, Internationale Fachmesse für Erwerbsobstbau, Destillation und Agrartechnik, fachliches Rahmenprogramm, 14. bis 16. Februar, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Tel. +49 7541 708-405, www.fruchtwelt-bodensee.de

Tourissimo, Straßburg, 27. Internationale Touristikmesse, mit Nah- und Ferntourismus, Sportmöglichkeiten, Natur, Freizeitrouten, Wellness, 14. bis 16. Februar, 10 bis 19 Uhr, letzter Tag bis 18 Uhr, Messe-Kongresszentrum „Palais des Congrès“ (PMC), Tel. +33 3 88 37 67 67, www.tourissimo-strasbourg.com

Tier und Technik 2020, St. Gallen, 20. Internationale Fachmesse für Nutztierhaltung, landwirtschaftliche Produktion, Spezialkulturen und Landtechnik, Fokusthema Automatisierung / Digitalisierung / Smart Farming, Fachvorträge, Tieraustellung, 20. bis 23. Februar, 9 bis 17 Uhr, Olma-Messegelände, Tel. +41 71 242 01 99, www.tierundtechnik.ch



7. Com:Bau, Dornbirn, Messe für Architektur, Bauhandwerk, Energie und Immobilien, mit Fachvorträgen, Sonderschau Bauen mit Lehm, Ofroom: neue Materialien und Baustoffe, 28. Februar bis 01. März, 10 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +43 5572 305-0, combau.messedornbirn.at

34. Automobil, Freiburg: Neuwagen-Verkaufs- und Informationsveranstaltung, mit Sonderthemen, 28. Februar bis 1. März, Fr 12 bis 20 Uhr, Sa 10 bis 20 Uhr, So 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 761 38 81-02, www.automobil-freiburg.de

Pferd Bodensee, Friedrichshafen, Internationale Fachmesse für Pferde-Sport, Pferde-Zucht, Pferde-Haltung, mit breitem Rahmenprogramm, Gastland Schweiz, 28. Februar bis 1. März, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Gala-Abende „Im Takt der Pferde“ (Fr/Sa), Show „Facets of Riding“ (So), Messegelände, Tel. +49 7541 708-405, www.pferdbodensee.de

St. Galler Brocante, 36. Messe für Antiquitäten, Kuriositäten und Raritäten, 28. Februar bis 1. März, 10 bis 18 Uhr, Olma-Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +41 71 446 45 51, www.brocante-event.ch

Süma 2020, VS-Schwenningen, 30. Süd-deutsche Motorrad-Ausstellung: Motorräder, Roller-Trike- und Quadfabrikate, Zubehör, Gebraucht-Motorradmarkt, Rahmenprogramm, 29. Februar bis 1. März, Sa 10 bis 18 Uhr, So 10 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 7721 28 476, www.suema-vs.de



IT-Trans 2020, Karlsruhe, Internationale Konferenz und Fachmesse für intelligente Lösungen im öffentlichen Personenverkehr,

mit Parallelveranstaltung **Taxi & Ride-Hailing**, 3. bis 5. März, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 15 Uhr, Messegelände, Tel. +49 721 37 20-5198, www.it-trans.org

All About Automation, Friedrichshafen, Fachmesse für Industrieautomation, mit Fachvorträgen (Talk Lounge), 4. und 5. März, Mi 9 bis 17 Uhr, Do 9 bis 16 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 711 21 72 67-10, www.automation-friedrichshafen.com



GeoTherm 2020, Of-fenburg,

Europas größte internationale Fachmesse mit Kongress für Oberflächennahe und Tiefe Geothermie, einschließlich Bohrtechnik, 5. und 6. März, Do 10 bis 17.30 Uhr, Fr 9 bis 15.30 Uhr, Messegelände, Tel. +49 781 92 26-0, www.earththerm-offenburg.de

20. Schlaraffia, Weinfelden/Thurgau, Wein- und Gourmetmesse, 5. bis 8. März, Do/Fr 16 bis 22 Uhr, Sa 11 bis 22 Uhr, So 11 bis 18 Uhr, Messehallen am Marktplatz, Tel. +41 71 626 45 02, www.schlaraffia.ch

Bildung & Karriere Bodensee, Friedrichshafen: Ausbildung, Studium, Karriere bis beruflicher Wiedereinstieg und alternative Angebote, mit fachlichem Rahmenprogramm, 6. und 7. März, Fr 9 bis 15 Uhr, Sa 10 bis 15 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 751 95 126-791, www.buk-messen.de

Cult, Lörrach-Haagen, Job- und Bildungsmesse, mit fachlichem Rahmenprogramm, 6. und 7. März, Fr 9 bis 16 Uhr, Sa 10 bis 14 Uhr, Ausstellungsgelände Freizeitpark Grütt, Gastveranstaltung, Tel. +49 6201 469 69 00, www.bildungsmesse-loerrach.de



Freizeit-messen Freiburg: Bikes & More (Messe rund ums Fahrrad), Trips & Travels (Freizeitmesse), Outdoor & Sports (aktive Freizeitgestaltung), jeweils mit Rahmenprogramm, 6. bis 8. März, 10 bis 18 Uhr – neu **Rauch & Glut:** Grillmesse, mit anderen Öffnungszeiten: Fr 14 bis 21 Uhr, Sa 10 bis 20 Uhr, So 10 bis 18 Uhr - Messegelände, Tel. +49 761 38 81-02, www.freizeitmessen-freiburg.de, www.rauchglut-freiburg.de

11. Baby und Kind, Freiburg, Messe für Familien, 6. bis 8. März, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 761 38 81-02, www.baby-messe.freiburg.de

Aqua-Fisch, Friedrichshafen, 30. Internationale Messe für Angeln, Fliegenfischen und Aquaristik, mit Zubehör und Fachvorträgen, 6. bis 8. März, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7541 708-405, www.aqua-fisch.de

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



Originelle Tapas aus der deutschen Küche

Für ihre drei Schwarzwald-Tapas-Kochbücher wurden die Hobby-Köche Verena Scheidel und Manuel Wassmer aus Bühl mehrfach ausgezeichnet. Nun haben sie mit „Deutsche Tapas“ nachgelegt. Bekanntes aus der gesamten deutschen Küche haben sie dafür neu und in partytauglichen Mini-Portionen kreiert: Die über 140 Rezepte sind mal klassisch, mal modern, mal beides zugleich. Sie reichen von Schwarzwälder Forelle mit Schwartemagen über Hähnchen-Grießkugeln mit Schnittlauch und Kohlrabi-Flammkuchen bis hin zu Schwaben-Talern aus Spinatspätzle mit Champignon-Dip und Honig-Bier-Brezeln. Die originellen Kreationen und schönen Bilder machen schon beim Lesen Appetit. **mae**

Verena Scheidel/Manuel Wassmer | Deutsche Tapas
Cook & Shoot | 248 Seiten | 29,80 Euro

Besondere Holzbauwerke im Schwarzwald

Holzbaukunst im Schwarzwald ist der Schwerpunkt der Ausgabe 2020 des Magazins Bauart von Laible Verlagsprojekte aus Allensbach. Die Autoren berichten über besonders kunstvolle Holzbauten, in denen Tradition und Moderne erfolgreich verknüpft wurden. Darunter sind der 14 Meter hohe und für die Remstal-Gartenschau 2019 gebaute Urbach-Turm aus selbstformendem Holz, das Smart Luxury Hotel Fritz Lauterbad in Freudenstadt-Lauterbad genauso wie ein Wohnhaus in Schonach, bei dem Stahl und Holz kombiniert wurden, und ein Mehrfamilienhaus aus Konstanz-Petershausen, das in einem ehemaligen Pferdestall errichtet wurde. Die Bilder der Gebäude sind ebenso kunstvoll wie diese selbst. **sum**

Claudia Karrer/Martin Fritz | BAUART 2020
Laible Verlagsprojekte | 136 Seiten | 8,40 Euro



Reiseführer durch die digitale Welt

Der Moderator, Künstler und auf Firmenfeiern spezialisierte Berater Tobias Bücklein aus Konstanz ist auf neuem Terrain unterwegs: Unter dem Titel „Willkommen in Neuland“ hat er einen „Reiseführer durch YouTube, Instagram & Co. für Eltern und andere Digital Immigrants“ erstellt. Dabei geht er von seinem 17-jährigen Sohn Oskar aus, einem erfolgreichen Youtuber, der im Gegensatz zu ihm selbst in zwei Welten lebt: der realen und der digitalen. Letztere lernte der Papa nach und nach kennen – und hilft in seinem locker zu lesenden, mit Interviews (mit Sohn Oskar und anderen Social-Media-Erfahrenen) gespickten Buch auch anderen „Leidensgenossen“, sich im digitalen Universum zurechtzufinden. **mae**

Tobias Bücklein | Willkommen in Neuland
Kreuzfeldt digital | 126 Seiten | 18 Euro

Prüfungsvorbereitung im Bewachungsgewerbe

Der Boom der Sicherheitsbranche hält unvermindert an. Man kann davon ausgehen, dass auch künftig gut ausgebildetes Sicherheitspersonal in vielschichtigen Bereichen des Bewachungs- und Sicherheitsgewerbes benötigt wird. Der DIHK hat daher seinen Leitfaden zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung neu herausgebracht. Darin sind die neuen bewachungsrechtlichen Vorschriften, darunter auch der neue Rahmenplan vom Juni 2019, enthalten. Die Publikation vermittelt somit sämtliche Grundkenntnisse für eine erfolgreiche Teilnahme am Unterrichtsverfahren und der Sachkundeprüfung. Kontrollfragen zu fast allen Themen mit Antworten und Erläuterungen sind hilfreich. **dihk**

Andree Peters/Thomas Lowien/Joachim Weger | Unterrichtung im Bewachungsgewerbe
DIHK-Verlag | 312 Seiten | 23,50 Euro zzgl. Versandkosten (www.dihk-verlag.de)



IMPRESSUM

„WIRTSCHAFT IM SÜDWESTEN“

Zeitschrift und amtliches Verkündungsorgan der Industrie- und Handelskammern im Regierungsbezirk Freiburg - ISSN 0936-5885

Redaktion:

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

Schnewlinstraße 11-13, 79098 Freiburg Postfach 860, 79008 Freiburg Telefon 0761 15105-0, Fax 0761 3858-398 E-Mail: wis@freiburg.ihk.de www.wirtschaft-im-suedwesten.de

Titelbild: ollo / Montage: Falkenstein

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. 38 gültig ab Januar 2020.

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 2860-190

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

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

IHK Südllicher Oberrhein

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

Erscheinungsweise:

Diese Druckversion der Wirtschaft im Südwesten erscheint am 31. Januar. 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 19,80 Euro/Jahr beim Verlag abonniert werden.

BÖRSEN

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Unser Gasthaus mit Hotelbetrieb liegt in einem kleinen touristisch frequentierten Ort im Süden der Ortenau. Es ist weitgehend modernisiert. Gute Entwicklungsmöglichkeiten und viel Potenzial sind vorhanden. Aus Alters- und Gesundheitsgründen möchten wir unser Haus verpachten oder verkaufen, auch Pachtkauf ist möglich. Über Ihr Interesse freuen wir uns. **LR-EX-A-1/20**

Spezialisierte Einzelhandel mitten in der Freiburger Altstadt sucht Nachfolger. Gegründet 1998, Schwerpunkt Feinkost und Delikatessen, 140 Quadratmeter (keine Frischware). Bekannt durch beste Speiseöle, Fruchtsäfte, Acetos und Gewürze mit ergänzenden Sortimenten sowie Weine aus Baden (regional), Europa und Übersee. Edle Brände, Gin, Rum et cetera. Angeschlossene Abteilung für Kochmesser und Zubehör. Teilweise Alleinstellungsmerkmale. Kontakte zu langjährigen Lieferanten und bestehender Kundenstamm im In- und Ausland. Vier feste, erfahrene, sehr engagierte Mitarbeiter können übernommen werden. Nach 22 Jahren Übergabe aus Altersgründen. Einarbeitung wird gerne zugesichert. **LR-EX-A-2/20**

Gut gehendes Elektronik-Fachgeschäft (An- und Verkauf von Elektronik) im Landkreis Lörrach zu verkaufen. Ideal für Existenzgründer. Eine gründliche Einarbeitung ist gewährleistet sowie eine weitere Betreuung von mindestens sechs Monaten. **KN-EX-A-591/20**

Ortsunabhängiges erfolgreiches Ingenieurbüro (Nachfolger muss kein Ingenieur sein), spezialisiert auf den Vertrieb von Lackierkabinen, sucht Nachfolger/in. Keine festen Mitarbeiter, Zusammenarbeit mit Fremdfirmen. Kunden sind Lackierbetriebe für Kfz und Industrie. Zu- und Verkauf von Anlagen, direkte Lieferung an Kunden ohne Zwischenlagerung, keine Produktion. Exklusives Vertriebsrecht in Deutschland, Österreich und Schweiz. **KN-EX-A-590/19**

Außergewöhnlicher Schuhladen in Konstanz aus Altersgründen abzugeben. In guter Auflage in der Konstanzer Altstadt liegt das kleine und umsatzstarke Geschäft. Durch das spezielle Sortiment (u.a. Barfußschuhe) stehen wir nicht in direkter Konkurrenz zu den „Großen“. Seit Jahren stetig steigende Umsatzzahlen, über lange Zeit optimiertes Sortiment, hoher Anteil treuer Stammkunden. Miete überschaubar durch die geringe Ladenfläche.

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 Südllicher 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 Südllicher 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 März-Ausgabe ist der 5. Februar.



Bundesweite Existenzgründungsbörse:
www.nexxt-change.org

Recyclingbörse:
www.ihk-recyclingboerse.de

che (26 Quadratmeter). Lagerraum vorhanden, keine Ablöse, nur Übernahme des Ladens/Lagerbestands (circa 1.000 Paar Schuhe). Der Laden kann auch von einer Person betrieben werden (zuletzt zwei Minijobber). **KN-EX-A-589/19**

Zur Erweiterung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Statiker/Tragwerksplaner (m/w/d). Das Büro befindet sich in einem Vorort von Donaueschingen im Herzen des Schwarzwald-Baar-Kreises. Der Inhaber möchte sich in etwa drei bis fünf Jahren altersbedingt zurückziehen. Dieser Zeitraum soll zur Einarbeitung dienen, damit der/die Nachfolger/in sämtliche Abläufe, Prozesse und die Kunden bis ins Detail kennenlernt und Schritt für Schritt an die Selbstständigkeit herangeführt wird. Gerne begrüßen wir junge Absolventen des Bauingenieurstudiums mit Schwerpunkt konstruktiver Ingenieurbau/Statik. Grundsätzlich suchen wir jedoch geeignete Persönlichkeiten mit entsprechender Qualifikation, die wissbegierig und engagiert sind und mit durchdachten Lösungsansätzen die Zukunft des Bauens mitgestalten möchten. Eine gewisse Führungskompetenz sollte vorhanden sein. Wir erstellen statische Berechnungen und Pläne für Beton-, Stahl- und Holztragwerke. Unsere Projekte sind sehr vielfältig. Das Unternehmen ist seit mehr als 20 Jahren erfolgreich am Markt etabliert und wird bisher familiengeführt. Zurzeit beschäftigt das Büro neun Mitarbeiter, Voll- und Teilzeit gemischt. Der Jahresumsatz liegt im Schnitt bei 600.000 Euro.

VS-EX-A-24/19

Kleinbetrieb (Schleiferei) mit guter Ertragslage und Kundenstamm inklusive Halle (260 Quadratmeter) und Grundstück (1.240 Quadratmeter) aus gesundheitlichen Gründen zu verkaufen.

VS-EX-A-25/19

Nachfolger in der Region Baar/Heuberg gesucht. Branche: Ausstellung und Verkauf von Weihnachtsskripen und profanen Kunstobjekten aus den Gröndner-Kunstwerkstätten, gehobener Bereich. Das Unternehmen besteht ursprünglich seit 1981, Verkauf aus Altersgründen. Bestehender Kundenstamm aus dem gehobenen Bereich/Kirchen. Keine Mitarbeiter vorhanden, die Objekte sind nicht ortsgebunden. Zu übernehmen sind die Objekte sowie bei Bedarf die Aufbauten. Interesse an Kunst und Kultur ist von Vorteil. Bei Einarbeitung behilflich, Bezahlung bei Übergabe. Mein Kleinunternehmen ist ausbaufähig und schuldenfrei.

VS-EX-A-26/19

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Industrievertrieb sucht Firmen-/Händlerkontakte nach Osteuropa. Wir vertreiben Kennzeichnungstechnik mit Automationen wie Beschriftungslaser, Tintenstrahldrucker, Etikettierer, Ersatzteile et cetera zur Produktkennzeichnung. Gebrauchte und neue Anlagen. **KN-HV-546/20**

Handelsvertreter/innen in Deutschland, Österreich, Schweiz und Italien für ein Erfolgsprodukt aus der „Höhle der Löwen“, das sie mit in ihr Portfolio aufnehmen möchten, gesucht. Das Produkt ist aus dem Bereich Haushalt/mechanische Haushaltsgeräte/Thema Bügeln/innovative Alltagshelfer. Zu Ihren Hauptaufgaben zählen sowohl die Gewinnung von Neukunden als auch die Pflege von Bestandskunden. Außerdem suche ich Kontakt zu Handelsagenturen mit Auslandskontakten. **KN-HV-545/19**

BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL

Junge Vertriebsgesellschaft sucht Investor zum weiteren Vertriebsausbau. Das Unternehmen hat sich auf einen profitablen Nischenmarkt spezialisiert. Die Produkte generieren eine starke Kundenbindung mit mtl. langfristigen Einnahmen. Gesucht wird ein Investitionsvolumen von 300.000 Euro. Das Unternehmen bietet eine Festverzinsung mit Gewinnbeteiligung als endfälliges Darlehen in Form einer stillen Beteiligung.

LR-B-02/20

KOOPERATIONSBÖRSE

Dienstleistungsunternehmen der Steuerungstechnik (mehr als 15 Mitarbeiter) sucht Maschinen- und Anlagenbauer in der Region Südbaden für projektweise Zusammenarbeit und langfristige Kooperation. Über 20 Jahre Erfahrung in der Verfahrenstechnik und spezielle Branchenkenntnisse u.a. in der Kies-/ Baustoffindustrie, Aufbereitungstechnik, Lebensmitteltechnik, chemischen Industrie (keine Automobilindustrie!). **LR-K-01/20**

Viele Teebeutel hängen an Fäden aus Stühlingen

Aufgebrüht

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: Teebeuteläden der Zwirneri an der Wutach.

Reißfest, hitzebeständig

An ihm hängt der ganze Geschmack. Der Faden verschließt den Teebeutel, verbindet ihn mit dem Etikett und hält ihn am Tassen- oder Kannenrand fest. Er muss reißfest sein, zudem geschmacksneutral, frei von Zusatzstoffen und hitzebeständig, schließlich wird er mit dem Tee zusammen aufgebrüht. Die Herstellung der Teebeuteläden aus Stühlingen ist deshalb vielfach zertifiziert, unter anderem mit dem Siegel „FSSC 22000“ für Lebensmittelsicherheit. Die Zwirneri an der Wutach versorgt weltweit mehrere hundert Teeproduzenten mit Fäden. Geschäftsführer Patrick Steinweg schätzt, dass sein Unternehmen damit Marktführer ist. Es erzielt zwei Drittel des Umsatzes mit den Teebeuteläden. Der Anspruch ist, über die Qualität zu punkten. Steinweg will für jede Teeabpackmaschine den optimalen Faden anbieten. Die Zwirneri beliefert ihre Kunden direkt, sie beschäftigt mehrere Verkäufer, die jeweils für eine Weltregion zuständig sind. Der Chef Steinweg beispielsweise für den wichtigen asiatischen Markt.

Fachen, zwirnen, spulen

In Stühlingen spinnt man nicht, man zwirnt nur. Das Vorprodukt, aus dem die Teebeuteläden entstehen, sind sogenannte Einfachgarne. Es gibt sie aus Baumwolle, Viskose und Polypropylen, immer häufiger Biobaumwolle und PLA (polylactic acid). Für die meisten Teebeuteläden wird Baumwolle verwendet. Einige Spinnereien fertigen die Einfachfäden speziell für die Zwirneri an der Wutach. In Stühlingen werden sie – nach einer gründlichen Wareneingangsprüfung – in einem ersten Schritt gefacht, das heißt die gewünschte Anzahl von Fäden wird zusammengeführt, aber noch nicht verzwirnt. Das passiert im nächsten Schritt: Im sogenannten Doppeldrahtverfahren, der gängigsten Zwirntechnik, verdrehen die Maschinen die Fäden. Anschließend werden sie in der gewünschten Länge auf die Konen gespult. Die Standardspule misst 20.000 Meter Faden. Das reicht für rund 100.000 Teebeutel, denn einer braucht etwa 20 Zentimeter Faden. Der übliche Karton, in dem die meisten Fäden die Zwirneri verlassen, beinhaltet 18 solche Spulen. Sie gehen von Stühlingen in mehr als 65 Länder auf allen Kontinenten. Der Exportanteil liegt bei 75 Prozent.

Tee, Tampon, Tüten

Die Zwirneri an der Wutach wurde 1886 gegründet. Wie der Name schon sagt, liegt sie direkt am Fluss, dessen Wasser über Transmissionsriemen viele Jahrzehnte die Maschinen antrieb. Mittlerweile sorgt ein vollautomatisch gesteuertes Wasserkraftwerk für den Großteil der benötigten Energie. Die Zwirneri ist nach wie vor ein Familienunternehmen, mittlerweile in fünfter Generation. Patrick Steinweg teilt sich die Geschäftsführung mit Helmut Falkenstein, sein Bruder Marcel Steinweg kümmert sich um Administration und Personal. Ihr Vater Gerd Steinweg hat den Betrieb Anfang der 1980er-Jahre neu aufgestellt. Bis dahin hatte die Zwirneri mit einem sehr breiten Portfolio viele unterschiedliche Branchen bedient, beispielsweise Fischernetz-, Reißverschluss- sowie Nähgarne hergestellt. Gerd Steinweg speckte das Sortiment ab, spezialisierte sich auf die Lebensmittel- und Hygieneindustrie sowie auf Verpackungen. Zum Sortiment zählen außer Teefäden etwa Fäden für Damentampons und Zwirne für Mehlütten, Kartoffel- oder Futtersäcke. Der Umsatz entwickelt sich positiv. Die Zahl der Mitarbeiter liegt konstant bei rund drei Dutzend. **kat**

