

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

MAI/JUNI 2020
erscheint am 19.5.2020

Wichtiges Geld

IHK hat viele tausend Anträge auf Soforthilfe bearbeitet

Weinbotschafterin

Alixé Winter ist der kreative Geist in der Alten Wache Freiburg

Warnklebebänder

Tesa produziert in Offenburg „Social Distancing Tapes“

Folgen der Coronapandemie

Infizierte Wirtschaft



IHK

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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Wie könnte es anders sein: Auch diese Ausgabe unserer Zeitschrift befasst sich mit Corona, präziser, mit den Auswirkungen des Virus auf ganz verschiedene Bereiche der Wirtschaft und Gesellschaft.* Das Titelthema sammelt Stimmen und Eindrücke aus einigen Branchen: Handel, Gastronomie und Hotellerie, Tourismus, Transport und Logistik, Banken, Medizintechnik und Automobilzulieferer ab Seite 6.

Bild: Florian Forsbach



Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

Die Bearbeitung der Anträge auf Soforthilfe der Landes- und Bundesregierung war und ist Aufgabe der IHK. Sie hat während der vergangenen Wochen viele tausend Anträge bearbeitet. Eindrücke von diesem Geschehen ab Seite 17.

Krise kann auch Chance sein. Ein kleines Beispiel: Als nach dem 11. September 2001 die Nachfrage der Amerikaner nach Kuckucksuhren stark nachließ, begann der Schonacher Hersteller Rombach & Haas mit der Entwicklung moderner Kuckucksuhren, die sich inzwischen zum Renner des Unternehmens entwickelt haben (Seite 38).

Dass es neben Masken (Seite 11) und Beatmungsgeräten sowie dafür nötigen Teilen (siehe Seite 41, Dunkermotoren) noch weitere Produkte gibt, die in der Krise stark nachgefragt sind, zeigt das Beispiel auf unserer „Letzten Seite“. Es sind dies die Warnklebebänder der Firma Tesa, die vorwiegend in Offenburg hergestellt werden (Seite 80).

In eigener Sache: Diese Ausgabe der Wirtschaft im Südwesten ist eine Doppelnummer Mai/Juni. Unser Anzeigenaufkommen ist stark eingebrochen und hätte für die Produktion sowohl einer Mai- als auch einer Juni-Nummer nicht ausgereicht. Wir hoffen, Sie haben trotzdem

viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn

*Redaktionsschluss dieser Ausgabe war der 8. Mai 2020.

i i i
i i i
i i i

INHALT

MAI/JUNI

4 PANORAMA

6 > TITEL

Coronapandemie:
Infizierte Wirtschaft

12 LEUTE

12 Gründer:

Gregor Groß-Czilwik, Mark Keller,
Frank Schwemmer, Dominique
Kosse, Oliver Strohmeier,
Daniel Mark

> 14 Kopf des Monats:

Alixé Winter

16 Markus Reithwiesner/Birte

Hackenjos/Harald Wagner

Hans-Martin Souchon

Rolf Merte/Nicolas-Fabian

Schweizer/Marc Bunz

Christophe Gourlan

17 > REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

38 UNTERNEHMEN

38 Rombach & Haas

40 Solarcomplex, Finanzkanzlei
Südbaden, Marquardt

41 Dunkermotoren, Zahoransky

42 Sto, Mediclin

Baumaschinen Beyer

43 Hekatron, Macs Software

44 Progress-Werk Oberkirch

45 Projekt Fundraising

46 Schweizer Electronic

47 Huber Kältemaschinen
Bischenberg

> Themen der Titelseite



Rombach & Haas Kreativ in der Krise

Conny und Ingolf Haas aus
Schonach haben vor knapp 20
Jahren eine wirtschaftliche Kri-
se genutzt, um kreativ zu wer-
den. Herausgekommen sind die
modernen Kuckucksuhren.



REGIO REPORT

IHK hat viele tausend
Anträge auf Soforthilfe
bearbeitet

17

Kopf des Monats

Weinexpertin Alixé Winter

Sie ist der treibende Geist und der
kreative Kopf in der frisch reno-
vierten Alten Wache Freiburg: Alixé
Winter führt seit über 20 Jahren die
Geschäfte der Vinothek und Weinbar
am Rande des Münsterplatzes.



6

TITELTHEMA: Coronapandemie

Das Virus infiziert die Wirtschaft

Das Coronavirus hat nicht nur Menschen, sondern auch die Wirtschaft infiziert, nahezu alle Branchen. Unsere Titelgeschichte befasst sich mit den wirtschaftlichen Folgen der Coronakrise in der Region, soweit sie Anfang Mai zu erfassen waren.

Ausbildung Folgen der Pandemie

Stillgelegte Betriebe, geschlossene Berufsschulen: Was bedeutet die Pandemie für Auszubildende und Betriebe? Fragen und Antworten zu den Folgen für die Berufsbildung.



56



80

Aus dem Südwesten Warnende Klebebänder

Schwarz-gelbe und rot-weiße Klebebänder mahnen derzeit zum Abstandhalten. Ein großer Teil dieser „Social Distancing Tapes“ stammt aus Offenburg, wo der Klebespezialist Tesa sein größtes Werk betreibt.



WIS IM NETZ

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

- 48 Sick, Hotel Go2Bed
Kronen Nahrungsmitteltechnik
- 49 Aesculap
Geldermann
- 50 Volksbank in der Ortenau/
Volksbank Schwarzwald Baar
Hegau, Sparkasse Offenburg/
Ortenau
- 51 Verlag Herder, Maschinen-
fabrik Berthold Hermle

52 PRAXISWISSEN

- 52 Recht
- 54 Steuern
- 55 International
- 56 Bildung
- 58 Innovation
- 59 Umwelt

60 MESSEN

- 60 News
- 61 Kalender

80 > DIE LETZTE SEITE

Aus dem Südwesten:
Warnklebebänder von Tesa
aus Offenburg

STANDARDS

- 55 Impressum
- 62 Literatur
- 77 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Der Regionalausgabe Freiburg liegt ein Flyer der Omni-print GmbH, Gundelfingen und Freiburg bei. Den Regionalausgaben Konstanz und Schwarzwald-Baar-Heuberg sind Prospekte der Regatix Betriebseinrichtungen GmbH in Illfeld beigelegt.

Bilanz der gesetzlichen Unfallversicherung Weniger Arbeitsunfälle

Die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) meldet für das Jahr 2019 eine positiv Entwicklung: Die Zahl der meldepflichtigen Arbeitsunfälle ist um 0,4 Prozent auf rund 874.000 gesunken. Das geht aus einer Pressemitteilung von Mitte April hervor. Meldepflichtig sind Arbeitsunfälle immer dann, wenn sie eine Arbeitsunfähigkeit von mehr als drei Tagen oder den Tod zur Folge haben. Laut der vorläufigen Zahlen gingen auch die Wegeunfälle zurück – und zwar um 0,9 Prozent auf rund 187.000. Tödliche Unfälle gab es vergangenes Jahr 816. 309 davon ereigneten sich auf dem Arbeitsweg (2018: 310), 507 auf der Arbeit. Die Zahl der tödlich Verunglückten stieg um 86 beziehungsweise 20,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Allerdings handelte es sich bei 82 um Todesfälle aus den Jahren 2000 bis 2005, zu denen die Strafprozesse erst 2019 abgeschlossen wurden. Einen neuen Tiefstand hat laut DGUV 2019 die Zahl der neuen Unfallrenten erreicht. Rund 17.900 Menschen erhielten erstmals eine Rente aufgrund eines Arbeits- oder Wegeunfalls, das sind knapp 200 weniger als im Vorjahr. „Damit setzt sich der positive Trend der vergangenen Jahre fort“, bilanzierte Stefan Hussy, Hauptgeschäftsführer der DGUV. Angesichts der Coronapandemie freue er sich, etwas Positives vermelden zu können. Die DGUV ist der Spitzenverband der Berufsgenossenschaften und Unfallkassen in Deutschland. sum

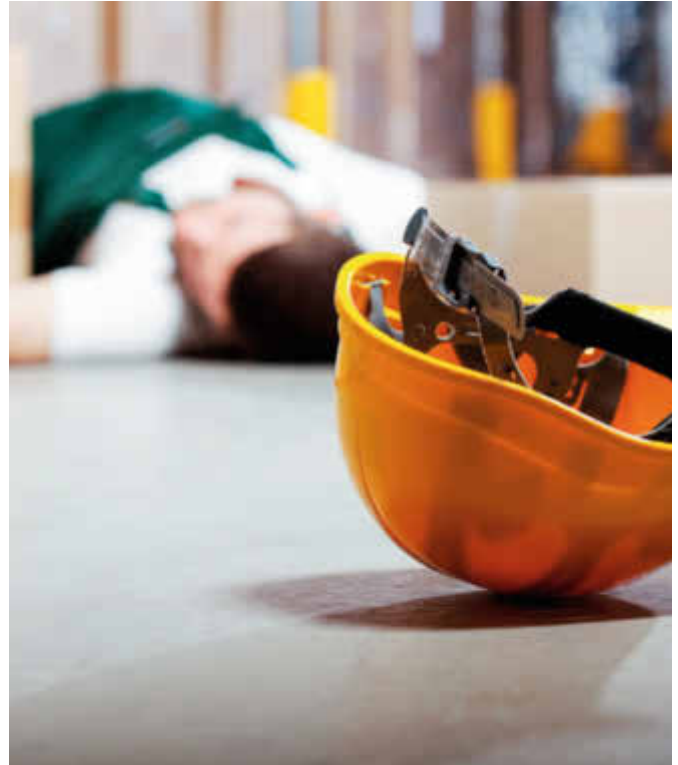


Bild: Adobe Stock - Photographee.eu

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2019/2020

	Betriebe <small>(mit mehr als 50 Beschäftigten)</small>			Beschäftigte <small>(in 1000)</small>			Umsatz <small>(in Mio Euro)</small>			Ausland <small>(in Mio Euro)</small>		
	Januar	Februar	März	Januar	Februar	März	Januar	Februar	März	Januar	Februar	März
Stadtkreis Freiburg	48	48	48	10	10	10	213	198	235	135	124	146
Breisgau-Hochschwarzwald	96	96	97	19	19	19	287	296	318	142	145	150
Emmendingen	67	67	67	14	14	14	201	200	224	124	122	136
Ortenaukreis	235	237	238	49	49	49	974	1026	1103	407	449	459
Südlicher Oberrhein	446	448	450	92	92	92	1675	1720	1880	809	840	892
Rottweil	107	108	108	22	22	22	411	394	425	201	198	209
Schwarzwald-Baar-Kreis	166	166	166	29	28	28	445	421	438	175	173	167
Tuttlingen	147	149	149	32	32	32	574	564	597	325	309	358
Schwarzwald-Baar-Heuberg	420	423	423	83	82	82	1430	1379	1459	701	680	734
Konstanz	75	77	77	17	18	18	450	426	470	254	229	251
Lörrach	85	85	84	17	17	17	328	326	368	216	210	249
Waldshut	55	56	56	12	12	12	335	364	329	141	177	131
Hochrhein-Bodensee	215	218	217	47	47	47	1113	1116	1166	612	617	631
Regierungsbezirk Freiburg	1081	1089	1090	221	222	221	4218	4216	4506	2122	2137	2256
Baden-Württemberg	4548	4570	4572	1191	1186	1183	27588	28491	29271	15996	16613	16639

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 05-06/2020)

Neuer Containerzug Singen-Hamburg Zweimal wöchentlich

Seit vergangenem Jahr gibt es eine neue direkte Containerbahnverbindung zwischen dem Hamburger Hafen und dem Bahnterminal Singen. Angeboten wird sie von der Hamburger Firma Eurogate Intermodal (EGIM), einem Dienstleister für internationale Containertransporte im kombinierten Verkehr auf der Straße und der Schiene. Ausgangs- beziehungsweise Endpunkt in Singen ist das Hupac-Terminal, das von der Schweizer Firma Hupac betrieben wird. Kombi-Operateure sind die Firmen EGIM, ERS und TX. Die Vermarktung der Verbindungen zwischen den deutschen Nordseehäfen und Singen erfolgt über eben diese Firmen und ihre jeweiligen Vertriebskanäle. Das eingesetzte Eisenbahnverkehrsunternehmen ist „BoxXpress.de“. Diese Firma wiederum ist eine Tochtergesellschaft von EGIM, ERS und TX. Die Züge verfügen über eine Kapazität von 88 Zwanzig-Fuß-Containern pro Abfahrt und Richtung und sind circa 700 Meter lang. Sie verkehren zweimal wöchentlich im Rundlauf. Die Partnerunternehmen der Zuglinie wollen unter anderem einen Beitrag zum besseren Risikomanagement für Kunden leisten. Stichworte sind dabei das Unglück auf der ICE-Baustelle in Rastatt oder das Niedrigwasser des Rheins im Jahr 2018. Zudem soll das Angebot eine Alternative zu den stark frequentierten Terminals in der nördlichen Region Baden-Württembergs bieten. Der Standort Singen sei, so Sascha Altenau, Managing Director des Terminal Singen TSG, und Niels Riedel, Vertriebsleiter von Eurogate Intermodal, gedacht für Kunden aus der Bodensee- und Hochrheinregion, aber auch aus der Schweiz und Vorarlberg. Die Züge sind nach Worten von Riedel und Altenau A-B-Verbindungen, das heißt von einem Tag auf den anderen. Vorgesehen sei, die Frequenz auf drei Rundläufe pro Woche zu erhöhen. Neben dem reinen Schienenlauf offeriert EGIM auch die Zustellung per Lkw auf der ersten und letzten Meile. Seit Ende September kann das Terminal Singen auch Depotleistungen anbieten. Damit kann nun vor Ort flexibler auf Equipment zurückgegriffen werden. **upl**

Der Containerterminal Singen.



März 2020

Verbraucherpreisindex

	Deutschland	Baden-Württemberg
Index	105,7	106,1
Veränderung zum Vorjahr	+1,4%	+1,4%

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

Warnzeichen für den Arbeitsschutz Kostenlose Grafiken



Unternehmen benötigen eine Vielzahl von Symbolen zum Hinweis auf Verbote und Gebote, die im Betrieb sowie in Dokumenten Verwendung finden. Man unterscheidet unter anderem Verbotsschilder, Warnzeichen, Gebotszeichen, Rettungszeichen und Brandschutzzeichen. Über 50 der wichtigsten und häufigsten Zeichen können als Grafiken kostenlos auf einer

Seite der Berufsgenossenschaft Rohstoffe und chemische Industrie heruntergeladen werden. **ba**



<http://symbib.jedermann.de/light/index.html>
Neben dieser „Symbolbibliothek light“ gibt es auch eine (kostenpflichtige) „Symbolbibliothek Professional“ unter <https://downloadcenter.bgrci.de/shop/symbib>

Hochschulfinanzierung Mehr Geld

Die baden-württembergischen Universitäten und Hochschulen erhalten in den kommenden fünf Jahren 1,8 Milliarden Euro zusätzlich. Am 1. April haben die Rektoren und die Landesregierung den Hochschulfinanzierungsvertrag unterzeichnet, der von 2021 bis 2025 gilt. Damit erhöht das Land die Grundfinanzierung um 3,5 Prozent auf 4,8 Milliarden Euro pro Jahr. Sie sichert die laufenden Kosten der Hochschulen: Personal, Sachmittel, Ausstattung. Hintergrund sind die Studierendenzahlen, die in den vergangenen Jahren deutlich stärker als die Finanzmittel gestiegen waren. **ine**

Coronapandemie: Betroffene Branchen und Lichtblicke

Infizierte Wirtschaft

Die Ausmaße der Coronapandemie konnte sich vor wenigen Wochen noch kaum einer vorstellen. Das Virus hat nahezu alle Bereiche der Wirtschaft infiziert. Auch Unternehmen, die nicht von Schließungen betroffen sind, bricht der Umsatz weg. Wir skizzieren einige wirtschaftliche Folgen der Coronakrise in der Region mit Berichten aus betroffenen Branchen – und auch ein paar Lichtblicke.



Reise und Touristik

Reisebüros und -veranstalter zählen zu den am stärksten betroffenen Unternehmen in der Coronakrise. Seit Mitte März finden keine Reisen mehr statt, die internationale Reisewarnung wurde zuletzt bis Mitte Juni verlängert. Noch ist unklar, wo im Sommer wieder Urlaub gemacht werden kann. Laut einer Pressemitteilung des Deutschen Reiseverbands von Ende April sind zwei Drittel der Reisebüros und Veranstalter, darunter vor allem kleine und mittelständische Unternehmen, in ihrer Existenz bedroht, drei Viertel hätten Kurzarbeit angemeldet. Auch das **Reisebüro Stiefvater** aus Weil am Rhein, das sieben Standorte in der Region unterhält und 75 Mitarbeiter beschäftigt, hat für einen Teil von ihnen Kurzarbeit angemeldet. Der andere Teil indes arbeitet auf Hochtouren: Seit Mitte März sind sie damit beschäftigt, Reisen, die in den vergangenen Monaten gebucht wurden, zu stornieren oder für den Herbst umzubuchen. Mit dieser Arbeit verdient das Unternehmen aber kein Geld. Zudem verliert es die eingeplanten Provisionen und damit den Lohn für die geleistete Arbeit der vergangenen Monate. „Der Veranstalter zahlt uns die Provision in der Regel erst, wenn der Kunde anreist, nicht wenn er bucht“, sagt Aron Stiefvater, der das 1972 gegründete Unternehmen in zweiter Generation führt. Das Reisebüro macht 95 Prozent seines Umsatzes mit Pauschalreisen in Europa und Individualreisen weltweit. Neue Buchungen für das laufende Jahr gibt es bislang kaum. Aron Stiefvater setzt darauf, 2021 wieder durchstarten zu können. „Wir sind gut aufgestellt“, sagt er. Auch wenn das Familienunternehmen über Reserven verfüge, komme es ohne Liquiditätshilfen nicht aus.

„Wir versuchen uns durchzukämpfen“, sagt Gerd Deininger, der seit 25 Jahren die **Aventoura GmbH** in Freiburg betreibt, einen Veranstalter für Reisen nach Kuba und andere lateinamerikanische Länder. In der zweiten Märzhälfte hatten er und seine 22 Mitarbeiter in der Zentrale alle Hände voll zu tun, um innerhalb kurzer Zeit hunderte von geplanten Reisen stornieren zu können. „Das Fatale ist, dass wir vieles, was wir in den letzten Wochen und Monaten erarbeitet haben, rückabwickeln. Wir verdienen nichts, es verursacht nur zusätzliche Kosten“, sagt Deininger, der auch Niederlassungen auf Kuba und Costa Rica mit 15 Mitarbeitern unterhält. Inzwischen sind fast alle Freiburger Beschäftigten in Kurzarbeit, die wenigen Anrufe und E-Mails beantwortet er mit seiner Frau und der Auszubildenden. In diesem Jahr rechnet Deininger mit „keinem nennenswerten Absatz und Umsatz“. Er sagt: „Es wird schwer, ohne jegliche Erträge lange durchzuhalten, obgleich wir in den letzten Jahren gut gewirtschaftet haben.“ Deininger hofft, dass 2021 wieder die ersten Fernreisen stattfinden können und sich auch das Geschäft von Aventoura „deutlich wiederbelebt“.

Hotellerie und Gastronomie

Acht Wochen Schließung lagen Anfang Mai hinter der Hotellerie und Gastronomie. Nach anfänglichem Schock hatten manche ihre Betriebe ein bisschen re-

noviert und einige Restaurants mit Take-away-Angeboten etwas Umsatz generiert. Aber die Anspannung und die Unsicherheiten wuchsen deutlich in der Branche. Zu Redaktionsschluss am 8. Mai gab es zwar die Ankündigung, die Gastronomie ab Mitte Mai und die Hotellerie bis Pfingsten wieder hochzufahren. Doch Details dafür fehlten. Und die brauchen Wirte und Hoteliers für die Planung: „Wie viel soll ich einkaufen, von welchen Gästezahlen ausgehen und wie viele Mitarbeiter zurückholen?“ Das fragte sich auch Michael Steiger, der drei Irish Pubs in Villingen, Schwenningen sowie Tuttlingen betreibt und seine Branche als Vorsitzender des Tourismusausschusses der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg sowie im Hotel- und Gaststättenverband (Dehoga) vertritt. „Wir müssen das jetzt sorgfältig wirtschaftlich denken“, mahnt Steiger. Das sei die größte Herausforderung in der Wiederöffnungsphase, dafür brauche es viel Planung. Steiger rechnet mit 50 Prozent weniger Kapazität. Wie aber macht man ausreichend Umsatz mit so viel weniger Gästen? Steiger erwägt zwei oder sogar drei „Sitzungen“, also Tischbelegungen pro Abend mit entsprechenden Anfangs- und Endzeiten bei den Reservierungen. Allerdings sind die Öffnungszeiten noch nicht geklärt, und davon hängt auch hier wieder die Planung ab. Stand 8. Mai blieben also etliche Ungewissheiten und die Sorge um die wirtschaftliche Zukunft, zumal weiterhin wichtige Einnahmequellen wie Familienfeste und Tagungen fehlen. Immerhin: Die von der Landesregierung angekündigten Hilfen und die vom Bundeskabinett beschlossene Senkung der Mehrwertsteuer für Speisen von 19 auf 7 Prozent (siehe auch Seite 54), die der Dehoga seit Langem fordert, wurden in der Branche sehr begrüßt. Die Umstellung der Kassen sei kein großer Aufwand, sagt Steiger – „das machen die Gastronomen gerne“.

Einzelhandel

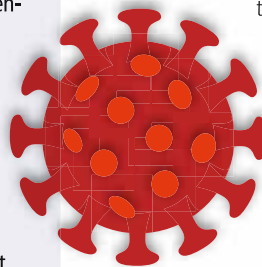
Etwas besser sieht es bei den Einzelhändlern aus, denn die dürfen seit 20. April in großen Teilen wieder ihre Geschäfte öffnen. Die ersten Wochen sind freilich verhalten gestartet. Philipp Frese, Präsident des Handelsverbands Südbaden und Vorsitzender des Handelsausschusses der IHK Südlicher Oberrhein, rechnet mit einer dreimonatigen Wiederanlaufzeit, in der die Umsätze zwischen 40 und 70 Prozent des normalen Niveaus liegen. Dann folge eine Normalisierungsphase mit 60 bis 80 Prozent des regulären Umsatzes, und erst Richtung Spätjahr, so Frese, könnten die Umsätze im Einzelhandel wieder auf Vorjahresniveau liegen – „wenn es gut läuft“. Besonders hart trifft es Mode- und Schuhhändler, für die das Frühjahr normalerweise eine sehr ertragsstarke Zeit ist und die ihre während der rund vierwöchigen Schließung entstandenen Ausfälle kaum aufholen können. Aus seinen zwei Unternehmen weiß Frese um die immensen Liquiditätsprobleme der Einzelhändler. Er betreibt ein Betten- und ein Raumausstattungs-geschäft in Freiburg. Die Kosten des Bettenhauses seien während der Schließung nur um ein Drittel geringer als normal gewesen, während der Umsatz auf zwölf Prozent sank. >

LICHTBLICKE

Die **Philipp Kirsch GmbH** verzeichnete Anfang April einen deutlich erhöhten Auftragseingang. Das Offenburger Unternehmen entwickelt und produziert medizinische Kühlgeräte für die Lagerung von Medikamenten, Laborproben und Blutkonserven. Weil aufgrund der Coronapandemie vielerorts Krankenhäuser aufgestockt und ausgebaut wurden, stieg die Nachfrage nach diesen Geräten in Deutschland und weltweit. Die Kunden würden am liebsten die ganzen Bestände aufkaufen, doch die gebe es nicht mehr, berichtet der geschäftsführende Gesellschafter **Jochen Kopitzke**. Kirsch produziere so gut wie nicht fürs Lager, und auch die kleinen Bestände wie Rückläufer seien bereits vergriffen. Um die vielen Bestellungen zu bewältigen, fahre man in bestimmten Bereichen Zusatzschichten. Es sei indes schwer absehbar, wie sich die Situation weiterentwickelt. Einerseits gebe es zum Teil Engpässe bei manchen zugekauften Komponenten, beispielsweise Temperaturfühler. Andererseits seien viele normale Projekte auch bei Kirsch ins Stocken geraten, zumal viele Kliniken nicht betreten werden durften. Anfang April hatten die zusätzlichen Aufträge das allerdings noch überkompensiert, so Kopitzke.

Messen und damit Messebauer zählten zu den ersten, die massiv von der Coronapandemie getroffen wurden. Anfang März hatte **Ralf Brotte**, Inhaber der Firma **Externe Messeabteilung** in Denzlingen, bereits Kurzarbeit für seine 14 festen Mitarbeiter beantragt. Doch übers Wochenende kam ihm ein Gedanke, der den Shutdown wieder beendete: „Wie kann man Kassiererinnen vor dem Virus schützen?“, fragte sich Brotte und entwickelte sodann gemeinsam mit Edeka Rees eine Schutzwand aus Plexiglas, eine Art Spuckschutz für jeden Kassentyp. Zuerst für die sechs Standorte von Rees, bald für viele weitere Lebensmitteleinzelhändler und für Metzgereien, mittlerweile auch für Physiotherapeuten, Friseure, Arztpraxen, Copyshops oder Hotels. Anfangs dachte man, es brauche die mobilen Trennwände nur vorübergehend. Jetzt wird längerfristig damit geplant, deshalb sind sie hochwertiger geworden. Das Geschäft sichert der Externen Messeabteilung das Überleben. Denn Messen wird es noch auf absehbare Zeit nicht geben, glaubt Brotte. Die Hälfte seiner Mitarbeiter konnte der Firmenchef schon aus der Kurzarbeit holen, die andere Hälfte soll bald folgen. „Veränderungen bringen auch immer Chancen“, sagt Brotte, der seit 35 Jahren im Messebau arbeitet und vor 15 Jahren seine Firma gegründet hat.

Als zu Beginn der Pandemie der Bedarf an Desinfektionsmittel explodierte, fehlte es vielfach am dafür nötigen hochprozentigen Alkohol. Bei der Überbrückung der Engpässe halfen einige Brennereien aus der Region. Schladerer aus Staufen beispielsweise brannte 12.000 Liter aus seinen Lagerbeständen erneut, um hochprozentigeren Alkohol zu erhalten. Diesen verarbeitete ein bayerischer Hersteller zu Desinfektionsmittel für die Freiburger Uniklinik. Auch andere Obstverschlussbrenner in der Region halfen Krankenhäusern und Apotheken mit ihren Beständen an Neutralalkohol aus, den sie normalerweise zur Herstellung von Himbeergeist oder Gin verwenden, berichtet **Harald Brugger**. Um einen neuen Geschäftszweig ging es dabei indes nicht, betont der Geschäftsführer des **Verbands der Obstverschlussbrenner**. Das sei von den Kapazitäten auch gar nicht machbar. Die badischen Obstverschlussbrenner produzieren gut zwei Millionen Liter Schnaps pro Jahr, während man den Mehrbedarf an Reinalkohol für Desinfektionsmittel während der Pandemie auf 20 Millionen Liter schätzt – monatlich. Die Brennereien in der Region haben laut Brugger vorübergehend ausgeholfen. Der Antrieb sei soziale Verantwortung gewesen, nicht die Absicht, Geld zu verdienen. kat



- › „Ohne Einnahmen schmilzt die Liquidität wie Schnee in der Sonne“, konstatiert Frese. Daran hätten auch Hol- und Lieferdienste wenig geändert. Im Onlinehandel dominieren die großen Anbieter, beobachtet Frese. Er weiß von regionalen Händlern, die auch in ihren Online-shops Einbußen während der Schließung hatten. Gerade für größere Modehändler seien die Einbrüche dramatisch. „Sie werden Jahre brauchen, um das zu überwinden“, glaubt Frese. Denn die Umsätze steigen jetzt nur sehr zaghaf. Viele Feste und andere Anlässe, für die Menschen sich neu einkleiden, fallen weg. Zudem trüben Gehaltseinbußen aufgrund von Kurzarbeit die Konsumlaune. Selbst einige Lebensmitteleinzelhändler, die durchgehend offen waren, büßten Umsatz ein, vor allem in Grenz Nähe zur Schweiz und zu Frankreich, wo die Einkaufstouristen ausblieben.

Industrie

Eine Umfrage der **Medical Mountains GmbH** in Tuttlingen und der **Medizintechnik im Industrieverband Spectaris**, Mitte April bei fast 100 Unternehmen der Branche erhoben, ergab, dass 60 Prozent eine deutlich geringere Nachfrage nach medizintechnischen Produkten verzeichnen und fast die Hälfte logistische Engpässe beklagt. Bei einem Hochfahren der Wirtschaft ab Juni rechnen die Firmen im Verhältnis zum Vorjahr mit einem Einbruch des Gesamtumsatzes 2020 von durchschnittlich 18 Prozent. Bei einem Lockdown bis August wird sogar ein Minus von 28 Prozent für möglich gehalten. Ein kompletter globaler Stillstand wird für eher unwahrscheinlich erachtet, von zunehmenden Anfragen aus China wird berichtet. Wie die Medical-Mountains-Geschäftsführerinnen Yvonne Glienke und Julia Steckeler betonen, werden vor allem das Kurzarbeitergeld (61 Prozent der Befragten) und Steuerstundungen (54 Prozent) als sehr relevant betrachtet. Mit Blick in die Zukunft, sagt Martin Leohnhard von der Firma Karl Storz (Vorsitzender der Medizintechnik von Spectaris), müsse die Politik die Stärken der Branche wie mittelständisches Unternehmertum, Innovationsgeist und internationale Ausrichtung mit entsprechenden Aktivitäten unterstützen.

Bert Sutter, Chef der Firma **Sutter Medizintechnik** (mehr als 15 Millionen Euro Umsatz, 120 Mitarbeiter, Hersteller von Radiofrequenzsystemen und bipolaren Pinzetten) stellt fest, dass die Unternehmen seiner Branche sehr heterogen von der Coronakrise betroffen sind. Dies vor allem deswegen, weil nicht lebensnotwendige Maßnahmen in den Kliniken aufgeschoben wurden, um Kapazitäten für vom Virus betroffene Patienten freizuhalten. Deshalb gab es weniger Verkäufe beispielsweise von Implantaten oder Verbrauchsmaterialien. Profitiert hätten natürlich Hersteller von Beatmungsgeräten und Schutzkleidung. Nach einem sehr guten ersten Quartal gingen bei Sutter Medizintechnik die Auftragseingänge im April um circa 25 Prozent



Das Essen durchs Fenster, geschlossene Kinos und gute Wünsche – Szenen wie diese aus Freiburg im April waren typisch für die Zeit des Lockdowns.

zurück, der Mai wird vermutlich noch dramatischer. Da der Auftragsbestand indessen für mehrere Monate reicht, produziert die Firma durch und erhöht die Lagerbestände. Für die nahe Zukunft rechnet Bert Sutter eher „mit einer Delle von zwei bis drei Monaten als mit einem Strömungsabriss“.

Die Automobilhersteller und ihre Zulieferer beschreibt Christoph Münzer, Hauptgeschäftsführer des **WVIB**, dessen über 1.000 Mitglieder zu etwa einem Drittel Zulieferer sind, als eine Industrie, die „nie gewackelt hat“, die an starke Zyklen, wie sie etwa der Maschinenbau immer wieder erlebt, kaum gewöhnt ist. Und sie habe die Probleme der Vorjahre wie den Dieselskandal, die technologischen Umwälzungen und die Zollauseinandersetzungen zwischen den großen Wirtschaftsblöcken dieser Welt noch nicht bewältigt. Hinzu käme, dass der weltweite Absatz von Pkw und Transportern rückläufig sei. Vor diesem Hintergrund habe das Virus die Branche ziemlich getroffen, auch wenn die Automobilhersteller jetzt langsam wieder hochführen. Münzer hält ein Schrumpfen des Umsatzes bis zum Jahresende 2020 bei den Zulieferern im zweistelligen Bereich für möglich, bei manchen mehr, bei den meisten jedoch weniger. Das während der vergangenen zehn Jahre aufgebaute Eigenkapital werde sicher abschmelzen, es handle sich insgesamt „aber nicht um das Ende des Mittelstandes im Schwarzwald“.

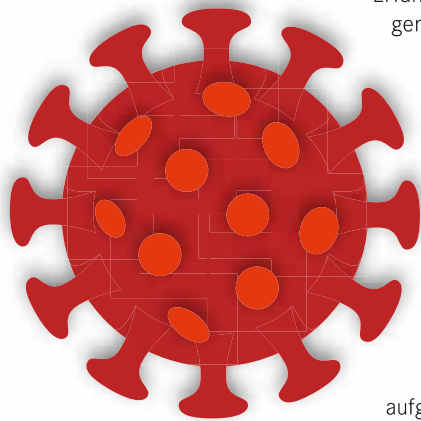
Vorsichtig drückt sich Dieter Lebzelter, Vorstand von **IMS Gear** in Donaueschingen (Zahnrad- und Getriebepezialist, 533 Millionen Euro Umsatz im Jahr 2018, 3.700 Mitarbeiter weltweit), aus. Während man Anfang des Jahres mit im Vergleich zum Vorjahr leicht steigenden Umsätzen gerechnet habe, hat die Wucht und Geschwindigkeit, mit der die Coronapandemie Wirtschaft und Gesellschaft weltweit erfasst hat, diese Planung zur Makulatur werden lassen, so Lebzelter. Das erste Quartal und vor allem der April seien von einem starken

Umsatzeinbruch geprägt gewesen, weshalb IMS Gear neben anderweitigen kostensenkenden Maßnahmen im März Kurzarbeit eingeführt habe. Eine Prognose, ob und wie schnell sich die Märkte wieder erholen, gleicht nach Lebzelters Worten dem sprichwörtlichen Blick in die Glaskugel. Wovon er aber ausgeht: Anders als in der Finanz- und Wirtschaftskrise 2007/8 wird sich der Markt im Automotivebereich dieses Mal nur langsam erholen. Für fraglich hält er zudem, ob und wann der Markt die Größenordnung wieder erreicht, die er vor der Krise hatte. Anfang Mai fuhren zwar die Automobilproduzenten und in ihrem zeitlichen Gefolge auch die Systemlieferanten und Zulieferer die Produktion wieder hoch. Dieser Prozess wird aber laut Lebzelter mehrere Wochen, wenn nicht gar Monate in Anspruch nehmen. Immerhin sei der Automobilmarkt in China mittlerweile wieder auf einem, wenn auch überschaubaren Wachstumspfad. Ob sich dieser Trend verfestige und ob die Märkte in Europa und Nordamerika folgen, sei abzuwarten.

Spedition und Logistik

Auch an der Speditions- und Logistikbranche ist die Pandemie „nicht spurlos vorbeigegangen“, berichtet Christian Bücheler, geschäftsführender Gesellschafter der **Transco Singen Süd Internationale Transporte GmbH** und Vollversammlungsmittglied der IHK Hochrhein-Bodensee. Transco betreibt mit 600 Mitarbeitern Lagerhaltung unter anderem für pharmazeutische und Lebensmittelproduzenten sowie die Hightech-, Sanitär- und Stahlindustrie und ist im Bereich Spedition und Transport (100 Zugmaschinen, 400 Sattelaufleger) europaweit unterwegs. Transco fährt vor allem in die Schweiz, nach Italien, England und in osteuropäische Länder. Im Logistikbereich verzeichnete Bücheler Anfang Mai Umsatz- ➤

- › einbrüche von 40 Prozent. Die für Automotivkunden tätigen 50 Mitarbeiter sind in Kurzarbeit, nachdem Urlaub und Überstunden abgebaut waren. Im Speditionsbereich liegen die Umsatzrückgänge ebenfalls bei 40 Prozent, mit einzelnen Ländern wie Italien, England und Frankreich, wo die meisten Abnehmerunternehmen geschlossen sind, bei 70 Prozent. Die Wartezeiten an den Grenzen sind hoch, viele Fahrer wollen deshalb derzeit (Anfang Mai) nicht unterwegs sein. In Deutschland liegt der Umsatzrückgang bei 20 Prozent. Die Transporte im Pharmazie- und im Lebensmittelbereich laufen „normal“, so Bücheler. Erste Verbesserungen erwartete er ab Mitte Mai. Büchelers Erfahrungen mit KfW-Krediten sind gut, sie gingen schnell über die Bühne. Größtes Problem derzeit: „Es gibt keine Planbarkeit.“



Die Firma **Anselm Winterhalter** in Oberried, Spedition/Bustouristik und Reisebüro, hat ebenfalls massive Einbrüche zu verzeichnen. Inhaber Martin Rombach, der Vollversammlungsmitglied der IHK Südlicher Oberrhein ist, berichtet von vierzigprozentigen Umsatzrückgängen im Speditionsgeschäft, in dem vor allem Bitumen und Mineralöle transportiert werden. Hier leidet das Geschäft mit den Tankstellen, während der Bitumentransport aufgrund der guten Beschäftigung des Straßenbaus auf befriedigendem Niveau rangiert. Winterhalter beschäftigt in normalen Zeiten 200 Mitarbeiter und verfügt über 85 Lkw. In der Bustouristik und im Buslinienverkehr fährt das Unternehmen üblicherweise mit 15 Bussen, zehn davon sind derzeit abgemeldet, der Umsatzrückgang bewegt sich hier bei 70 bis 80 Prozent, so Rombach. Dreiviertel der Busfahrer sind in Kurzarbeit. Reisebusverkehr gibt es gar nicht (aufgrund des Verbots bis 15. Juni), einige Linienfahrten finden nach dem Ferienfahrplan des RVF (Regionalverkehrsverbund Freiburg) statt, demnächst wohl wieder auch ein geringer Schülerverkehr. Die Fahrer in den Bussen sitzen in abgeriegelten Fahrerhäuschen, die Fahrgäste müssen weit auseinander sitzen. Die Kurzarbeitsmaßnahmen der Bundesregierung helfen, mit dem Verhalten seiner Bank ist Rombach derzeit zufrieden. Ganz schlecht hingegen läuft das Reisebürogeschäft, berichtet Rombachs Schwester Barbara Durst. Hier ist „Land unter“. Stornierungen werden bearbeitet, die Rückerstattungen sind kompliziert, die Provisionen müssen zurückgegeben werden. Die Büros können aufgrund des Stornierungsgeschäftes nicht in vollem Umfang Kurzarbeit anmelden und haben letztendlich die doppelte Arbeit: „Buchen und Rückabwicklung für nichts.“

Banken

Einen „enormen Beratungsbedarf der Kunden“ stellt Wolf Morlock, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der **Sparkasse Hochrhein** in Waldshut (3,3 Milliarden Bilanzsumme, 517 Mitarbeiter), fest. 600 Firmenkundenkontakte haben die Mitarbeiter täglich zu

bewältigen, normal sind 300. Rund 1.000 Darlehensanträge und Nachfragen nach Tilgungsaussetzungen hat die Sparkasse seit Beginn des Lockdowns bis Anfang Mai bearbeitet. Die KfW-Programme beurteilt Morlock, der auch Vizepräsident der IHK Hochrhein-Bodensee ist, als recht präzise zugeschnitten und sehr hilfreich. Viele Firmenkunden hätten eine gute Substanz und seien überlebensfähig, ihre Reserven würden jedoch schnell aufgebraucht. Besonders betroffen seien beispielsweise die Reisebranche, die Gastronomie, der Messebau und die Unterhaltungsbranche – also Bereiche, die keinerlei Einnahmen haben. Für den Handel, auch wenn er wieder öffnen durfte, komme entlang des Rheins die Grenzschließung erschwerend dazu: Schweizer Kunden, die sonst einen Gutteil der Umsätze bringen, dürfen nicht mehr kommen. Auch die Soforthilfe von Land und Bund via L-Bank bewertet Morlock sehr positiv, ebenso die Arbeit der IHK. Die Gelder aus den Hilfsprogrammen seien schnell geflossen.

Die Risikopolitik seines Instituts habe sich gegenüber Vor-Coronazeiten nicht geändert. Wesentlich bei der eigenen Kreditvergabe sei die Zukunftsperspektive der Kunden. Die Sparkasse habe eine sehr gute Eigenkapitalausstattung, was Spielraum gäbe, die Kunden zu unterstützen. Die Risikoentwicklung sei aktuell stabil, lasse sich aber frühestens zum Jahresende besser abschätzen. Im Unterschied zur Krise 2008, als die Bankenbranche Verursacher war, habe sie heute die Chance, sich als Helfer für den Mittelstand zu profilieren.

Der Wirtschaftsstruktur der Stadt entsprechend, sind in Freiburg von der Coronakrise Tourismus und Handel besonders betroffen, Bauträger sowie bauhandwerkliche Betriebe dagegen nur wenig tangiert. Das sagt Volker Spietenborg, Vorstandsmitglied der **Volksbank Freiburg** (3,35 Milliarden Euro Bilanzsumme, 412 Mitarbeiter). Seine Bank hat bereits Ende Februar die ersten Mitarbeiter ins Homeoffice geschickt. Große Filialen hat man geschlossen, kleinere offen gehalten, die Teams voneinander getrennt. Wie viele andere Dienstleister und Händler auch, hat die Volksbank Plexiglasscheiben installiert, Masken verteilt und keine größeren Meetings mehr veranstaltet.

Die große Herausforderung der Volksbank im Bereich ihrer Firmenkunden ist die Liquiditätsversorgung, so Spietenborg. Die Kundenteams beraten intensiv über KfW-Programme. Bislang hat man 700 Anfragen von der Ratenaussetzung bis zum auf das einzelne Unternehmen zugeschnittenen Kredithilfeprogramm erhalten und 500 bearbeitet. Die Kredite reichten vom niedrigen fünfstelligen bis zum Millionenbetrag. Bis Anfang Mai wurde über die Volksbank Freiburg ein mittlerer zweistelliger Millionenbetrag ausgegeben. Was das eigene Kreditgeschäft betrifft, so ist sich Spietenborg aufgrund der guten Eigenkapitalausstattung und der entsprechenden Robustheit der Bank sicher, den Mittelstand weiterhin wie gewohnt versorgen zu können. Die Wertberichtigungen für 2020 und auch 2021 würden gegenüber den Vorjahren wegen Kreditausfällen sicher steigen. Das Provisionsgeschäft leide derzeit. **kat, mae, upl**

46 Millionen Masken wöchentlich

Eine Nische in der Nische: Das war bislang der Markt für Mundschutz laut Peter Haas, Hauptgeschäftsführer von Südwesttextil, dem Wirtschafts- und Arbeitgeberverband der baden-württembergischen Textilindustrie. Darauf tummelten sich seiner Einschätzung nach höchstens eine Handvoll deutscher Hersteller. Der weitaus größte Teil der Masken wurde in Asien hergestellt, vor allem in China. Manch ein Vorprodukt stammte zum Teil von hier, die Verarbeitung und das Nähen fanden aber vorwiegend in Fernost statt. Auch im Glauben daran, dass man alles just in time bekommt. Diese Gewissheiten hat das Coronavirus gehörig durcheinander gewirbelt. Zunächst gerieten die Lieferungen aufgrund der in China wütenden Pandemie ins Stocken, mit deren weltweiter Ausbreitung explodierte dann auch hierzulande die Nachfrage nach Masken mit den bekannten Folgen: lange Lieferzeiten, hohe Preise, neue, zum Teil dubiose Akteure.

Dutzende regionale Unternehmen haben darauf reagiert, indem sie selbst in die Maskenproduktion eingestiegen sind, von der Änderungsschneiderei bis zum Industrieunternehmen. Darunter sind beispielsweise Apelt (Oberkirch), Fischerkleidung (Schuttertal), Geiger Textil (Bad Säckingen), Gerriets (Freiburg-Umkirch), Lukip (Freiburg), Maryan Beachware (Murg), Novila (Titisee-Neustadt), Schneeweiss (Kippenheim) oder Textil Fab (Emmendingen). Südwesttextil wusste Anfang Mai von 246 Maskenherstellern, die mehrheitlich hierzulande produzieren. 176 dieser Unternehmen bieten einfache Community-Masken (siehe

Mund-Nasen-Masken gibt es sogar mit IHK-Logo.



Kasten), 26 fertigen Mund-Nasen-Schutz (MNS), und 44 produzieren FFP-Masken (davon 17 in Deutschland beziehungsweise Baden-Württemberg). Diese filtrierenden Halbmasken, die derzeit vor allem in Krankenhäusern zum Einsatz kommen, werden sonst überwiegend in der Industrie zum Arbeitsschutz eingesetzt. Wer hat welches Material, wer kann was leisten? Mehrere Initiativen erfragen Kompetenzen, eruierten Kapazitäten und fördern Kooperationen zur Herstellung von Schutzausrüstung. Der Medizintechnikverbund Medical Mountains hat beispielsweise eine „Corona-Drehscheibe“ lanciert und die IHK Südllicher Oberrhein gemeinsam mit der Handwerkskammer Freiburg eine Umfrage gestartet. Der Verband Südwesttextil hat schon Mitte März seine Plattform „place2tex“ als Marktplatz für Schutzausrüstung zur Verfügung gestellt. Mehr als 400 zumeist baden-württembergische Unternehmen haben sich dort eingetragen. Ihre Kapazität für die Maskenherstellung bezifferte Südwesttextil Anfang Mai auf rund 46 Millionen wöchentlich, davon rund 16 Millionen FFP und gut 20 Millionen MNS (siehe Kasten). Laut Peter Haas haben bislang wenige Hersteller öffentliche Aufträge, die meisten verkauften an andere Unternehmen. Deshalb fordert der Textilverband die Unterstützung der Landesregierung: „Für Investitionen braucht man entsprechende Sicherungen, entweder in Form von Aufträgen oder von Zuschüssen.“

kat

MASKENTYPEN

Maske ist nicht gleich Maske. Das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) unterscheidet folgende Maskentypen:

- **„Community-Maske“:** Behelfs-Mund-Nasen-Masken (MNM) werden aus handelsüblichen Stoffen hergestellt. Sie unterliegen keiner Testung oder Zertifizierung, gelten nicht als Medizinprodukt oder Schutzausrüstung und sind für den privaten Gebrauch geeignet.
- **Mund-Nasen-Schutz (MNS), auch OP-Maske:** Medizinischer Mund-Nasenschutz gilt als Medizinprodukt und unterliegt damit dem Medizinprodukterecht (Risikoklasse I). Nach Durchführung eines erfolgreichen Nachweisverfahrens (Konformitätsbewertungsverfahren) können Hersteller sie mit dem CE-Kennzeichen versehen.

- **FFP-Masken:** Filtrierende Halbmasken („Filtering Face Piece“ –FFP) sind Teil der persönlichen Schutzausrüstung (PSA) im Rahmen des Arbeitsschutzes und haben den Zweck, ihren Träger vor Partikeln, Tröpfchen und Aerosolen zu schützen. Es gibt FFP-Masken mit und ohne Ausatemventil. Masken ohne Ventil filtern sowohl die ein- als auch die ausgeatmete Luft, sie bieten daher Eigen- und Fremdschutz. Masken mit Ventil filtern nur die eingatmete Luft und sind nicht für den Fremdschutz ausgelegt. FFP-2-Masken halten mindestens 95 Prozent gefährlicher Substanzen ab, FFP-3-Masken mindestens 99 Prozent. Hersteller von FFP-Masken müssen ein Konformitätsbewertungsverfahren gemäß PSA-Verordnung (EU) 2016/425 durchführen, nach dessen Abschluss die Produkte mit einem CE-Kennzeichen versehen werden.

kat



Gregor Groß-Czilwik, Mark Keller, Frank Schwemmer, Dominique Kosse, Oliver Strohmeier und Daniel Mark (von links).

Spindiag entwickelt Corona-Schnelltest für Kliniken

„Wie ein kleines Labor“

Herr Mark, Sie entwickeln zurzeit einen Corona-Schnelltest, den Sie im August auf den Markt bringen wollen. Was ist das Besondere daran, und wie funktioniert er?

Unser Test funktioniert einfach ausgedrückt wie ein kleines Labor, das ich direkt bei der Probenentnahme beim Patienten einsetzen und mit dem ich den Patienten innerhalb von 30 bis 40 Minuten auf SARS-CoV-2 testen kann. Unser Testsystem besteht aus einem Gerät und einer Kartusche. In die Kartusche kann ich den Abstrich, den ich beim Patienten entnommen habe, eingeben. Er wird vom Gerät vollautomatisch prozessiert. Wir verwenden eine Labormethode, die sich Polymerasekettenreaktion, PCR, nennt. Damit weisen wir die Erbinformationen des Virus nach. Diese werden durch abwechselndes Aufheizen und Abkühlen der Probe vervielfältigt, bis sie über Fluoreszenzfarbstoffe nachgewiesen werden können.

Wie kamen Sie darauf - und warum können Sie das so schnell?

Das Ganze hat eine Vorgeschichte. Wir sind eine Ausgründung aus der Universität Freiburg und dem Hahn-Schickard-Institut, und da wird seit vielen Jahren an der zugrundeliegenden Technologie geforscht. Die Spindiag hat auf Anregung von Anwendern und Klinikern schon einen Test entwickelt, mit dem man Patienten bei der Aufnahme ins Krankenhaus auf antibiotikaresistente Bakterien testen kann. Innerhalb von 30 bis 40 Minuten kann man entscheiden, ob der Patient zu seinem Schutz in Quarantäne muss. Der Test ist gerade im Zulassungsverfahren und soll im September auf den Markt kommen. Dann kam die Coronakrise, und wir haben uns entschieden, dass wir unseren Test auf das Coronavirus anpassen wollen. Diese Anpassung wird uns vor allem auch durch die Förderung in Höhe von sechs Millionen Euro ermöglicht, die wir zusammen mit Hahn-Schickard Anfang April vom baden-württembergischen Wirtschaftsministerium erhalten haben.

Wie haben Sie sich zuvor finanziert?

Wir haben uns seit der Gründung über Investoren finanziert, über Business Angels aus ganz Deutschland, die an die Technologie und das Produkt glauben und die branchenüblich lange Entwicklungszeit und Zulassung mit 8,6 Millionen Euro finanzieren.

Welchen fachlichen Hintergrund haben Sie und die anderen Gründer, woher kennen Sie sich - und wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie inzwischen?

Wir sind ein bunter Mix aus Ingenieuren und Physikern und kennen uns alle bis auf einen von Projekt- und Doktorarbeiten an der Uni Freiburg. Als wir die Gründung vorbereitet haben, kam Michael Lauk dazu, der damit Erfahrung hat. Nach der Gründung haben wir uns vor allem Biologen und Marktexperten mit ins Team geholt und sind sehr stark gewachsen auf aktuell 30 Mitarbeiter. **Interview: mae**



Spindiag GmbH

Gründer: Gregor Groß-Czilwik (36), Mark Keller (35), Frank Schwemmer (33), Dominique Kosse (36), Oliver Strohmeier (38), Daniel Mark (40, Geschäftsführer)

Ort: Freiburg

Gründung: März 2016

Branche: Medizintechnik

Idee: Lösung zur Infektionskontrolle

Kreative Weinbotschafterin



Alix Winter | Alte Wache – Haus der badischen Weine GmbH

FREIBURG. Ausgerechnet Mund und Nase müssen die Gäste bedecken, die Ende April zur Wiedereröffnung in die Alte Wache, die Vinothek und Weinbar an der Ostseite des Freiburger Münsterplatzes, kommen. „Dabei sind das die Organe, die wir in der Weinbranche für wichtig halten, um unsere Produkte verkosten zu können“, sagt die Geschäftsführerin, Weinhandelsküferin und leidenschaftliche Sensorikerin Alixe Winter. Auch sonst findet die Wiedereröffnung nach der rund viermonatigen Umbaupause anders als geplant statt: nicht mit zahlreichen Gästen, die ursprünglich Ende März geladen waren, sondern mit einigen Journalisten, die nicht nur Mundschutz tragen, sondern auch Abstand halten müssen. Trotzdem strahlt Alixe Winter. Es war ein langgehegter Wunsch von ihr, der nun in Erfüllung gegangen ist: der Alten Wache ein modernes Gesicht zu geben. Auf zwei Etagen werden mit viel Holz und indirekter Beleuchtung ausgesuchte Weine und Sekte der Gesellschafter der Alten Wache großzügig präsentiert und können erworben werden. Oben im Premium-, unten im mittleren Preissegment. Dass die Gesellschaf-

» *Ich bin der treibende Geist* «

ter – das sind 23 Winzer-genossenschaften und 11 Weingüter vom Kaiserstuhl und Tuniberg, aus dem Breisgau, dem Markgräflerland und der Ortenau sowie die Stadt Freiburg – bereit waren, die rund 1,2 Millionen Euro teure Investition zu stemmen, ist vor allem der Verdienst von Alixe Winter. Und auch ihrer inzwischen zehn fest angestellten Mitarbeiterinnen, wie sie mit Nachdruck betont: „Ich bin der treibende Geist, aber ohne mein Team wäre der Erfolg nicht möglich gewesen.“ Gleichwohl ist sie es, die auch durch eigene Weinkreationen die Alte Wache zu einem bei Einheimischen und Touristen gleichermaßen beliebten und wirtschaftlich erfolgreichen Ort gemacht hat. Der Umsatz ist in den vergangenen Jahren stets zweistellig gewachsen und betrug 2019 knapp zwei Millionen Euro. Dabei halfen der 52-jährigen natürlich der Münsterplatz mit seinem besonderen Ambiente, aber vor allem ihre Liebe zum badischen Wein und ihr Wissen darüber sowie ihre Marketingexpertise. Das eine lernte sie, das andere wurde ihr von ihrer Familie mitgegeben: Alixe Winters Großvater väterlicherseits war Fassküfer, ihr Vater lernte Holzküfer und arbeitete beim Badischen Winzerkeller in Breisach unter anderem als Kellermeister. Von ihm hat sie den Sinn fürs Sensorische: „Ich hab als Kind den Papa nachgemacht, der immer an seinem Glas gerochen hat“, erzählt Alixe Winter. Auch in der Natur habe sie den Gerüchen nachgespürt und so ihre Sinne geschult. Ihre Großeltern mütterlicherseits betrieben am Kaiserstuhl eine

Rebveredelung und bewirtschafteten im Nebenerwerb zwei Hektar Reben. Den Weinbau führte Alixe Winters Mutter fort, und sie selbst verbrachte mehr Zeit im Reben- als im Kindergarten, berichtet Alixe Winter, die heute mit ihrem Mann und ihrer achtjährigen Tochter im Elternhaus am Kaiserstuhl wohnt. Sie selbst begleitete ihren Vater immer wieder zur Gärkontrolle. Von ihm und später während der Ausbildung zur Weinhandelsküferin, die sie beim Badischen Winzerkeller absolvierte, lernte sie, was einen guten Wein ausmacht. Wie man dafür wirbt und andere dafür begeistert, brachte ihr Werner Schön bei, der über 30 Jahre die Geschäfte des badischen Weinbauverbandes führte. Er schulte sie für ihre Ämter als badische Weinkönigin und deutsche Weinprinzessin 1989 und 1990. Nach ihrem BWL-Studium mit dem Schwerpunkt Marketing arbeitete sie als seine Assistentin, bis sie 1997, mit 29 Jahren, die Geschäftsführung der neu eröffneten Alten Wache übernahm. Diese ist als Gemeinschaftsprojekt von 35 Weinerzeugern in Baden-Württemberg einmalig. Hier hat Alixe Winter ihren Platz gefunden und behauptet. Sie ist Botschafterin des badischen Weines geblieben – und hat dabei neue Wege eingeschlagen, ohne ihren Qualitätsanspruch zu verlieren.

Als sie vor rund 15 Jahren als Jurorin an einem Glühweintest auf dem Freiburger Weihnachtsmarkt teilnahm, war sie so erschrocken über die Qualität der Getränke, dass sie beschloss, selbst einen hochwertigen Glühwein herzustellen. Gemeinsam mit einem Kellermeister des Badischen Winzerkellers, dem größten Gesellschafter der Alten Wache, kreierte Alixe Winter ihre „Winter-Edition“. Sie strahlt, gestikuliert und ist kaum zu stoppen, wenn sie davon berichtet, wie sie herumprobierten bis der jeweilige Charakter entstanden ist: der schwere, männliche des Roten, der fruchtige, weibliche des Weißen, der puristische, leichte des Rosé. Seit 2007 wird die „Winter-Edition“ am eigenen Stand auf dem Weihnachtsmarkt und vor der Alten Wache ausgeschenkt und trägt entscheidend zum Umsatz bei. Das gilt auch für die „Kalte Sofie“, die erfolgreiche eisige Weinkreation aus dem Jahr 2010. Diese entwickelte Alixe Winter mit ihren Mitstreitern, weil sie es nicht ertragen konnte, dass viele Gäste im Sommer ihren Wein mit Eiswürfeln kühlten. „Mein Küferherz hat gesagt: Das geht gar nicht. Mein Marketingherz hat gesagt: Ihr wollt eiskalten Wein, dann sollt ihr ihn haben“, sagt sie und berichtet von Versuchen mit verschiedenen Weinen, Kühlarten und Eismaschinen, die schließlich zum Erfolg führten.

Jüngste Eigenkreation ist die „Edition Alte Wache“. Sie umfasst ausgesuchte Weine „auf mittlerem Qualitätsniveau, handwerklich richtig gut, nicht zu teuer, die Spaß machen“, schwärmt Alixe Winter und erzählt, wie sie mit Mitarbeiterinnen die Weine dafür ausgesucht hat. Nun hofft sie darauf, dass sie den Ausschank bald öffnen darf und auf dem Münsterplatz wieder unbeschwerter Weingenuss möglich ist – ohne Mundschutz und Sicherheitsabstand. **mae**

Alix Winter in der
neu gestalteten Alten
Wache am Freiburger
Münsterplatz.



Bild: Valentin Zipfel

e e
e e

FREIBURG



Wechsel an der Spitze der Freiburger **Haufe Group**: **Birte Hackenjös** (50, Bild), seit 2013 Holding-Geschäftsführerin und COO, hat Anfang Mai die Rolle der CEO übernommen. Sie folgt in dieser Position auf **Markus Reithwiesner** (57), der

seit 1998 bei Haufe, seit 2005 Holding-Geschäftsführer und seit 2013 CEO war. Er habe das Unternehmen „auf eigenen Wunsch und im gegenseitigen Einvernehmen“ verlassen, heißt es. **Harald Wagner** (49, Bild), seit 2008 kaufmännischer Leiter und Geschäftsführer in der Haufe Group, steht Hakenjos als CFO zur Seite. **sum**

LAHR

Hans-Martin Souchon (57), knapp sieben Jahre Leiter des Lahrer Werks der **Grohe AG**, hat das Unternehmen verlassen „um sich anderen Möglichkeiten zuzuwenden“, wie Grohe im April mitteilte. Seine Nachfolge werde zu einem späteren Zeitpunkt bekannt gegeben. Souchon leitete zunächst die Werke im nordrhein-westfälischen Porta Westfalica und in Lahr, seit 2017 nur den badischen Standort. Mehr als 1.300 Produkte von der Kleinst- bis zur Großserie werden dort hergestellt, 750 Mitarbeiter sind beschäftigt. Grohe hat seinen Hauptsitz in Düsseldorf und weltweit rund 6.500 Beschäftigte. **mae**

SCHRAMBERG



Nicolas-Fabian Schweizer (45, links) wurde im April zum Vorstandsvorsitzenden der **Schweizer Electronic AG** in Schramberg ernannt. Er folgt auf **Rolf Merte** (53), der diese Position seit September 2018 innehatte und das Unternehmen Anfang

März aus persönlichen Gründen vorzeitig verlassen hatte, wie es von Schweizer hieß. Nicolas-Fabian Schweizer war zuletzt stellvertretender Vorstandsvorsitzender. Dies ist nun **Marc Bunz** (54, rechts), seit 2010 Vorstandsmitglied des Unternehmens (siehe Seite 46). **mae**

SCHILTACH

Der Aufsichtsrat der **Hansgrohe SE** hat im März den Vertrag mit dem Vorstandsmitglied **Christophe Gourlan** (47) um fünf Jahre bis Ende 2025 verlängert. Gourlan arbeitete seit 1998 für den Schiltacher Armaturen- und Brausenspezialisten. 2015 wurde ihm die Verantwortung für den Vertrieb in Europa übertragen, zunächst als Vice President und ab Januar 2018 als Vorstand. Weitere Vorstandsmitglieder sind **Hans Juergen Kalmbach** (Vorsitzender), **Reinhard Mayer** (stellvertretender Vorsitzender) und **Frank Semling**. **sum**



Bild: jirsak - stock.adobe

IHK-Präsident Thomas Conrady zur Coronakrise

Jeder Tag zählt!

Das Coronavirus ist einmal um die Welt gelaufen, und es hat jeden Kontinent, jedes Land anders erwischt - fast alle aber kalt. Dieses Virus war und ist ein Stresstest für alle Systeme, das politische System, das Gesundheitssystem, für Wirtschaft und Gesellschaft. In diesem globalen Stresstest, das kann man heute sagen, hat sich Deutschland bislang gut geschlagen. Ja, die Krise hat auch uns überrascht, ja, sie hat innerhalb weniger Wochen unser wirtschaftliches, gesellschaftliches und kulturelles Leben nahezu zum Stillstand gebracht. Sie hat Straßen entleert, Menschen isoliert, Liefer- und Leistungsketten unterbrochen.

Aber es ist gelungen, mit dem Mut zu einschneidenden Maßnahmen, dem Sonderopfer der behördlich geschlossenen Unternehmen und nicht zuletzt der Disziplin, der Solidarität und der Kooperationsbereitschaft der Menschen die exponentielle Entwicklung des Infektionsgeschehens zu brechen. Das ist ein ganz großer, nicht zu unterschätzender Erfolg. Der Tsunami, der unser Gesundheitssystem in die Knie gezwungen hätte, ist ausgeblieben, die absolute Zahl der Genesenen steigt aktuell steiler an als die der neu Infizierten. Darüber kann, darf und sollte man sich freuen.

Zur Wahrheit gehört aber auch, dass es einen zweiten Tsunami gibt, der uns zu überrollen droht. Er ist ökonomischer Natur, und sein Schadenspotenzial ist nicht minder groß als das des Virus.



Thomas Conrady

Während die epidemiologischen Maßnahmen erfreuliche Erfolge zeigen, ringen viele Unternehmen um ihre Existenz. Viele tausend Arbeitsplätze sind in akuter Gefahr. Von der kleinen Gaststätte, die gänzlich ohne Einnahmen ihre Pachtzahlung nicht mehr stemmen kann, bis zur Fluglinie, deren Maschinen am Boden stehen, summieren sich die laufenden Verluste zu astronomischen Beträgen auf, zu einer Rezession ohne Beispiel.

Staatliche Hilfen können diese Verluste nicht im Ansatz ausgleichen. Sie können, und das ist schon per se eine

Herkulesaufgabe, nur helfen, die Liquidität zu sichern, die Unternehmen brauchen, um nicht schon jetzt mangels Zahlungsfähigkeit in die Insolvenz zu geraten. Die Soforthilfe Corona, die Klein- und Kleinstunternehmen mit einem nicht rückzahlbaren Zuschuss unterstützt, hat dies in vielen Fällen erfolgreich verhindert. Für uns, die IHK Hochrhein-Bodensee, haben die Bearbeitung der Anträge und die Beratung der Mitglieder seit Wochen absolute Priorität. Ich freue mich sehr, dass wir diese Aufgabe im engen Kontakt zu unseren Mitgliedsunternehmen erfolgreich stemmen konnten.

Doch damit ist die Schlacht noch nicht gewonnen. Im Gegenteil. Die milliardenschweren Kreditprogramme, die Soforthilfen und das Kurzarbeitergeld für über zehn Millionen Beschäftigte werden unser Gemeinwesen auf viele Jahre hinaus erheblich belasten. Es sind die nächsten Generationen, die diese Rechnung werden bezahlen >

INHALT

- 17** **Jeder Tag zählt!**
Thomas Conrady zur Coronakrise
- 18** **Stimmen aus der IHK**
Mitarbeiter berichten über die Arbeit an der Hotline
- 22** **Neues aus der Weiterbildung**
Corona und die Auswirkungen auf den Unterricht
- 23** **Drei Fragen an ...**
Johanna Speckmayer zur Weiterbildung
- 24** **Webinare zum Wirtschaftsrecht**
Handlungsempfehlungen während der Coronapandemie
- 25** **Weiterbildung und Lehrgang**
- 26** **„Zuerst Grenzen zu Deutschland öffnen“**
Interview mit Jérôme Müggler, Direktor der IHK Thurgau
- 28** **Exporte regionaler Unternehmen**
2019 Rekorde, 2020 negative Auswirkungen zu erwarten
- 30** **Dosensuppe und Feinschmeckermenü**
Interview zur Zukunft der Innenstadt
- 32** **Lehrgänge und Seminare der IHK**

› müssen. Und das kann nur gelingen, wenn unsere Wirtschaft schnell wieder auf die Beine kommt.

Jeder Tag zählt. Kein Tag, an dem es die gesundheitspolitische Situation erlaubt, zu einer wirtschaftlichen Normalität zurückzukehren, darf jetzt verschenkt werden. So gut die Soforthilfe war, sie wird, sie kann nicht reichen, um die Unternehmen aus der Krise zu führen. Es gibt nur eine Kraft, die dafür ausreicht, und das ist die Wirtschaftskraft der Unternehmen selbst und ihrer Mitarbeiter. Diese Kraft so schnell zu entfesseln, wie es die Pandemiebekämpfung zulässt, ist das Gebot der Stunde. Nach den ersten schrittweisen Lockerungen gilt es nun, die verbliebenen Restriktionen wirtschaftlicher Aktivität rasch aufzuheben und durch Verhaltensregeln, Schutzmaßnahmen und Hygienekonzepte zu ersetzen. Wir wollen das Risiko des Virus nicht verharmlosen, aber an die Stelle des Verbots müssen flankierende Maßnahmen treten, die beides gewährleisten - unternehmerische Aktivität samt zugehöriger Beschäftigung und die Eindämmung des Infektionsrisikos.

Ganz oben auf der Liste der danach überfälligen Lockerungen steht die Öffnung der Grenzen zu unseren Nachbarländern. Wo die Bedrohung durch das Virus, die dagegen ergriffenen Maßnahmen und die dabei erzielten Erfolge auf beiden Seiten der Grenze vergleichbar sind, gibt es keinen sachlichen Grund mehr, die Personenfreizügigkeit vollständig zu unterbinden. Die Schlagbäume zu Österreich, zur Schweiz und zu Frankreich müssen dahin zeigen, wo wir alle wieder hin wollen - nach oben!

Herzlich,
Ihr Thomas Conrady
Präsident der IHK Hochrhein-Bodensee

Julia Brombacher Ausbildungsberaterin gewerbliche Berufe (Hotline)



» Ich finde es sehr positiv zu sehen, wie flexibel wir uns als öffentlich-rechtliche Institution – entgegen vieler Vorurteile – auf diese besondere Situation und neuen Aufgaben eingestellt haben. Wir haben innerhalb weniger Tage abteilungsübergreifende Teams zur Antragsbearbeitung und für die Beratung an der Hotline gebildet, dabei mussten sich viele in völlig neue Themen einarbeiten. Ich bin überwältigt, wie gut uns das gelungen ist und wie stark die Bereitschaft und der Zusammenhalt ist, den Unternehmen in dieser schwierigen Situation zu helfen und damit einen wichtigen Beitrag zu leisten. Noch mehr freut es mich, während der Hotlinedienste zu hören, dass das von den Betroffenen auch entsprechend wahrgenommen und wertgeschätzt wird. «

Stimmen zur Unterstützung bei Soforthilfe-Anträgen

Die Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee hat zusammen mit den anderen IHKs sowie den Handwerkskammern in Baden-Württemberg die Plausibilitätsprüfungen der Soforthilfe-Anträge übernommen. Hier erzählen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus verschiedenen Abteilungen von ihren persönlichen Erfahrungen, die sie sowohl mit der Antragsbearbeitung als auch mit der Beratung in der Hotline gemacht haben.

i IHK-Corona-Hotline für Unternehmen:
Konstanz ☎ 07531 2860-333
Schopfheim ☎ 07622 3907 333



Rainer Reisgies Ausbildungsberater kaufmännische Berufe (Hotline)

» Die meisten Gespräche in der Hotline dauerten zwischen fünf und zehn Minuten. In der ersten Phase der Soforthilfe ging es vor allem darum, die Anrufer beim korrekten Ausfüllen der Anträge zu unterstützen. In der zweiten Phase, also nach ungefähr vier Wochen, wurden die Fragen am Telefon spezifischer. Dann ging es vor allem darum, den Liquiditätsengpass plausibel aufzuzeigen, womit sich viele Leute schwertaten. Als Ausbildungsberater bin ich es gewohnt, mit Unternehmen aus der Industrie und dem Handel zusammenzuarbeiten. Jetzt hatte ich plötzlich die ganze Palette an Branchen am Telefon: vom Sprachlehrer über den Künstler bis hin zum Physiotherapeuten. Sehr angenehm empfand ich die zumeist sehr offene Gesprächsatmosphäre. So war es – gerade bei diesem emotional belegten Thema – möglich, den Beratungsauftrag mit der nötigen Empathie zu versehen. Dies führte auf beiden Seiten zu einem abwechslungsreichen, spannenden und manchmal sogar humorvollen Austausch. Nicht zum Nachteil für unsere IHK. <<



Alexander Vatovac Leiter Geschäftsfeld Existenzgründung und Unternehmensförderung (Hotline)

» Corona-Gefühlswelten: Schnelle, unbürokratische finanzielle Ad-hoc-Hilfe für notleidende Unternehmen ist eine gute, richtige Sache in Coronazeiten. Der Bund, das Land, die L-Bank, die Kammern sowie natürlich die Unternehmen befinden sich alle in einer nie dagewesenen Situation. Letzteren ist von heute auf morgen ein Großteil des Geschäfts weggebrochen, oder der Betrieb wurde gleich ganz geschlossen. Die große Verunsicherung der Unternehmerinnen und Unternehmer ist deshalb verständlich. Sie sind auf die Coronasoforthilfe angewiesen. Dies äußert sich in zahllosen Anrufen und Mails, aus denen erkennbar wird, wie groß die Sorgen und Ängste sind. Oder auch die Verärgerung darüber, dass das Geld noch nicht auf dem Konto ist. Dazu kann ich nur sagen, dass alle Beteiligten – Land, L-Bank, Kammern – mit Hochdruck daran arbeiten, dass die Flut der Anträge schnell abgearbeitet wird. Und klar ist in einem Massengeschäft ohne routinierte Abläufe auch, dass nicht alles reibungslos klappt. <<

Susanne Tempelmeyer-Vetter freie Mitarbeiterin Recht | Steuern (Hotline)

» Die Sorgen und Nöte der Unternehmer sind teilweise erdrückend. Da ist es für mich eine Selbstverständlichkeit, trotz des schönen Wetters auch an den Wochenenden die Unternehmen in der Hotline zu beraten. Vielen konnten wir helfen, die Anträge richtig auszufüllen, und besondere Freude machte es, wenn wir vermelden konnten: „Der Antrag ist schon bearbeitet und auf dem Weg zur L-Bank. Die Auszahlung sollte bald erfolgen.“ Die Erleichterung war dann deutlich spürbar, und ich habe so manchen Stein vom Herzen fallen gehört. <<





Andrea Weltin
Mitgliederdaten (Bearbeitung)

>> Leider mussten oft Anträge wegen einer Kleinigkeit wie einem fehlenden Kreuzchen an einer leicht übersehbaren Stelle zurückgeschickt werden. Mir tat es in solchen Fällen immer leid, nicht gleich weiterhelfen zu können und gleichzeitig zu wissen, dass eine Neueinreichung wertvolle Zeit in Anspruch nimmt. Den Antragstellern geht es schließlich um ihre Existenz. Deshalb hat es mich immer besonders gefreut, bereits bekannte Namen möglichst schnell wieder zu lesen und den vollständigen Antrag dann mit einer Genehmigung an die L-Bank weiterleiten zu können. <<



Johanna Speckmayer
Leiterin Weiterbildung (Hotline)

>> In ihrer spürbar großen Not taten sich vor allem Kleinstunternehmer und Soloselbstständige sehr schwer, ihren Liquiditätsengpass zu benennen und zu beziffern. Wir sind dann am Telefon gemeinsam die möglichen Betriebskosten durchgegangen, und so konnten einige versteckte Kosten aufgespürt werden, die dem Unternehmer im Stress der Stunde entgangen wären. Die zielgerichtete telefonische Beratung führte auch zu einer spürbaren Minimierung von Fehlern, sodass weniger Anträge als fehlerhaft an die Antragsteller zurückgingen. Häufig konnte ich Anrufer erst auf kritische Punkte aufmerksam machen, die ihnen sonst entgangen wären. Wir haben in den ersten Wochen rund um die Uhr bis spätabends und an den Wochenenden gearbeitet, was auf sehr viel Achtung und Dankbarkeit der Antragsteller stieß. Der Dienst in der Hotline hat mich sensibler für unsere Mitgliedsunternehmen gemacht, und ich bin dankbar dafür, dass wir einen kleinen Teil dazu beitragen konnten, damit Not leidenden Unternehmen schnell und unbürokratisch geholfen werden kann. <<



Allein vor dem Laptop statt zusammen im Klassenzimmer: So sieht Weiterbildung in Coronazeiten häufig aus.

Bild: BullRun - stock.adobe.com

Neues aus der Weiterbildung

Corona und die Auswirkungen auf den Unterricht

Am 13. März ordnete die Landesregierung die Schließung aller Schulen zur Eindämmung des neuartigen Coronavirus an. Seit Anfang Mai dürfen Lehrgänge der Höheren Berufsbildung unter Einhaltung bestimmter Hygienevorschriften wieder stattfinden. Von der siebenwöchigen Schließung war auch der gesamte Weiterbildungsbetrieb der IHK Hochrhein-Bodensee betroffen. Dazu gehörten sowohl alle Seminare und Zertifikatslehrgänge als auch die Lehrgänge der Höheren Berufsbildung. Um die Benachteiligung der Teilnehmer während der absoluten Schließung möglichst gering zu halten, hatten Johanna Speckmayer, Leiterin der Weiterbildung bei der IHK, und ihr Team verschiedene Maßnahmen ergriffen. „Nachdem absehbar wurde, dass es sich nicht nur um eine kurzzeitige Schließung handelt, haben wir sofort reagiert“, sagt Speckmayer. So testeten sie zum Beispiel virtuelle Plattformen, versahen Dozenten mit Lizenzen und schulten sie methodisch-didaktisch auf die neuen Medien. Dadurch konnten noch in den Osterferien die ersten virtuellen Klassenzimmer starten. Die anfängliche Skepsis auf beiden Seiten – von Dozenten wie Teilnehmern gleichermaßen – sei schnell einer durchgehenden Zufriedenheit mit den neuen Unterrichtsmethoden gewichen, so die Weiterbildungsexpertin.

Daneben konnte über die E-Learning-Plattform „IHK Akademie Digital“ ein neuer Lehrgang zum Wirtschaftsfachwirt gestartet werden, welcher von Beginn an komplett im Blended-Learning-System konzipiert wurde. Speckmayer erklärt: „Das bedeutet nur weni-

ge Präsenzphasen, ein virtuelles Klassenzimmer, ein Chatroom und das Online-Lernen der Inhalte.“ Dafür hätte sich bereits vor der Coronakrise eine Gruppe von Lernwilligen entschieden, die lieber bequem von zu Hause lerne, als weite Anreisen auf sich zu nehmen. Daneben konnten auch Zertifikatslehrgänge auf virtuelles Lernen umgestellt werden. Für die Teilnehmer des „Zollmanagers“, der „Führungskraft IHK“ und des „Immobilienmanagers“ konnte es direkt weitergehen, ohne viel Zeit zu verlieren.

Mit der 7. Corona-Verordnung des Landes Baden-Württemberg vom 2. Mai ist der Unterricht in Lehrgängen der Höheren Berufsbildung unter Einhaltung bestimmter Hygienevorschriften jetzt wieder erlaubt. Lehrgänge auf Fachwirtebene, die Industriemeister sowie die (Technischen) Betriebswirte dürfen also wieder stattfinden. So auch die Prüfungen der Aus- und Weiterbildung. Nicht erlaubt hingegen sind Tagesseminare, Zertifikatslehrgänge et cetera. Für den wieder anlaufenden Präsenzunterricht wurden in der IHK alle Unterrichtsräume auf die neuen Vorschriften umgerüstet. So wurden nötige Aushänge sowie ein Hygieneplan für Teilnehmer und Dozenten erstellt, und die erforderlichen Bodenmarkierungen wurden aufgebracht.

JS/doi



Informationen und Anmeldung zu den Weiterbildungsangeboten der IHK unter www.konstanz.ihk.de/berufliche-bildung oder bei Johanna Speckmayer ☎ 07622-3907-231 ✉ johanna.speckmayer@konstanz.ihk.de

3 FRAGEN AN ... JOHANNA SPECKMAYER, Leiterin der Weiterbildung

„Zum Lernen gehört auch sozialer Austausch“

Frau Speckmayer, wie denken Sie über die Wiederaufnahme des Bildungs- und Prüfungsbetriebes?

Wir freuen uns sehr, dass der Präsenzunterricht an den zwei Standorten Schopfheim und Konstanz wieder aufgenommen werden kann. Es ist zwar schade, dass Tagesseminare und Zertifikatslehrgänge noch nicht erlaubt sind, doch diese können zu einem späteren Zeitpunkt nachgeholt werden. Viel wichtiger ist für uns die Wiederaufnahme der Lehrgänge der Höheren Berufsbildung, deren Stundenpläne durch feststehende bundeseinheitliche Prüfungstermine geregelt sind. Denn jede Unterbrechung wirft die Teilnehmer im Stoff zurück und gefährdet



den Prüfungserfolg. Sie können jetzt wieder durchstarten. Und auch sonst soll es so weit wie möglich „normal“ weitergehen – sei dies virtuell oder präsent. Alle für die nächsten Monate geplanten Veranstaltungen sind buchbar und werden in jedem Fall durchgeführt.

Die verordnete Schließung traf die Weiterbildung natürlich hart. Können Sie dennoch auch etwas Positives aus dieser Situation ziehen?

Einen positiven Aspekt hat die Krise: Sie hat uns gelehrt, dass auch der ein oder andere Unterricht in virtueller Form ohne große Anfahrtszeiten effizient sein kann. Ich glaube, die Schulschließung hat viele

Dozenten und Teilnehmer in ihren digitalen Kompetenzen vorangebracht und Berührungängste abgebaut. Für mich ist es durchaus denkbar, dass auch für die Zeit nach der Krise ein virtuelles Angebot fester Bestandteil des Portfolios der Weiterbildung sein wird. Bequem von zu Hause aus und nicht umweltbelastend.

Sie bevorzugen also Blended Learning gegenüber Präsenzunterricht?

Das stimmt so nicht ganz. Ich würde mir eine ausgewogene Mischung aus beidem wünschen. Digitales Lernen hat natürlich viele Vorteile, aber eines steht trotzdem fest: Zum Lernen gehört auch sozialer Austausch und ohne Präsenzphasen wird auch der Unterricht der Zukunft nicht auskommen. Interview: doe

Webinare „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“

Handlungsempfehlungen während der Coronapandemie

Als Reaktion auf die Coronapandemie wurden verschiedene rechtliche Vorgaben geändert und neue steuerliche Regelungen beschlossen. Diese Neuerungen sollen die wirtschaftlich negativen Folgen der Pandemie für die Unternehmen verringern und Voraussetzungen schaffen, um den Betrieben das Überleben während und nach der Krise zu sichern. In den Webinaren der Reihe „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“ informieren Experten über die besonderen Regeln und Gesetzesänderungen im Zusammenhang mit der Coronapandemie. Zudem geben sie Handlungsempfehlungen, die vorhandenen Möglichkeiten optimal zu nutzen. Die Teilnahmegebühr für die Webinare beträgt jeweils 60 Euro. Sie finden jeweils dienstags und donnerstags von 16 bis 18 Uhr statt.

Folgende Themen werden behandelt:

- Donnerstag, 18. Juni: Höhere Gewalt? Was die Coronakrise für Vertragsbeziehungen von Unternehmen bedeutet
- Dienstag, 23. Juni: E-Commerce und Webseiten-Check
- Donnerstag, 25. Juni: Arbeitsrechtliche Handlungsempfehlungen
- Dienstag, 30. Juni: Der Corona-Virus und Datenschutz – Umgang mit Beschäftigtendaten und Arbeiten im Homeoffice
- Dienstag, 7. Juli: Steuerliche Erleichterungen
- Donnerstag, 9. Juli: Corona-Insolvenz-Aussetzungsgesetz: neue Gesetze, neue Haftungsrisiken für Geschäftsführer

TV



Bild: Adobe Stock - Mediterraneo



Weitere Informationen und Anmeldungen: www.konstanz.ihk.de Suchwort <Wirtschaftsrecht>

Zertifikatslehrgänge

Rechnungswesen und Controlling

Der (Wieder-)Einstieg in das Rechnungswesen eines Unternehmens erfordert Fachwissen, das auf dem neuesten Stand ist. Mit den Zertifikatslehrgängen rund um das Rechnungswesen erwerben die Teilnehmer auf der Basis von bereits vorhandenen kaufmännischen Grundkenntnissen das nötige Know-how, um den vielfältigen Anforderungen sicher und professionell zu begegnen. Die Lehrgänge „Kosten- und Leistungsrechnung“, „Buchführung und Abschluss“ sowie „Lohn- und Gehaltsabrechnung“ decken die Kernaufgaben des betrieblichen Rechnungswesens ab. Jeder Lehrgang schließt mit einem IHK-Zertifikat ab. Bei erfolgreichem Abschluss aller erhält man das Abschluss-Zertifikat „Fachkraft für Rechnungswesen“.

Der Lehrgang „Controlling Kompakt“ vermittelt die Wissensbasis, um Unternehmen am Markt erfolgreich zu etablieren und an der Unternehmensplanung und Koordinierung mitwirken zu können. Er richtet sich an Fach- und Führungskräfte mittelständischer Unternehmen aus den Bereichen Controlling, Finanz- und Rechnungswesen sowie an Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen. Sie sind nach Abschluss des Lehrgangs in der Lage, anspruchsvolle Aufgaben mithilfe eines Controlling-Instrumentariums zu übernehmen. Die Vermittlung des Wissens, der Werkzeuge und Methoden erfolgt praxisorientiert. Wesentliche Tools, die

in elektronischer Form behandelt werden, können im Betrieb direkt praktisch umgesetzt werden.

Alle Lehrgänge sind im Präsenzunterricht geplant. Alternativ können die Unterrichtstermine live online im „virtuellen Klassenraum“ stattfinden. CK

Termine

Konstanz:

- Kosten- und Leistungsrechnung ab 16. Juni jeweils von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
- Buchführung und Abschluss ab 9. Oktober jeweils von 8.30 Uhr bis 16 Uhr
- Lohn- und Gehaltsabrechnung ab 25. Februar 2021 samstags von 8.30 Uhr bis 15.30 Uhr, wochentags von 18 Uhr bis 21.15 Uhr
- Controlling Kompakt ab 26. Oktober jeweils von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr

Schopfheim:

- Buchführung und Abschluss ab 4. November jeweils mittwochs von 17.30 Uhr bis 20.45 Uhr
- Lohn- und Gehaltsabrechnung ab 22. Februar 2021 jeweils montags von 18 Uhr bis 21.15 Uhr



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

Geprüfte/r Personalfachkaufmann/frau

Online-Weiterbildung

Am 14. September startet in Konstanz die Weiterbildung zum/zur Geprüften Personalfachkaufmann/frau – online. Die Weiterbildung kombiniert selbstgesteuertes und tutoriell begleitetes Online-Lernen mit aktivem Präsenzunterricht zur Vertiefung und Festigung des Lernstoffs. Vorausgesetzt wird eine hohe Selbstlernmotivation und Medienkompetenz. Die Teilnehmer lernen während des Lehrgangs, Personalarbeit selbstständig und auf der Grundlage rechtlicher Bestimmungen zu organisieren und durchzuführen. Zudem lernen sie, Personalplanung, -marketing und -controlling zu gestalten sowie Personal- und Organisationsentwicklung zu steuern. Die Teilnehmer bereiten sich in einem Jahr auf die IHK-Prüfung zum/zur Geprüften Personalfachkaufmann/frau vor und haben nach der Weiterbildung die Möglichkeit, eine Führungsposition im Unternehmen mit verantwortungsvollen Aufgaben zu übernehmen. Ein weiterer Bestandteil der Qualifikation ist die Ausbildereignung (AEVO). Sie kann bei Bedarf in separaten Lehrgängen absolviert werden. **Mu**



Information und Anmeldung:

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

Personalentwickler/in

Neuer Zertifikatslehrgang

Personal- und Potenzialentwicklung gehören zu den wichtigsten Faktoren, um dem Fachkräftemangel wirkungsvoll zu begegnen. Zudem sind sich ständig weiterbildende Mitarbeiter mit hoher Employability ein wesentlicher Faktor, um den Herausforderungen der digitalen Transformation und des agilen Unternehmensumfeldes erfolgreich begegnen zu können. In dem Zertifikatslehrgang zum Personalentwickler, der am 28. Oktober in Konstanz startet, erwerben die Teilnehmer direkt im Unternehmen einsetzbare Tools für eine strategische und nachhaltige Personalentwicklung. Der Lehrgang richtet sich an erfahrene Personalverantwortliche, die zusätzliches Praxiswissen erwerben möchten, ihre Erfahrungen einbringen und mit Kollegen diskutieren und sich anhand von Best-Practise-Beispielen aus dem Mittelstand orientieren möchten. Am Ende wird in einer kleinen Projektarbeit ein Anliegen aus dem eigenen Unternehmen erarbeitet, so dass der Wissenstransfer gewährleistet ist. Der Lehrgang umfasst acht ganze Tage Unterricht und endet im März 2021. Eine Fachkursförderung ist möglich. **JS**



Informationen und Anmeldung im Internet unter

🌐 www.konstanz.ihk.de 📄 Dok.-Nr. 143113061
oder bei Johanna Speckmayer ☎ 07622-3907-231

✉ johanna.speckmayer@konstanz.ihk.de



ZUR PERSON

Jérôme Müggler (39) ist seit Januar 2019 Direktor der IHK Thurgau. Zuvor war der studierte Geschichts- und Literaturwissenschaftler sieben Jahre in verschiedenen Funktionen bei dem Beratungsunternehmen KPMG in Zürich und in einer Thurgauer Kommunikationsagentur tätig. Der gebürtige Thurgauer lebt mit seiner Familie im Kanton Zürich.

» Zuerst Grenzen zu Deutschland öffnen «

Im Gespräch mit Jérôme Müggler, Direktor der IHK Thurgau, haben wir gefragt, wie die Schweiz mit dem Lockdown umgeht und was die Eidgenossen zum Thema Grenzöffnungen sagen.

Die Schweiz ist ein kleines Land, umgeben von Frankreich, Italien, Österreich, Liechtenstein und Deutschland. Wie erleben die Schweizer die Grenzschließung, und was bedeutet sie für die Wirtschaft?

In der Tat befindet man sich in der Schweiz fast immer in einer Grenzregion. Deswegen sind die Grenzschließungen für die Menschen eine große Belastung. In allen Landesregionen sind Familien, Freunde und Paare gerade getrennt. Gemessen an der Pandemie sind das natürlich kleine Geschichten. Aber solche Trennungen sind nicht zu unterschätzen. Sie belasten die Menschen. Wirtschaftlich ist die Schweiz stark mit der EU verbunden, sowohl im Waren- als auch im Personenverkehr. Im vergangenen Jahr gingen knapp 52 Prozent der Exporte in den EU-Raum, davon 47 Prozent nach Deutschland. 63 Prozent der Importe kamen aus der EU und davon wiederum 50 Prozent entweder aus Deutschland oder Österreich. Das sind große Zahlen. Der Warenverkehr ist zwar nicht komplett unterbrochen, aber doch stark eingeschränkt. Eine gewisse Zufriedenheit herrscht sicher beim lokalen Lebensmittelhandel, da die Schweizer nun zu Hause einkaufen.

Welche Branchen sind in der Schweiz vom Lockdown besonders betroffen?

Das ist sicherlich der stationäre Detailhandel. Aber auch das Hotelwesen, die Gastronomie, das Eventgeschäft, der Tourismus und die Fitness-, Sport-, Freizeiteinrichtungen sowie Arztpraxen und Privatkliniken – eben all jene, die von den Zwangsschließungen betroffen sind beziehungsweise waren. Und natürlich die exportorientierten Unternehmen, die beispielsweise Zulieferer von deutschen Autoherstellern sind. Wenn dort das Fließband ins Stocken gerät oder gar stoppt, dann hat das sofort einen rückwirkenden Effekt.

In Deutschland haben Bund und Länder umfassende Hilfsprogramme für die Wirtschaft gestartet. Bei großen Unternehmen werden auch staatliche Beteiligungen in Betracht gezogen. Wie werden in der Schweiz die Unternehmen unterstützt?

Bereits eine Woche nach Beginn des Lockdown gab es Hilfspakete für die Wirtschaft. Ein wichtigstes Element neben der Kurzarbeit, wo über die Arbeitslosenversicherung ein Teil der Löhne abgesichert ist, sind die Notkredite in Höhe von rund 50 Milliarden Schweizer Franken. Der Staat übernimmt dabei bis zu einer gewissen Kredithöhe eine Bürgschaft von 100 Prozent. Diese Notkredite wurden zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen ziemlich gut genutzt. Ohne weitere Fragen haben die Unternehmen von ihrer Hausbank einen Kredit bis zu einer halben Million bekommen. Man muss sich das so vorstellen, dass man innerhalb von zwanzig Minuten mit einer halben Millionen Franken aus der Bank lief. Bei Krediten zwischen einer halben bis zwanzig Millionen Franken übernimmt die Eidgenossenschaft 85 Prozent der Bürgschaft; das Restrisiko trägt die Bank. Und dann gibt es noch eine Reihe von Spezialfällen, bei denen es um sehr viel mehr Geld geht. Ein Beispiel dafür sind die Fluggesellschaften Swiss und Edelweiss, die beide Tochtergesellschaften der Lufthansa sind. Staatliche Unterstützung wird es hierbei gegen Auflagen geben, aber Beteiligungen sind derzeit nicht geplant und werden auch nicht befürwortet.

Gibt es in der Schweiz schon einen Plan, wie ein Exit-Weg aus dem Lockdown aussehen könnte?

Die ersten Geschäfte wie Baumärkte und Gartencenter konnten schon Anfang Mai öffnen, ebenso Spitäler, Arztpraxen, Kosmetikstudios und Friseure, vorausgesetzt sie haben ein Hygienekonzept. Der Einzelhandel und die Möbelhäuser folgten am 11. Mai. Das führte davor natürlich zu Debatten: Warum dürfen kleinere Einkaufsläden und Märkte erst am 11. Mai öffnen und große Gartencenter früher? Das macht keinen Sinn. Voraussetzung sollte für alle ein Hygiene- und Schutzkonzept sein. Auch Restaurants und Hotels konnten ab dem 11. Mai wieder öffnen. Allerdings mit maximal vier Personen am Tisch und Abstän-

den zwischen den Tischen. Zudem müssen Gäste vorläufig den Namen und die Telefonnummer für ein mögliches Tracking angeben. Am 8. Juni folgt die dritte Phase, in der auch die Mittel-, Berufs- und Hochschulen, Museen, Zoos und Bibliotheken wieder vollends öffnen dürfen. Ungewiss ist derzeit das Thema Grenzöffnung. Die Regierung ist zwar im Austausch mit der EU und den Nachbarländern, aber ein konkretes Datum gibt es nicht. Die IHKs St. Gallen-Appenzell und Thurgau haben die Forderung aufgestellt, dass der Bundesrat bald einen klaren Plan für Grenzöffnungen vorlegt. Wie ist die Stimmung innerhalb der EU?

Die nationalen Lagen und Befindlichkeiten sind in der EU ebenso heterogen wie die epidemiologischen Gegebenheiten. Einstimmige Entscheidungen sind in einer solchen Situation immer zeitverzögerte Entscheidungen. Ich denke deshalb, dass da, wo die Erfolge im Umgang mit der Krise und die Lebensverhältnisse ähnlich sind, die Grenzen schnell und bilateral geöffnet werden sollten. Wie sehen Sie das?

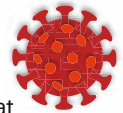
Genauso. Im Tessin und in gewissen Regionen in der Westschweiz sind die Fallzahlen höher, in vielen Deutschschweizer Kantonen glücklicherweise tiefer. Ich würde auch sagen, wir sollten zuerst die Grenzen dort öffnen, wo es aus gesundheitlicher Sicht vertretbar ist – dazu gehören die Grenzen zu Deutschland und Österreich. In anderen Regionen macht es eventuell Sinn, etwas länger zuzuwarten, bis die Fallzahlen beidseitig der Grenze wieder tiefer sind und Schutzkonzepte greifen. Wichtig ist aber an allen Grenzen, dass wir das Risiko einer zweiten Ansteckungswelle minimieren können.

Interview: Claudius Marx

CORONASPLITTER

Altersgemischte Teams hilfreich in Coronakrise

Jüngere Beschäftigte berichten signifikant häufiger von kognitiven Stresssymptomen als ihre älteren Kolleginnen und Kollegen. Ältere Beschäftigte haben indes häufiger körperliche Beschwerden. Das haben Mitarbeiter des Instituts für Betriebliche Gesundheitsberatung (IFBG) mit Sitz in Konstanz herausgefunden, die verschiedene Mitarbeiterbefragungen ausgewertet haben. Daher raten sie Unternehmen, gerade in der Coronakrise dringend auf altersgemischte Tandems und Teams zu setzen. Die ausführliche Pressemitteilung sowie Tipps für Unternehmen stehen unter www.ifbg.eu.



Onlineplattform für Intensivbetten

Ein Informatikteam der Universität Konstanz hat eine Onlineplattform zur Abfrage und Registrierung freier Intensivbetten in allen Kliniken Deutschlands entwickelt. Dies teilte die Hochschule Anfang April mit. „Coronavirus“ besteche zunächst durch die einfache Handhabung und die Anzeige entsprechender Daten in einer Deutschlandkarte. Ärztinnen und Ärzte könnten bundesweit genaue Intensivbetten-Kapazitäten abfragen. Voraussetzung wäre der uneingeschränkte Zugriff auf die Daten des Intensivregisters der Deutschen Interdisziplinären Vereinigung für Intensiv- und Notfallmedizin. mae

ANZEIGE



ATION BW INNOV 2020

Innovationspreis Baden-Württemberg
Dr.-Rudolf-Eberle-Preis

Bis 31. Mai online bewerben!

Für kleine und mittlere Unternehmen
in Baden-Württemberg
Preisgelder in Höhe von insgesamt 50.000 Euro
Sonderpreis für junge Unternehmen
in Höhe von 7.500 Euro



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND WOHNUNGSBAU

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



Bild: Adobe Stock - theromb

Exporte der regionalen Unternehmen 2019 auf Rekordniveau

Coronakrise lässt negative Auswirkungen im Jahr 2020 erwarten

Die Exportfirmen in der Region Hochrhein-Bodensee mit mehr als 50 Mitarbeitern im verarbeitenden Gewerbe führten 2019 Waren im Wert von 7,2 Milliarden Euro aus. Das ist der höchste Wert der vergangenen fünf Jahre und eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 3,8 Prozent. Dies zeigt aber auch die hohe Abhängigkeit der Region von Exporten, was angesichts der aktuellen Coronakrise stärkere negative Auswirkungen im Jahr 2020 erwarten lässt.

„Der Export ist und bleibt eine treibende und wichtige Kraft für die Wirtschaft in der Region Hochrhein-Bodensee“, sagt Uwe Böhm, Geschäftsführer für Internationales der IHK Hochrhein-Bodensee. „Trotz schon bestehender hoher Auslandsanteile war 2019 eine weitere Rekordsteigerung zu verzeichnen.“ Allerdings ist laut Böhm die hohe Exportabhängigkeit in dem aktuellen weltpolitischen Umfeld und mit Blick auf die Coronaepidemie auch eine Gefahr, denn der freie Handel und der Zugang zu Vorprodukten seien für die Unternehmen in der Region überlebenswichtig. „So sind Warenlieferungen trotz Corona zwar weiterhin möglich, doch Maschinen können nicht montiert, Serviceleistungen im Ausland nicht erbracht werden und Lieferketten sind unterbrochen“, sagt Böhm. „Weiterhin steht der Brexit mit nach wie vor vielen ungeklärten Fragen vor der Tür.“ Bisher relativ gut umschifft worden seien die Auswirkungen der Strafzölle der USA. Doch die Folgen von Corona auf die gesamte Weltwirtschaft

und die internationalen Absatzmärkte seien noch nicht absehbar.

Die Exportquote in der Region Hochrhein-Bodensee stieg von 52,2 Prozent im Jahr 2018 auf 53,9 Prozent im Jahr 2019 und damit auf den höchsten Wert seit der Finanzkrise. „Wir vermuten, dass die Exportquote auch für dieses Jahr bei einem ähnlichen Wert liegt“, sagt Böhm. Dies liege aber daran, dass Export und Import gleichermaßen zurückgehen. „Die Quote bleibt damit nahezu unverändert, auch wenn die Lage alles andere als rosig ist.“

Die Lage in den Landkreisen

In den drei Landkreisen Konstanz, Waldshut und Lörrach zeigt sich ein unterschiedliches Bild. Betrachtet man sie einzeln, so ist im Landkreis Lörrach bei den Auslandsumsätzen ein Rückgang von 5,5 Prozent zu verzeichnen. Außerordentlich bleibt der Landkreis Lörrach deshalb weiterhin mit einer Exportquote von 63,2 Prozent (plus 2,1 Prozent) und somit noch über der hohen Exportquote von Baden-Württemberg mit 57,1 Prozent. Das bedeutet für den Landkreis Lörrach eine hohe Abhängigkeit von der Weltwirtschaft und von offenen Grenzen.

Weiterhin auf Internationalisierungskurs zeigen sich die Unternehmen im Landkreis Waldshut mit einer deutlichen Zunahme in den Auslandsumsätzen von 20,5

Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 1,57 Milliarden Euro. Dies spiegelt sich auch in der Exportquote wieder, die im Jahr 2011 im Landkreis Waldshut noch bei niedrigen 32,6 Prozent lag und 2019 nun 42,5 Prozent erreichte. Allerdings besteht im Vergleich zu den Nachbarländern immer noch Potenzial.

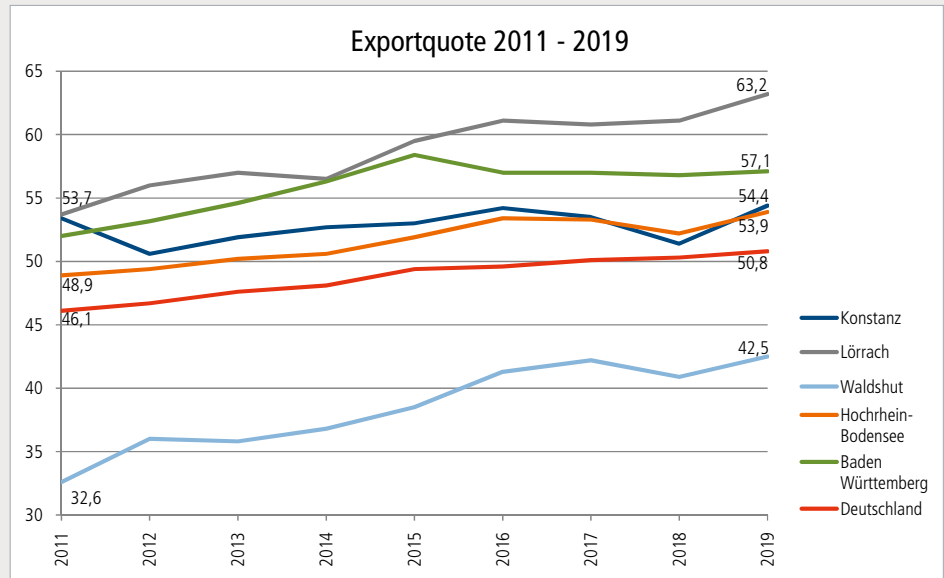
Beim Landkreis Konstanz ist die Exportquote auf 54,4 Prozent gestiegen (plus drei Prozent), während der Auslandsumsatz ein Plus von 5,4 Prozent auf 2,92 Milliarden Euro verzeichnete. Damit liegt der Kreis dieses Jahr vor dem Landkreis Lörrach, der 2,7 Milliarden Euro im Ausland umsetzte.

Zahlen fürs Land

In ganz Baden-Württemberg ist ein geringer Zuwachs im Auslandsumsatz von 0,4 Prozent zu notieren. Dies geht aus den aktuellen Informationen des Statistischen Landesamtes hervor. Die produzierenden baden-württembergischen Unternehmen erreichten im vergangenen Jahr im Ausland ein Umsatzvolumen von 200,4 Milliarden Euro bei einer

traditionell hohen Ausfuhrquote von 57,1 Prozent. Zum Vergleich: Deutschland erreichte 2019 ein Exportvolumen von insgesamt 1.327,6 Milliarden Euro und damit eine Steigerung gegenüber 2018 um 0,8 Prozent. Die Exportquote liegt damit bei 50,8 Prozent. **Bö**

Die Entwicklung der Exporte in den drei Landkreisen der Region sowie landes- und bundesweit.



Da gab es noch keine Abstandsregeln:
Insa Pijanka und Claudius Marx Anfang
März in der IHK in Konstanz.



Interview zur Zukunft der Innenstadt

» Das eine ist die Dosensuppe, das andere ist das Feinschmeckermenü «

Wirtschaft trifft Kultur: Claudius Marx, Hauptgeschäftsführer der IHK Hochrhein-Bodensee, und Insa Pijanka, Intendantin der südwestdeutschen Philharmonie in Konstanz, sprachen über die Zukunft der Konstanzer Innenstadt. Das gegenwärtig alles dominierende Thema Corona war auch präsent. Schnell zeigte sich, dass gerade die Zeit des Shutdowns, der Kontakt- und Ausgangssperren, in der die sonst so belebten Innenstädte zu menschenleeren Geisterorten wurden, viel über die Relevanz, ja, über die Unersetzlichkeit von Innenstädten verrät.

Wagner: Welche Auswirkungen hat ein kompletter Shutdown auf den Kulturbetrieb und die Stadt Konstanz?

Pijanka: Die Coronakrise hat den gesamten Kulturbetrieb stillgelegt. Spielverbote, enorme Einnahmeausfälle... es ist eine Katastrophe für kulturelle Einrichtungen und die gesamte freiberufliche Szene.

Marx: Und darin mit der Wirtschaft vergleichbar. Ich fürchte, es gibt für die Konstanzer Innenstadt eine Zeit vor und nach Corona. Die Einbußen durch den kompletten Shutdown sind für Dienstleister nicht nachholbar – seien das Gastronomen, Hoteliere, Einzelhändler oder natürlich auch Kulturschaffende. In der industriellen Produktion kann einiges durch eine erhöhte Nachfrage nachgeholt werden. Dahingegen kommt der Gast, der

heute ausbleibt, nach Corona nicht zweimal. Und die Betten, die leer stehen, werden hinterher nicht doppelt belegt. Es gibt aber auch einen nicht-wirtschaftlichen Befund, den ich für nicht minder wichtig halte. Und das ist der, dass jeder in dem Moment, in dem Kultur nicht stattfindet, intuitiv spürt – und dies mehr als je zuvor –, wie wichtig sie ist. Und zwar Kultur im weitesten Sinne. Kultur fängt ja nicht erst an, wenn man im Konzertsaal sitzt. Kultur ist auch der Wochenmarkt. Regionale Erzeuger treffen ihre Kunden, man steht beieinander und tauscht Neuigkeiten aus, eine Jahrhunderte alte Tradition wird gelebt. Auch das ist Kultur. Die Ausgangsbeschränkungen haben uns gezeigt, wie unglaublich viele Bedürfnisse Menschen haben, die über das reine Arbeiten, Essen und Schlafen hinausgehen und was

für eine Leere entsteht, wenn direkte soziale Kontakte unterbunden werden.

Pijanka: Das ist bemerkenswert. Es kursierten in den sozialen Medien unglaublich viele Videos aus Italien, wo sich Sänger, Musiker und ganz normale Leute auf ihre Balkone stellten und zusammen Musik machten. Offensichtlich gibt es ein Bedürfnis der Teilhabe an Kultur. Es ist ein ganz natürliches Bedürfnis der Menschen, sich auszudrücken und Gemeinschaft zu kreieren, wo sie eigentlich unterbunden wird. Ich finde das unglaublich bewegend und auch berührend. Kultur ist also doch etwas Natürliches und nicht einfach nur Institutionalisiertes.

Wagner: Wenn Kultur also ein Grundbedürfnis ist, dann heißt das ja, dass sie auch für das Überleben einer Innenstadt ganz wichtig ist. Sobald man sie nicht mehr hat, verändert sich eine Stadt.

Marx: Nein, schlimmer, dann ist es gar keine Stadt. Dann ist es nur eine Ansammlung von Straßen und Behausungen.

Pijanka: Es gibt Studien dazu, wie die Kultur eine Stadtentwicklung beeinflusst. Dass es zum Beispiel zur Entscheidung beiträgt, in einer Stadt eine Stelle anzunehmen, weil man diese Art von Lebenskultur und -qualität haben möchte. Kultur und Handel sind dabei wie Rädchen, die ineinandergreifen. Menschen, die zum Beispiel ins Konzert unserer Philharmonie gehen, gehen vorher noch einkaufen oder danach in die Gastronomie und trinken ein Glas Wein. Wirtschaft und Kultur gehören zusammen und greifen im Idealfall ineinander. Eine lebendige Stadt braucht beide Elemente, um sich zu entwickeln.

Marx: Ich habe im Kontext der Digitalisierung einmal gesagt, dass die Stadt optional geworden sei, weil man sie rein technisch nicht mehr braucht, um diese Funktionen abzubilden. Sie können anstatt auf den Wochenmarkt zu gehen, auch online shoppen, anstatt Essen zu gehen, einen Lieferdienst anrufen und anstatt ins Kino zu gehen, streamen. Geht alles von zu Hause aus. Heißt aber nicht, dass die Stadt obsolet geworden ist. Sie muss sich nur neu definieren und behaupten, weil es für immer mehr Bedürfnisse eine digitale Alternative gibt. Wie Städte aussähen, wenn alle Menschen in die digitale Welt abgleiten würden, will sich keiner ausmalen.

Pijanka: Zumal wir unter Corona den Verlust gespürt haben. Eigentlich sollte man sagen, wir sind heutzutage so aufgestellt, dass wir zu Hause bleiben könnten und fast alles digital regeln. Doch auf einmal merken wir: Es ist nicht das Gleiche. Die persönliche Begegnung fehlt. Und die Städte sind ein Ort persönlicher Begegnung. Das ist eine sehr spannende Erfahrung.

Wagner: Sprechen wir von der Zeit nach Corona. Was kann Wirtschaft leisten, damit Konstanz auch in Zukunft lebendig und interessant bleibt?

Marx: Eine Stadt braucht eine individuelle, eine authentische Aufenthaltsqualität. Das ist das Stichwort. Menschen kommen von der Peripherie ins Zentrum,

halten sich dort auf und gehen wieder. Entscheidend ist, welche Erfahrung sie dazwischen machen. Wirtschaft spielt dabei eine wichtige Rolle. Die Menschen kommen auf den Markt, das war im weitesten Sinne schon immer so. Es wird gekauft und verkauft, es wird gegessen, es wird Kultur genossen. Verwaltung, Geldgeschäfte, verschiedenste Dienstleistungen – das lässt sich nicht aufspalten, es ist ein Gesamtpaket von Funktionen. Dass es dafür inzwischen digitale Alternativen gibt, ist ein Fakt, aber das eine darf das andere nicht ersetzen, sondern beide müssen koexistieren. Der Onlinehandel hat gewisse Vorteile, aber auch der lokale Handel kann seine Trümpfe ausspielen. Wenn ich etwa in einem guten Restaurant essen gehe, wird alles für mich zubereitet, von Hand und in diesem Moment, das ist es etwas anderes als eine Tiefkühlpizza. Und denselben Unterschied haben Sie zwischen einer Musik, die originär aufgeführt wird, nur für den, der gerade in diesem einen Moment da ist, und der Musikkonserve, die man tausendmal abspielen kann. Das eine ist die Dosensuppe, das andere ist das Feinschmeckermenü, das eine ist einmalig und individuell, das andere beliebig und universell. Diesen Mehrwert muss auch der lokale Handel nutzen. Wenn er nur das anbieten würde, was auch der Onlinehandel kann, würde er verlieren. Es braucht einen Mehrwert, es braucht Erlebnisse – Aufenthaltsqualität eben.

Pijanka: Auch bei uns in der Branche wird seit längerer Zeit viel über Digitalisierung gesprochen, über Dinge wie Streamingdienste und Digital Concert Halls. Aber wenn ich zu Hause sitze und in meinem Fernseher ein Konzert sehe, hat es nichts mit einem realen Konzertbesuch zu tun. Unsere Stärke ist die Anwesenheitskultur. Die Menschen, die zu uns kommen, die sind physisch vor Ort. Und das nicht alleine, sondern mit ganz vielen anderen. Sie sprechen in der Pause darüber, sie haben hinterher vielleicht die Möglichkeit, noch mit dem Künstler ein persönliches Wort zu wechseln. Wir sind Begegnungsorte, wo Menschen unterschiedlichen Alters und unterschiedlicher Herkunft zusammenkommen. Das ist etwas, das kann kein Streaming-Dienst, keine App herstellen.

Wagner: Wie bewerten Sie die Zukunft der Konstanzer Innenstadt?

Pijanka: Die Konstanzer Innenstadt hat noch eine sehr hohe Lebensqualität, was das Angebot in Relation zu ihrer Größe betrifft. Dieser Qualität muss sie sich bewusst sein, sie fördern und Entscheidungen treffen.

Marx: Auch ich bin zuversichtlich, dass sich Konstanz positiv entwickelt. Die Rahmenbedingungen sind exzellent und als Stadt ist Konstanz eine Perle – wie sie liegt, wie sie aufgestellt ist, wie sie sich entwickelt hat. Danach würden sich viele andere die Finger lecken. Und das Wichtigste: Sie hat ihr Pulver noch lange nicht verschossen! Ich bin überzeugt, dass sich diese Stadt in den nächsten zehn Jahren stärker und markanter entwickeln wird als in den 20 Jahren zuvor. Zum Guten, versteht sich.

Interview: Heike Wagner

»Eine Stadt braucht eine individuelle, eine authentische Aufenthaltsqualität. Das ist das Stichwort«

Claudius Marx

»Unsere Stärke ist die Anwesenheitskultur. Die Menschen, die zu uns kommen, die sind physisch vor Ort. Und das nicht alleine, sondern mit ganz vielen anderen«

Insa Pijanka

Lehrgänge und Seminare der IHK

Wann? Was? Wo? Euro

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

Außenwirtschaft

18.06.20	Zollbegünstigter Warenexport – Zollvorteile nutzen	Schopfheim	290
----------	--	------------	-----

Einkauf/Logistik

ab 27.05.20	Technische/r Einkäufer/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.650
-------------	---	------------	-------

Führung

23.06.20	Führen in der Sandwichposition	Konstanz	290
----------	--------------------------------	----------	-----

Immobilienmanagement

27.05.20	Immobilienbewertung – Vertiefung	Schopfheim	290
----------	----------------------------------	------------	-----

ab 19.06.20	Fachkraft für Facility Management (IHK) – Zertifikatslehrgang	Lörrach	2.900
-------------	---	---------	-------

30.06.20	Grundlagen der Immobilien-Finanzierung	Schopfheim	290
----------	--	------------	-----

Qualitätsmanagement

30.06. + 01.07.20	QM-Lehrgangsmodule „Auditmethodik“	Konstanz	720
-------------------	------------------------------------	----------	-----

Projektmanagement/Technik

09. + 10.06.20	Agiles Projektmanagement	Konstanz	520
----------------	--------------------------	----------	-----

Prüfungslehrgänge

ab 22.06.20	Geprüfte/r Wirtschaftsfachwirt/in - Vollzeitlehrgang	Konstanz	3.250
-------------	--	----------	-------

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



Schwarzwalduhrenmanufaktur Rombach & Haas

Die Erfinder der modernen Kuckucksuhr

Conny und Ingolf Haas haben der Kuckucksuhr ein modernes Gesicht gegeben und so dazu beigetragen, dass sich das Image des Schwarzwaldes gewandelt hat. Ihre Uhren kaufen nicht nur Amerikaner und Asiaten, sie hängen auch bei Prominenten wie Jogi Löw, dem britischen Kronprinzen William und seiner Frau Kate und bei der Band Iron Maiden.

SCHONACH. Kuckucksrufe tönen durch die Werkstatt der Schwarzwalduhrenmanufaktur Rombach & Haas, es riecht nach Farbe, Mitarbeiter montieren schlichte weiße, rote, schwarze und grüne Kuckucksuhren. So modern die Uhren, so alt sind die Werkbänke, an denen die Angestellten arbeiten, die Schubladen, in denen die Zapfen und das andere Zubehör für die Uhren gelagert werden, und auch das Firmengebäude, ein ehemaliges Bauernhaus mitten in Schonach. „So lange ich hier bin, bleibt alles so antik, wie es ist“, sagt Inhaber Ingolf Haas (57), der vergangenes Jahr das 125-jährige Bestehen des Familienbetriebs feiern konnte, beim Interviewtermin Ende Februar.

1894 hatte Gregor Rombach in dieser Werkstatt damit begonnen, Kuckucksuhren herzustellen. Nebenan, wo heute der Versand untergebracht ist, verkaufte er Lebensmittel. Denn von den Uhren konnte er anfangs nicht leben, wie Ingolf Haas berichtet, da noch niemand davon wusste. Damit sich dies ändert, holte er den Schonacher Kaufmann Christian Haas ins Unternehmen, das so zu Rombach & Haas wurde. Als Gregor Rombach nach dem Ersten Weltkrieg aus Altersgründen ausschied, übernahm Christian Haas dessen Anteile und führte den Betrieb alleine weiter. Bis zu 25 Mitarbeiter waren beschäftigt, als die Uhrwerke noch aufwendig von Hand montiert wurden, wie Ingolf Haas, der Enkel von Christian Haas, berichtet, der das Unternehmen 1996 von seinem Vater Herbert Haas übernommen hat. Seit rund 50 Jahren kauft die Familie, so wie etwa 90 Prozent aller Kuckucksuhrenhersteller, die industriell produzierten Uhrwerke von SBS-Feintechnik zu, die diese ein paar Häuser weiter produziert.

Die Geschäfte liefen mehrere Jahrzehnte gut, die Hauptkunden waren US-Amerikaner. Rund 2.000 Uhren verkaufte die Familie Haas im Jahr. Das änderte sich nach den Terrorangriffen am 11. September 2001.

Die US-Amerikaner reisten nicht mehr, die Wirtschaft und auch der Dollarkurs brachen ein, und damit gingen sowohl der Absatz der Uhren im Schwarzwald als auch deren Export rapide zurück. Der Umsatz von Rombach & Haas sank um etwa 25 Prozent. Sie seien noch gut davon gekommen, berichtet Conny Haas, die Ehefrau von Ingolf Haas, vor allem die günstigeren Produkte seien betroffen gewesen, das hochpreisige Segment, das von jeher eine große Rolle spielte, weniger. Zwei Mitbewerber hätten aufgeben müssen. Conny und Ingolf Haas dagegen nutzen die Krise, um kreativ zu werden, dem traditionellen Uhrwerk moderne, schlichte Gehäuse zu verpassen, diese zum Beispiel pink zu bemalen, die Gewichte dagegen weiß. Beide hatten seit jeher ein Faible fürs Gestalten, waren in ihrer Freizeit künstlerisch tätig. Conny Haas bemalt zudem seit rund 30 Jahren die traditionellen Schilderuhren des Unternehmens von Hand. „Wir wollten aus der Kuckucksuhr etwas Künstlerisches machen“, sagt die 59-Jährige. Und ihr Mann, wie schon sein Vater gelernter Uhrmacher, betont: „Die Kunst war unsere Berufung, die Kuckucksuhr unser Beruf.“ Conny und Ingolf Haas nutzen die Krise, um ihre Berufung zum Beruf zu machen. 2005 entwickelten sie die erste moderne Kuckucksuhr, ein Jahr später

» Ich hätte nie gedacht, dass

wir so einen Hype auslösen «

stellten sie sie erstmals aus. Die Reaktionen reichten von Lob bis hin zu Beleidigungen. Drei Jahre später waren die neuen Uhren etabliert. „Ich hätte nie gedacht, dass wir so einen Hype auslösen“, sagt Ingolf Haas. Heute beschäftigen sie neun Mitarbeiter – darunter auch ihre Tochter Selina, eine selbstständige Designerin, und deren Mann Andreas Kreyer (beide 30). Im März mussten sie wegen Auftrags- und Absatzeinbrüchen angesichts der Coronapandemie allerdings zum Teil Kurzarbeit anmelden.

In den vergangenen Jahren verkauften sie stets rund 6.000 Uhren im Jahr. Etwa 80 Prozent davon sind moderne Uhren, 20 Prozent traditionelle Kuckucks- und Schilderuhren. Vertrieben werden sie vor allem über Händler weltweit, Auftragsarbeiten auch direkt. Im Februar rief wieder einmal die Assistentin von Ministerpräsident Winfried Kretschmann an und bestellte zehn moderne Kuckucksuhren Uhren als Gastgeschenke der Landesregierung. **mae**



Ingolf und Conny Haas (außen) haben der Kuckucksuhr ein modernes Gesicht verliehen und damit einen Trend geschaffen. Ihre Tochter Selina und Schwiegersohn Andreas Kreyer (Mitte) sind in ihre Fußstapfen getreten.



Bilder: Maez

Solarcomplex

Es ging kräftig voran

SINGEN. Während Solarcomplex im Jahr 2018 schwächelte, ging es 2019 wieder kräftig voran. Das teilte Vorstand Bene Müller Ende April mit. Die Bilanzsumme des auf erneuerbare Energien spezialisierten Regionalversorgers hat sich um 7,5 Millionen auf 67,8 Millionen Euro erhöht, der Umsatz stieg um fast 3 Millionen auf 14,6 Millionen Euro. Der Gewinn nach Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBIT) wuchs von 91.000 auf 310.000 Euro. Nachdem die über 1.000 Aktionäre des Unternehmens im Vorjahr eine Nullrunde hinnehmen mussten, wird eine Dividende von vier Prozent aufs Grundkapital ausgeschüttet. Wie Müller ausführte, haben verschiedene Effekte zum guten Ergebnis beigetragen. Die Stromerlöse aus den eigenen Solar- und Windkraftanlagen lagen am oberen Ende des jährlich schwankenden Korridors, zusätzlich wurde der Bestand an eigenen Solaranlagen ausgebaut. Entscheidend war aber die deutlich gestiegene Nachfrage nach Solaranlagen, die Solarcomplex als Generalunternehmer vor allem für Gewerbebetriebe errichtet hat. Seit seiner Gründung im Jahr 2000 hat das Unternehmen neben Wärmenetzen auch Solarkraftwerke als Dachanlagen sowie Freilandparks, Wasser- und Windkraftwerke, zwei bürgerfinanzierte Biogasanlagen und etliche Holzenergieanlagen realisiert. Das Investitionsvolumen aller Projekte liegt bei über 160 Millionen Euro. Seit 2007 ist die Firma eine nicht-börsennotierte AG. Sie beschäftigt rund 40 Mitarbeiter und geht, trotz Corona, im laufenden Jahr von einem stabilen Umsatz und einem ebensolchen Ergebnis aus. **orn**

Finanzkanzlei Südbaden

Für 400 neue Häuser

AUGGEN. Die Finanzkanzlei Südbaden hat 2019 Kredite in Höhe von rund 150 Millionen Euro vermittelt. Damit hat der junge Finanzdienstleister aus Auggen in seinem zweiten kompletten Geschäftsjahr die eigenen Prognosen deutlich übertroffen und seine Vermittlungssumme fast verdoppelt, wie er in einer Presseinformation mitteilt. Umgerechnet in einzelne Bauvorhaben entspräche dies statistisch etwa 400 neuen Häusern. Die Finanzkanzlei Südbaden, 2017 von Jürgen Haas, Stefan Keller und Tobias Martin gegründet, vermittelt vor allem Darlehen für Immobilienfinanzierungen über Transaktionsplattformen. Sie beschäftigt mittlerweile zwölf Mitarbeiter in der Firmenzentrale in Auggen sowie in der Außenstelle in Bad Krozingen. Im laufenden Geschäftsjahr rechnen Haas, Keller und Martin mit einer weiteren Steigerung des Kreditvolumens – trotz Coronakrise. Auch an den eigenen Bauplänen ändere sich nichts: Neben dem Landgasthof Bären soll voraussichtlich ab Frühjahr 2021 eine neue Firmenzentrale entstehen. **ine**



Neueste Bedienkonzepte für das Autoinnere zeigt Marquardt in seinem Democar.

Marquardt Gruppe

Vorjahresumsatz verteidigt

RIETHEIM-WEILHEIM. Die Marquardt Gruppe, ein weltweit führender Mechatronikspezialist, hat im vergangenen Jahr ein leichtes Wachstum verzeichnet und den Umsatz um 1,1 Prozent gegenüber 2018 auf 1,3 Milliarden Euro erhöht. Damit war man deutlich besser als die globale Automobilproduktion, die 2019 ein Minus von sechs Prozent hinnehmen musste. Wie der Vorsitzende der Geschäftsführung der Gruppe, Harald Marquardt, Anfang April ausführte, lag die besondere Herausforderung „im zeitlichen Zusammenfallen des tiefgreifenden technologischen und kostenintensiven Strukturwandels in der Branche und einer Markteintrübung, wie wir sie seit der Finanz- und Wirtschaftskrise nicht mehr erlebt haben“. Mit einem nachhaltigen Transformations- und Effizienzprogramm habe man dieser Entwicklung entgegengearbeitet.

Überproportionales Wachstum hat Marquardt im Bereich der E-Mobilität verzeichnet. So mit Batteriemanagementsystemen, die in Elektroautos dafür sorgen, dass die Zellen gleichmäßig geladen bleiben sowie entladen werden und damit Fahrzeugreichweite und Batterielebensdauer deutlich höher werden. Mit einem Democar hat Marquardt seinen zahlreichen großen Kunden in aller Welt neue Bedienkonzepte und Lösungen für den digitalen Fahrzeuginnenraum der Zukunft präsentiert. Dazu gehören ein Multifunktionslenkrad, interaktive Touchscreens mit Fühlhilfen, eine 3D-Echtglaskonsole, funktionale Lichtleisten sowie diebstahlsichere, zertifikatverschlüsselte Fahrberechtigungs- und Zugangssysteme für das Mobiltelefon. Im Automotivbereich erzielt Marquardt 80 Prozent seines Umsatzes. Im Geschäftsbereich „Switches, Sensors und Controls“ war man mit Batterie- und Fahrberechtigungssystemen für Nutzfahrzeuge erfolgreich, ebenso mit Bedieneinheiten für Bau- und Landmaschinen sowie mit Sensorik für Haus- und Heizgeräte. Marquardt ist stark innovationsorientiert und arbeitete vergangenes Jahr an über 100 Einzelmaßnahmen. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung beliefen sich wie schon 2018 auf zehn Prozent des Umsatzes. Weltweit beschäftigt Marquardt rund 1.300 Ingenieure. Insgesamt zählte die Gruppe Ende des Jahres 10.500 Mitarbeiter.

Harald Marquardt forderte bereits Anfang April in einem Statement einen klar kommunizierten Corona-Exitplan – parallel zu den notwendigen Maßnahmen zum Schutz der Gesundheit. Dies schaffe nicht nur psychologisch wichtige Orientierung, sondern Industrieunternehmen könnten so auch vorausplanen und ihre Produktion am Tag X wieder hochfahren. **upl**

Dunkermotoren

Priorität für Produkte zur Behandlung von Covid-19

BONNDORF. Elektromotoren für Medizinprodukte zählen schon lange zum Portfolio der Dunkermotoren GmbH. Zurzeit haben sie Vorrang vor Motoren für andere Bereiche: „Wir priorisieren Lieferungen und Anfragen für Produkte zur Behandlung von Covid-19, wie zum Beispiel Gleichstrommotoren für Beatmungsgeräte.“ Dies war im April auf der Internetstartseite der Dunkermotoren GmbH, einem Spezialisten für Antriebslösungen aus Bonndorf, zu lesen. Ebenfalls Vorrang haben Motoren für Nähmaschinen zur Herstellung von Schutzkleidung, wie Tobias Pfendler, Leiter von Produktmanagement, Marketing und Kommunikation bei Dunkermotoren, Anfang April erklärte. Die Nachfrage nach diesen Motoren sei wegen der Coronapandemie natürlich gestiegen. Andere Kunden dagegen hätten ihre Werke wegen des Virus geschlossen und würden Ware nicht abnehmen, berichtete Pfendler. Problematisch sei auch die Versorgungslage bei vielen Zulieferkomponenten. Im April wurde bei Dunkermotoren daher auch zum Teil kurzgearbeitet. Gleichwohl ist die Lage bei dem Unternehmen insgesamt gut: „Das erste Quartal 2020 war in Auftragsengang und Umsatz wieder gut, und auch aktuell ist der Auftragsengang noch relativ hoch“, sagte Pfendler. „Generell sind wir zuversichtlich, aus dieser Krise gestärkt herauszukommen.“ Dunkermotoren ist in den vergangenen Jahrzehnten immer stark gewachsen, mehr als der Markt für Elektromotoren insgesamt. Der Umsatz der Schwarzwälder stieg von umgerechnet 20 Millionen Euro im Jahr 1988 auf 236 Millionen Euro 2018. Vergangenes Jahr waren es 240 Millionen Euro und damit weniger als erwartet. Weltweit sind rund 1.300 Mitarbeiter beschäftigt, neben Bonndorf in den Werken in Serbien und China. Dunkermotoren wurde 1950 von Christian Dunker in Bonn gegründet und ist seit 1955 in Bonndorf ansässig. Nach Dunkers Tod 1966 wechselte das Unternehmen mehrfach den Besitzer. Seit 2012 gehört es zum US-Konzern Ametek, einem weltweit führenden Hersteller von elektronischen Messgeräten und elektromechanischen Geräten. Dunkermotoren selbst ist

nach eigenen Angaben Weltmarktführer für integrierte Servomotoren. Die Kunden kommen aus den Branchen Industrielle Automatisierung, Medizin- und Labortechnik, Türautomation, Sonnenschutz, Motive und Basic Automation.

Seit Jahresbeginn arbeitet ein vierköpfiges Team daran, die Servomotoren von Dunker an das Industrial Internet of Things (IIoT) anzubinden und aufbauende Applikationen zu entwickeln. Um dies im Verbund lösen zu können, ist die Firma vergangenes Jahr den beiden IIoT-Ökosystemen „Open Industry 4.0 Alliance“ und „MindSphere World“ beigetreten. Ein geplantes Symposium zum Thema smarte, vernetzte und effiziente Zukunft musste wegen der Coronapandemie abgesagt, soll aber nachgeholt werden. Ebenfalls im Fokus für die Zeit nach Corona steht laut Pfendler, „die engere Kooperation mit unserer Schwesterfirma MAE aus Italien“. Mit zusammen rund 1.800 Mitarbeitern, davon über die Hälfte in Bonndorf, sollen den Kunden neben dem bestehenden Portfolio beispielsweise auch Schrittmotoren und Lüfter von MAE angeboten werden. **mae**

Blick in die Produktion der Dunkermotoren GmbH in Bonndorf.



Zahoransky

Bestes Jahr der Unternehmensgeschichte

TODTNAU. Zahoransky ist ein international führender Anbieter von Spritzgießformen, Maschinen, Automatisierungstechnik sowie Verpackungsanlagen für die Bürstenindustrie und Medizintechnik. Im vergangenen Jahr hat das Unternehmen einen Umsatz von 140 Millionen Euro erzielt und damit das beste Jahr der Unternehmensgeschichte erlebt. Auch die aktuelle Auftragslage stimme, so Vorstandschef Ulrich Zahoransky in einer Pressemeldung, trotz Coronapandemie zuversichtlich: Im März verbuchte die Firma ein Auftragsvolumen von 22 Millionen Euro und damit den höchsten Auftragsengang aller Zeiten. Wachstumstreiber im vergangenen Geschäftsjahr waren die

Produktions- und Automatisierungslösungen für medizintechnische Anwendungen sowie Großanlagen für das Herstellen von elektrischen Zahnbürsten. Mitte April waren die Produktionsstandorte in Todtnau, Freiburg und Rothenkirchen uneingeschränkt in Betrieb. Wegen der hohen Fertigungstiefe für mechanische und elektrische Baugruppen, der großen Lagerbeständen und Multiple-Sourcing-Strategien komme es momentan zu keinen oder nur geringen Lieferverzögerungen. Zahoransky beschäftigt an zehn Standorten in Deutschland, Spanien, China, Indien, Japan, Brasilien und den USA rund 900 Mitarbeiter, darunter 70 Auszubildende. **orn**

Sto-Konzern

2019 ist gut gelaufen

STÜHLINGEN. Die Sto SE & Co. KGaA, einer der international bedeutenden Hersteller von Produkten und Systemen für Gebäudebeschichtungen, hat ihren Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2019 gegenüber dem Vorjahr um 4,9 Prozent auf 1,398 Milliarden Euro gesteigert. Ohne die Erstkonsolidierungen der Liaver GmbH & Co. KG in Ilmenau, der kanadischen Skyrise Prefab Building Solutions Inc. und der Unitex Australia Pty Ltd. hätte das Umsatzplus bei 3,4 Prozent gelegen. Das Konzern-EBIT erhöhte sich ebenfalls um 4,9 Prozent auf 85,9 Millionen Euro. Die Finanz- und Vermögenslage ist nach Angabe des Unternehmens nach wie vor gut, auch wenn sich die Eigenkapitalquote infolge der erstmaligen Anwendung des IFRS 16, die einen Ausweis der kurz- und langfristigen Leasingverbindlichkeiten bedingt, auf 54,3 Prozent verringerte (Ende 2018: 60,9 Prozent). In der Muttergesellschaft Sto SE & Co. KGaA lag der Jahresüberschuss bei 51,8 Millionen Euro und damit wesentlich höher als im Vorjahr (40,8 Millionen Euro). Der Hauptversammlung am 10. Juni wird eine unveränderte Basisdividende von 0,31 Euro je Kommanditvorzugs- und 0,25 Euro je Kommanditstammaktie sowie ein ebenfalls unveränderter Sonderbonus von jeweils 3,78 Euro je Aktie vorgeschlagen. Der Start ins Geschäftsjahr 2020 verlief wegen günstiger Witterungsverhältnisse erfreulich. Ohne Berücksichtigung der Coronavirus-Auswirkungen, die laut Sto-Vorstand derzeit nicht abschätzbar sind, erwartet man beim Konzernumsatz einen Zuwachs um 6,6 Prozent auf 1,49 Milliarden Euro und beim Konzern-EBIT eine Bandbreite von 93 bis 103 Millionen Euro. **upl**

Mediclin

Strategie funktionierte

OFFENBURG. Der Gesundheitsdienstleister Mediclin AG betreibt deutschlandweit 36 Kliniken, sieben Pflegeeinrichtungen und neun medizinische Versorgungszentren mit circa 8.400 Betten. Ein regionaler Schwerpunkt der Einrichtungen sowohl im akuten als auch im postakuten (Reha-)Bereich liegt in Baden-Württemberg. 2019 hat die Strategie, Kapazitäten in nachgefragten Indikationen zu erweitern, funktioniert, so führt der Vorstandsvorsitzende Volker Hippler im Geschäftsbericht aus. Die Betten waren insgesamt zu fast 88 Prozent ausgelastet, der Umsatz stieg um 4,3 Prozent auf 673 Millionen Euro. Auch die Ergebnisziele seien erreicht worden, so Tino Fritz, Finanzvorstand der AG. Das Betriebsergebnis (EBIT) belief sich auf 22,4 Millionen Euro (Vorjahr: 15,1 Millionen Euro). Die Investitionen lagen bei 48,2 Millionen Euro (49,3 Millionen Euro). Mediclin beschäftigte im Quartalsdurchschnitt (gerechnet in Vollzeitkräften) 7.325 Mitarbeiter. Das Unternehmen gehört zu 52,73 Prozent der Asklepios-Gruppe, zu 35 Prozent der Ergo AG und zu 12,27 Prozent kleineren Aktionären. **orn**



Das rund zwei Hektar große BMB-Lager in Heitersheim.

50 Jahre Baumaschinen Beyer

Gebrauchte Ausrüstung für den Spezialtiefbau

BOLLSCHWEIL/HEITERSHEIM. Die BMB Baumaschinen Beyer GmbH mit Sitz in Bollschweil feiert dieses Jahr ihr 50-jähriges Bestehen. Das Unternehmen handelt seit vielen Jahren mit gebrauchter Ausrüstung für den Spezialtiefbau. 1970 hatte es der Maschinenbau-Ingenieur Paul Beyer als klassischen Baumaschinenhandel gegründet. Dies änderte sich, als sein Sohn Horst Beyer ein Jahr später in den Familienbetrieb einstieg und ihn zum Fachanbieter für gebrauchte Spezialtiefbaugeräte und Zubehör wandelte. „Diese Struktur formte das Unternehmen und bildet das Gerüst für eine langfristig erfolgreiche Firmenentwicklung“, sagt Armin Beyer, der mit seinem Bruder Oliver das Unternehmen in dritter Generation führt. Oliver Beyer ist für das Technische, Armin Beyer für das Kaufmännische zuständig. Weitere Mitarbeiter beschäftigen sie nicht. Die gebrauchte Ausrüstung und Geräte für Bohr-, Ramm- und Schlitzwandtechnik kaufen sie hauptsächlich von Spezialtiefbauunternehmen vor allem aus Deutschland, aber auch aus den Nachbarländern. Den Rest erwerben sie bei Versteigerungen oder von anderen Händlern, wie Armin Beyer berichtet. Sie lagern die Geräte auf einem rund zwei Hektar großen Areal in Heitersheim und vertreiben sie über ihre Internetplattform „drillmat“ – der Name steht für drilling (englisch für Bohren) und Material. Die Kunden sind vor allem Spezialtiefbauunternehmen, aber auch Händler vor allem in Deutschland und weiteren europäischen Ländern. „25 bis 35 Prozent der Verkäufe gehen auch in Drittländer rund um die Welt“, sagt Armin Beyer. Der Schwerpunkt liegt zurzeit in Osteuropa, aber die BMB Baumaschinen Beyer GmbH hat auch Kunden in Kanada, Russland, Neuseeland und Asien. **mae**

Hekatron

Über drei Millionen Brand- und Rauchmelder

SULZBURG. Die beiden Hekatron-Unternehmen haben das Geschäftsjahr 2019 mit einem Umsatz von 197 Millionen Euro abgeschlossen, 10,6 Prozent mehr als im Vorjahr. Allein über drei Millionen Brand- und Rauchmelder verkaufte die Hekatron Vertriebs GmbH. Und auch bei allen anderen Produkten wie Brandmeldesystemen, Sprachalarmanlagen sowie digitalen Dienstleistungen legte die Firma zu, so Geschäftsführer Peter Ohmberger. Dabei ist die Palette der analogen Produkte um viele digitale Applikationen wie funkfähige Rauchwarnmelder samt Gateway, die Signale über das World Wide Web an jedes internetfähige Endgerät schicken können, erweitert worden. Dies hat zu einer guten Nachfrage geführt. Auch die Hekatron Technik GmbH, ein Fertigungsdienstleister

zur Herstellung von hochwertigen Elektronikkomponenten, war laut ihrem Geschäftsführer Michael Roth erfolgreich. Man hat eine ganze Reihe Neukunden, vor allem aus der Industrieelektronik, gewinnen können. Die beiden Firmen investierten 10,2 Prozent ihres Umsatzes in den Standort. Im laufenden Jahr sind die Einführung von SAP und die Inbetriebnahme des neuen Distributionscenters in Neuenburg geplant. Bei den Hekatron-Unternehmen sind 946 Mitarbeiter beschäftigt, 7,6 Prozent mehr als 2018. Die Ausbildungsquote liegt bei 5,4 Prozent. Auch im Schulungsbereich für die Kunden war Hekatron stark engagiert: Über 7.000 Kunden, Planer und Meinungsbildner wurden geschult. Die ersten Monate im Jahr 2020 verliefen trotz Coronakrise positiv, so Roth. **upl**

Macs Software

Planen, wie es weitergeht

ZIMMERN. Wie wirken sich ausfallende Aufträge auf meinen Ertrag aus? Welche Kapazitäten bleiben uns bei Kurzarbeit erhalten? Und mit welchen Produkten und welchen Kunden verdienen wir eigentlich wie viel? Solche Fragen stellen sich derzeit viele Firmen. Mit Controllingsoftware lassen sie sich beantworten. „Mit einer Planungssoftware können Unternehmen forecasten, was die jetzige Situation für sie bedeutet“, sagt Michael Joos, Geschäftsführer von Macs Software. „Man kann verschiedene Szenarien durchspielen bis zur Darstellung einer Bilanz.“ Das Softwareunternehmen aus Zimmern ob Rottweil hat sich auf das Thema Controlling spezialisiert. Mit den Programmen von Macs Software lässt sich die Zukunft über alle Ebenen planen, steuern und kontrollieren. Das kann gerade in schlechten Zeiten hilfreich sein. Die Krise selbst allerdings und ihre Folgen haben sich auch die Controllingsspezialisten nicht ausgemalt. Rein technisch betrachtet könnte die Software das zwar. Voraussetzung dafür ist aber, dass man sie mit den entsprechenden Parametern füttert. „Das hatte ja noch keiner miterlebt“, sagt Joos. „Selbst wenn man mit einer Pandemie gerechnet hätte, konnte man sich diese Ausmaße samt Kontaktsperren und Betriebsschließungen nicht vorstellen.“

Deshalb ist Macs Software von den Auswirkungen der Coronakrise nicht verschont geblieben. Eigentlich wollte das Unternehmen dieses Jahr kräftig expandieren. Jetzt sind die Baupläne und Stellenausschreibungen erst einmal um ein paar Monate verschoben worden, berichtet Michael Joos. Der Vertriebsspezialist verstärkt seit einem Jahr die Geschäftsführung von Macs Software, die bis dahin aus Volker Faulhaber, Ralf Köser und Roland Schäfer bestand. Die drei Informatiker haben das Unternehmen im Jahr 1999 gegründet. Mit dem Fokus auf Controlling hat Macs Software eine Markt-

lücke besetzt und sich darin gut entwickelt. Aktuell beschäftigt es 35 Mitarbeiter an fünf Standorten, und diese Stellen sollen auch alle erhalten bleiben, betont Joos. Nur mit den Neueinstellungen und dem Neubau warte man ab. Immerhin: Die Landesförderung aus dem baden-württembergischen Innovationsprogramm „Spitze auf dem Land“ für das rund 1,2 Millionen Euro teure Projekt ist nun abschließend bewilligt worden. Voraussichtlich ab Herbst soll dann der Anbau für etwa 24 zusätzliche Arbeitsplätze entstehen, der den Firmensitz im Gewerbegebiet „IN-KOM Südwest“ von jetzt 680 auf mehr als 1.100 Quadratmeter vergrößert.

Joos ist optimistisch: „Wir haben auch Kunden, bei denen es gerade boomt“, sagt er. Etwa die Firma Klosterfrau, die unter anderem Desinfektionsmittel herstellt. Aus der Finanzkrise 2008/09 sei Macs Software eher gestärkt hervorgegangen, weil vielen die Bedeutung von Controlling bewusst wurde. Auf der Referenzliste stehen zahlreiche produzierende Unternehmen wie die Brauerei Rothaus, der Stifthersteller Lamy, der Motorsägenspezialist Stihl oder der Mineralbrunnen Bad Dürrenheimer und auch Dienstleister wie die Hotelkette Steigenberger oder DB Regio. Macs Software wird laut Michael Joos auf allen Kontinenten eingesetzt. Der eigene Exportanteil liegt bei rund einem Fünftel, und viele Kunden versorgen ihre weltweiten Standorte mit den Programmen aus Zimmern. **kat**

Der Firmensitz von Macs Software im Gewerbegebiet „IN-KOM Südwest“ zwischen Zimmern und Rottweil.



KURZ NOTIERT

Nur wenige hundert Meter Entfernung und doch eine große Veränderung: Das **Architekturbüro Sacker** ist innerhalb Freiburgs umgezogen, von der Oltmann- in die Lörracher Straße, und hat damit seine Fläche mehr als verdoppelt. In dem rund 1.000 Quadratmeter großen neuen Büro in der ehemaligen Haufe-Akademie stehen den etwa 50 Mitarbeitern große Stillarbeits- und Besprechungsräume sowie eine Cafeteria zur Verfügung. Grund für den Umzug war der Platzbedarf: Das Architekturbüro, das sich nur noch schlicht „sacker“ nennt, ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen, die Zahl der Mitarbeiter hat sich innerhalb von drei Jahren verdoppelt. Sacker baut vor allem Industrie- und Gewerbe-, Büro- und Verwaltungsgebäude, Wohnungen, Schulen, Sportstätten und Bäder. Bekannte Projekte in der Region sind die Testo-Türme in Titisee und die Neue Messe in Freiburg.

Der Schönauer Internetanbieter **Stiegeler** hat zum 1. April seinen IT-Geschäftsbereich inklusive Mitarbeiter und Kunden an die **Step Computer- und Datentechnik GmbH** mit Hauptsitz in Lörrach verkauft. Damit möchte sich Stiegeler IT laut Pressemitteilung nun ausschließlich auf den stark wachsenden, zweiten Geschäftsbereich Internet Service, der Internetversorgung und dem damit verbundenen Breitbandausbau, konzentrieren. Stiegeler versorgt knapp 20.000 Haushalte und Firmen in den Landkreisen Lörrach, Breisgau-Hochschwarzwald, Waldshut, Schwarzwald-Baar und Konstanz mit Internet, Telefon und Fernsehen. 2019 erwirtschaftete die Gruppe rund zwölf Millionen Euro. 40 Mitarbeiter sind beschäftigt, Geschäftsführer ist Felix Stiegeler. Step beschäftigte bislang 25 Mitarbeiter – nun sind es 30 – und ist nach eigenen Angaben eines der führenden IT-Systemhäuser im Dreiländereck. Inhaber ist Jonathan Gorenflo.

Die Empfehlungsplattform „**wir sind handwerk.de**“ aus Konstanz und der Heizungsrechner „**thermregio.de**“ aus Schramberg haben eine strategische Kooperation geschlossen. Ziel ist es laut einer Pressemitteilung der Unternehmen, die Digitalisierung im Handwerk weiter zu forcieren und den Betrieben einen Mehrwert für ihre Geschäftstätigkeit zu bieten. Handwerker finden auf den Plattformen laut den Betreibern „die gebündelte Kompetenz für eine zielgerichtete Onlinepräsenz und -vermarktung ihrer Firma“. Denn Endkunden würden vermehrt Handwerkerleistungen online auswählen und anfragen – erst Recht angesichts in der Corona-Krise.

Progress-Werk Oberkirch

Der Umsatz ermäßigte sich 2019

OBERKIRCH. Wie die Progress-Werk Oberkirch AG (PWO) Ende März bekanntgab, war die Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr zum einen von schwachen Absatzzahlen der Automobilindustrie geprägt, zum anderen haben die PWO-Auslandsstandorte und einmalige Sondereffekte die Ertragslage positiv beeinflusst. Die Umsatzerlöse ermäßigten sich im Jahr 2019 auf 459 Millionen Euro (476,3 Millionen im Jahr 2018), das Betriebsergebnis (EBIT) vor Währungseffekten belief sich auf 22,2 Millionen Euro (19,6 Millionen Euro). Die Eigenkapitalquote hat sich auf 30,1 Prozent (29,9 Prozent) leicht verbessert. Das Neugeschäft übertraf mit 510 Millionen Euro den Vorjahreswert (304 Millionen Euro) deutlich. Der Ausbruch der Coronapandemie und die damit verknüpfte weitgehende Beschränkung des öffentlichen Lebens in vielen Ländern hat bei PWO zu erheblichen wirtschaftlichen Belastungen geführt, so eine Pressemeldung. Deshalb ist die Produktion am Standort Oberkirch stark zurückgefahren worden, und auch die Kapazitäten in den Tochtergesellschaften passt man den dortigen Gegebenheiten an. Vorübergehend wird in Oberkirch wahrscheinlich zu 100 Prozent kurzgearbeitet. Der Gewinnverwendungsvorschlag sieht als außergewöhnliche Vorsorgemaßnahme, verursacht durch Corona, vor, den Bilanzgewinn 2019 zunächst in vollem Umfang auf neue Rechnungen vorzutragen. Dies geschieht im Rahmen der umfassenden Maßnahmen zur Sicherstellung einer ausreichenden Liquidität im laufenden Geschäftsjahr. Ein Beschluss über einen möglichen neuen Gewinnverwendungsvorschlag mit Ausschüttung einer Dividende wollen Vorstand und Aufsichtsrat aufgrund der weiteren Entwicklungen rechtzeitig vor einem neuen Hauptversammlungstermin fassen. Die für den 27. Mai vorgesehene Hauptversammlung soll um zwei bis drei Monate verschoben werden.

PWO hat rund 3.200 Beschäftigte auf drei Kontinenten in fünf Produktions- und vier Montagestandorten. Mehr als 1.000 Produkte, vor allem anspruchsvolle Metallkomponenten und Subsysteme in Leichtbauweise für die globale Automobilindustrie, werden produziert. orn



Blick in die Produktion von PWO in Oberkirch: Handlingsroboter einer Montagelinie bei der Entnahme eines Instrumententafelträgers aus der Lasermesszelle.



Projekt Fundraising eröffnet wegen Coronakrise Webshop Spendensammeln mit Sockenverkauf

FREIBURG. Schlichte schwarze, weiße oder bunt gemusterte Socken, Fülllinge, Kniestrümpfe und Kindersocken mit Kraken, Krebsen oder anderen Tiermotiven – solche Socken stapeln sich, in Kartons verpackt, auf den meisten der rund 300 Paletten im Lager der Projekt Fundraising GmbH. Auch handgemachte Naturseifen, Tees, Gewürze und Grußkarten-Sets lagern hier, stets zu 5er-Packs gebündelt in bunt designten Verpackungen. Diese vertreibt das Freiburger Unternehmen unter der Marke „FUNDMATE“. Seit 2015 hat es im Industriegebiet Nord seinen Sitz. Die Kunden sind Schulklassen, Jugendgruppen oder Vereine, die für eine Abschlussfahrt, eine Ferienfreizeit oder ein Musikinstrument Spenden sammeln – und dafür nicht (nur) Waffeln oder Kuchen verkaufen, sondern eben Socken, Seifen oder Tees und einen Teil des Erlöses behalten dürfen.

Die Mitarbeiter der Projekt Fundraising GmbH statten sie dafür mit Katalogen und Bestelllisten aus, mit denen die Schüler oder Vereinsmitglieder im Freunden- und Bekanntenkreis Bestellungen sammeln und diese dann an das Unternehmen übermitteln. Die Mitarbeiter liefern daraufhin die gesamte Ware samt Rechnung an die Verantwortlichen der Aktion aus, die diese wiederum verteilen, das Geld einsammeln und dann die Waren bezahlen. Jeweils 15 Euro kostet ein Paket Socken, Seifen oder Tees, elf davon geht an die Projekt Fundraising GmbH, vier dürfen die Akteure behalten. „Es gibt kein Risiko für die Gruppe, sondern nur für uns“, sagt Geschäftsführer Benedikt Link. Sein Unternehmen hat bereits rund 5.000 Fundraising-Aktionen ausgestattet, bei denen die Gruppen insgesamt 4,5 Millionen Euro an Spenden gesammelt haben. 2018 und 2019 setzte das Unternehmen jeweils etwa 2,9 Millionen Euro um. Als Benedikt Link Projekt Fundraising im Sommer 2013 in seinem Elternhaus gründete, war er der Erste in Deutschland mit dieser Geschäftsidee. Inzwischen hat er zwei Mitbewerber, sein Unternehmen ist aber

nach wie vor mit Abstand der größte Anbieter, wie er berichtet. Die Idee brachte der promovierte Betriebswirt aus Schweden mit, wo diese Art des Spendensammelns in Sportvereinen seit über 30 Jahren gang und gebe ist. Benedikt Link hatte in Schweden sein Masterstudium absolviert und dort nach der Promotion gearbeitet. Die Socken lässt der 38-Jährige bei Partnerunternehmen in der Slowakei, der Türkei und bald auch in Asien produzieren, die alle von der „Fair Wear Foundation“ auditiert sind, einer Stiftung für faire Kleidung, die das Ziel hat, die Arbeitsbedingungen in den Textilfabriken zu verbessern. Die Entwürfe für die Socken stammen von den Projekt-Fundraising-Mitarbeitern. Die Seifen und Tees bezieht Benedikt Link von Freiburger Firmen, und die Geschenkboxen lässt er von einem hiesigen Unternehmen bedrucken. Gepackt werden sie in Werkstätten sozialer Träger in der Region.

Passend zu seinem Startprodukt lautete bis vor Kurzem der Markenname des Unternehmens „Neue Masche“. Dass Benedikt Link ihn zu „Fundmate“ geändert hat, liegt daran, dass er längst nicht mehr nur auf Socken setzt (auch wenn er mit ihnen 70 Prozent des Umsatzes generiert) und seine Geschäftsidee hierzulande nicht mehr neu ist. „Die Motivation für den Namenswechsel war auch eine mögliche Internationalisierung, die in Zukunft anstehen könnte“, sagt Benedikt Link.

Das Unternehmen beschäftigt 30 Mitarbeiter, 13 davon fest, die übrigen sind Aushilfen. Im Winter, wenn das die Projekt Fundraising GmbH ihr Hauptgeschäft macht, kommen 15 Aushilfen dazu. Seit April sind die Mitarbeiter allerdings in Kurzarbeit. Denn angesichts der Coronapandemie fallen Klassenfahrten und die meisten anderen geplanten Projekte der Gruppen aus und damit auch deren Fundraising-Aktionen. Daher haben Benedikt Link und seine Mitarbeiter Mitte April einen Webshop eröffnet, über den sie sämtliche Produkte verkaufen. Ein Teil des Erlöses spenden sie an den Corona-Nothilfefonds des Deutschen Roten Kreuzes. **mae**

Projekt-Fundraising-Geschäftsführer Benedikt Link (rechts) und zwei seiner Mitarbeiter mit den neuesten Socken des Unternehmens.

KURZ NOTIERT

Die **PTW Freiburg GmbH** (Physikalisch-technische Werkstätten) beteiligt sich an der **QRM GmbH** (Quality Assurance in Radiology ans Medicine) aus dem fränkischen Möhrendorf. Beide Unternehmen sind auf Messtechnik spezialisiert, die für die Qualitätssicherung in der Radiologie und Radioonkologie eingesetzt wird. Die Produkte ergänzen sich: PTW stellt Messgeräte her, QRM gewebeäquivalente Materialien dafür. Kliniken weltweit arbeiten damit. „Durch die Partnerschaft werden Kompetenzen in der Qualitätssicherung für die Strahlentherapie und die radiologische Diagnostik gebündelt“, heißt es in einer Pressemitteilung. PTW beschäftigt mehr als 350 Mitarbeiter, die Mehrheit davon in Freiburg und Umkirch. Christian Pychlau ist geschäftsführender Gesellschafter. PTW übernimmt 90 Prozent an QRM; die restlichen 10 Prozent verbleiben im Besitz des bisherigen Inhabers Johannes Coman. QRM beschäftigt neun Mitarbeiter. An den Standorten ändere sich nichts.

Die **Blazejewski Medi-Tech GmbH** hat einen neuen Investor: Die **SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH** aus Tübingen beteiligt sich mit 24,9 Prozent an dem Medizintechnikunternehmen aus Sexau bei Freiburg. Medi-Tech entwickelt und produziert 2D- sowie 3D-Endoskope und beschäftigt rund 70 Mitarbeiter. Reinhold Blazejewski, der das Unternehmen 1991 gegründet hat, verspricht sich von dieser Minderheitsbeteiligung das nötige Kapital und Branchen-Know-how, um seine Internationalisierung voranzutreiben. SHS investiert gezielt in Unternehmen aus Medizintechnik und Life Science im Hinblick auf Expansion, Gesellschaftswechsel oder Nachfolge.

Bei der jüngsten Auswahlrunde des Technologieförderprogramms „Spitze auf dem Land“ erhalten elf baden-württembergische Unternehmen zusammen vier Millionen Euro für ihre Investitionsvorhaben, darunter sind fünf Firmen aus dem Regierungsbezirk Freiburg: **Armbruster** (Steinach, Ortenau), **Balema** (Neuried, Ortenau), **Marine Glazing Brombach+ Gess** (Sulz, Kreis Rottweil), **Beiharz** (Vöhringen, Kreis Rottweil) und **Peter Lazic** (Tuttlingen). Diese Unternehmen lassen laut Pressemitteilung „Potenzial zur Technologieführerschaft erkennen, indem sie Innovationsfähigkeit und ausgeprägte Technologiekompetenz aufweisen“. Sie können nun ihre konkreten Förderanträge bei der L-Bank einreichen, die diese prüft und abschließend bewilligt.



Blick in die Produktion von Schweizer.

Schweizer Electronic

Rückgang in Schramberg, Produktionsstart in China

SCHRAMBERG. Dem Leiterplattenhersteller Schweizer Electronic machten 2019 die konjunkturbedingt rückläufigen Aufträge seiner Industriekunden zu schaffen. Vor allem die Produktion im Stammwerk in Schramberg war laut einer Pressemitteilung des Unternehmens nur schwach ausgelastet. Die Umsätze des Werkes gingen danach um 17,5 Prozent zurück. Hingegen legte das Geschäft von Schweizer mit seinen asiatischen Partnern WUS und Meiko um 52,9 Prozent zu. Insgesamt setzte die Schweizer Electronic AG 120,7 Millionen Euro um (2018: 125,3 Millionen Euro). Das Bruttoergebnis ging auf 12,6 Millionen Euro (2018: 18,6 Millionen Euro) zurück, das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) auf 0,1 Millionen Euro (2018: 9,2 Millionen Euro) und das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) auf -6,5 Millionen Euro (Vorjahr: 1,6 Mio. Euro). Dass das Betriebsergebnis vergleichsweise stark zurückging, liegt laut Pressemitteilung daran, dass die Bruttomargen des Handelsgeschäfts mit den Partnern geringer sind als die der Eigenproduktion in Schramberg. Grund dafür sei das Geschäftsmodell, hieß es. Beide asiatische Firmen sind an Schweizer beteiligt.

Das Nachsteuerergebnis für das vergangene Jahr betrug -5,6 Millionen Euro (Vorjahr 0,5 Millionen Euro), ohne die Investition in China wären es -2,6 Millionen Euro (2018: 2,8 Millionen Euro). Der Bau des Produktions- und Verwaltungsgebäudes in China wurde 2019 abgeschlossen. Diesen Januar wurden die ersten Musterleiterplatten gefertigt, im April begann – wegen der Coronapandemie leicht verzögert – die Serienfertigung. In China sind zurzeit etwa 170 Mitarbeiter beschäftigt, in Schramberg waren es Ende 2019 688 (Vorjahr: 773, inklusive Leih- und Zeitarbeiter). Das Werk in Schramberg wird restrukturiert. Infolge von Kosteneinsparungen und Kurzarbeit in den administrativen Funktionen sind laut Pressemitteilung 2019 die Verwaltungskosten reduziert worden.

Für 2020 rechnet Schweizer mit einem Umsatzrückgang zwischen minus zwei und minus 15 Prozent, je nach dem Ausmaß der Auswirkungen durch die globalen Handelskonflikte, den Brexit und die Coronapandemie. Schweizer beabsichtige, „Hilfsangebote im Rahmen des Wirtschaftsstabilisierungsfonds in Anspruch zu nehmen und bedarfsgerecht das Mittel der Kurzarbeit zur Sicherung der Arbeitsplätze einzusetzen“, heißt es. Um der weiteren Ausbreitung des Coronavirus entgegenzuwirken, spendete das Unternehmen im April aus seinem hierfür aufgebauten Bestand 2.000 FFP2-Masken für medizinisches Personal an den Landkreis Rottweil. **mae**

Huber Kältemaschinen

Impfstoffentwicklung unterstützt

OFFENBURG. Die Huber Kältemaschinen AG hat dazu beigetragen, dass die Firma Biontech Ende April als erstes Unternehmen in Deutschland die klinische Studie für einen Covid-19-Impfstoff starten konnte. Denn der Offenburger Spezialist für Temperiertechnik zählt die Mainzer Forscher zu seinen Kunden. Vor einigen Wochen erst hat Huber sehr kurzfristig mehrere sogenannte Unistate (besonders dynamische Temperiersysteme) an Biontech liefern können, die im Herstellungsprozess eines möglichen Impfstoffes benötigt wurden. Geräte von Huber sind auch anderweitig im Zusammenhang mit der Pandemie gefragt: Pharmafirmen nutzen sie bei der Herstellung von Chemikalien für Coronatests. Und auch bei der Produktion medizinischer Geräte und Schutzausrüstung kommt Temperiertechnik aus Offenburg zum Einsatz, beispielsweise für Material- und Funktionstests oder zur Qualitätssicherung, wie das Unternehmen mitteilt. Dadurch erlebt Huber derzeit eine kleine Sonderkonjunktur und ist noch gut ausgelastet, obwohl die Nachfrage insgesamt aufgrund der Pandemie „leicht rückläufig“ ist, wie Marketingleiter Michael Sauer berichtet. „Kurzarbeit konnte bislang vermieden werden“, sagt Sauer. Und es sei „durchaus vorstellbar, dass es

nochmal einen Schub gibt, sobald die ersten Impfstoffe gegen Covid-19 in die Massenproduktion gehen“. Huber Kältemaschinen zählt zu den international führenden Anbietern von sehr genauen Temperiergeräten, die Forscher verschiedener Branchen nutzen, um zu testen, wie sich Stoffe bei extremen Temperaturen verhalten. Zu den Kunden zählen neben Universitäten sowie Chemie- und Pharmafirmen auch viele Automobilbauer, Lebensmittel- und Kosmetikproduzenten sowie Leiterplattenhersteller. Huber wurde 1968 gegründet und wird heute in zweiter Generation geführt. Das Familienunternehmen hat 2019 mehr als 65 Millionen Euro umgesetzt und beschäftigt etwa 350 Mitarbeiter. Derzeit entsteht am Firmensitz in Offenburg-Elgersweier eine rund 5.000 Quadratmeter große Produktionshalle, die im Frühjahr 2021 fertig sein soll.

kat



Ein Unistat von Huber, wie es bei der Entwicklung von Medikamenten und Impfstoffen verwendet wird.

Bischenberg

Gläserne Schokoladenmanufaktur und Schwarzwaldladen

SASBACHWALDEN. Ende März wollte die Familie Petermann im Gasthaus Bischenberg ihre gläserne Schokoladenmanufaktur und ihren Schwarzwaldladen einweihen. Beides haben sie in dem ehemaligen Veranstaltungssaal des Hauses eingerichtet. Dort wollten sie ihre Schokoladenkreationen sowie weitere regionale Spezialitäten wie Weine, Spirituosen, Schinken, Marmelade und Essig verkaufen. Doch die Einweihung musste wegen der Coronapandemie abgesagt, das oberhalb von Sasbachwalden gelegene Gasthaus samt Hotelbetrieb geschlossen werden. Die Krise trifft die Betreiber, wie wohl die gesamte Branche, hart. Petermanns haben Soforthilfe und Kurzarbeitergeld für die drei festen Mitarbeiter beantragt, die acht Aushilfen können sie zurzeit nicht beschäftigen. Doch Dieter Petermann, der das Haus gemeinsam mit seinem Sohn Dominique führt, ist optimistisch: „Wir hoffen, bald zumindest teilweise wieder öffnen zu können“, sagte er Anfang April.

Petermanns betreiben das vor allem bei Ausflüglern beliebte Gasthaus mit etwa 80 Plätzen im Restaurant, etwa 90 auf der Terrasse sowie fünf Doppelzimmern seit dem Jahr 2009. Die Küche ist regional badisch-schweizerisch und bodenständig. Fast seit Anbeginn gibt es alle Gerichte auch glutenfrei. Seit 2015 stellen sie Schokolade her - bis vor Kurzem von den Augen der



Gäste verborgen. In die gläserne Manufaktur und den Laden haben sie „keinen nennenswerten Betrag, aber viel Arbeit und Herzblut investiert“, sagte Dieter Petermann. Die gesamte Inneneinrichtung aus altem Eichenholz hat Dominique Petermann mit seinem Team selbst gebaut. Nun hoffen beide, dass ihre Räume bald wieder mit Leben gefüllt werden. „Uns fehlt nicht nur das Geld, uns fehlen auch die Gespräche mit den Gästen“, sagte Dominique Petermann.

mae

Das Gasthaus Bischenberg liegt idyllisch oberhalb von Sasbachwalden.

Sick

Ziele für 2019 erreicht

WALDKIRCH. Der Sensorhersteller Sick AG hat laut einer Pressemeldung sein Wachstum in einem herausfordernden Marktumfeld weiter fortgesetzt. Der Umsatz stieg um sieben Prozent auf 1,75 Milliarden Euro bei einem Auftragseingang von 1,77 Milliarden Euro. Das Umsatzwachstum trug neben anderen effizienzsteigernden Maßnahmen zu einer Erhöhung des EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) um 13,1 Prozent auf 132,9 Millionen Euro bei. Damit wurden die für das Geschäftsjahr prognostizierten Ziele erfüllt.

In den einzelnen Geschäftsbereichen und Regionen war die Entwicklung unterschiedlich. In der Fabrikautomation sank die Nachfrage weltweit, in der Logistik und in der Prozessautomation konnten die Waldkircher hingegen Marktanteile hinzugewinnen. In Deutschland lag der Umsatz geringfügig unter dem Vorjahr, vor allem die Investitionszurückhaltung im Automobilbereich sorgte für Umsatzeinbußen. Deutlich stabiler verliefen die Geschäfte in der Region Europa/Naher Osten/Afrika mit einem Umsatzplus von 7,9 Prozent. Mit 7,6 Prozent Zunahme lag der Umsatz in Nord-, Mittel- und Südamerika auf ähnlichem Niveau. Die stärkste Wachstumsregion war unverändert Asien/Pazifik mit einem Zuwachs von 11,3 Prozent - vor allem in China und Japan liefen die Geschäfte gut.

Auf Basis der eigenen hohen Profitabilität und angesichts des tiefgreifenden Strukturwandels vieler Industrien sowie der Dynamik der Digitalisierung hat Sick an seinen hohen Investitionen in Forschung und Entwicklung festgehalten. Insgesamt wendete das Unternehmen dafür 202 Millionen Euro auf. Das waren 11,5 Prozent vom Umsatz. Die Sick Sensorik entwickelt sich immer stärker hin zur Sensorintelligenz. Auch kommen die Start-up-Initiativen innerhalb des Konzerns gut voran und erzielten erste Umsätze. So wird etwa mittels „Deep Learning“-Algorithmen eine Anwendung mit Kamerasensoren auf einem neuronalen Netz fortlaufend trainiert und so bei der Paketerkennung in der Logistik eingesetzt.

Die Belegschaft des Konzerns hat sich 2019 um 2,6 Prozent auf 10.204 Mitarbeiter erhöht, davon 1.310 im Bereich Forschung und Entwicklung. Die Aufwendungen für Aus- und Weiterbildungen seien kontinuierlich hoch, so Sick, um die Herausforderungen der digitalen Transformation, Agilität und zunehmenden Komplexität zu meistern.

Die Prognose des Vorstands für das laufende Jahr fällt angesichts des Coronavirus unsicher aus. Die ersten Monate des Jahres 2020 verliefen erfreulich, doch nun zeichne sich ab, dass Auftragslage und Geschäftsentwicklung maßgeblich von der Krise negativ beeinflusst werden. Allerdings: Auch derzeit sei die Nachfrage nach Automatisierungslösungen beispielsweise in der Logistik hoch. **upl**

Astrid und Helmut Steffan vor ihrem Hotel.



Hotel Go2Bed

Stetig erweitert

WEIL AM RHEIN. Rund 2,8 Millionen Euro haben Helmut und Astrid Steffan in den vergangenen zehn Jahren in ihr Hotel Go2Bed in Weil am Rhein investiert. Sie starteten im Jahr 2010 mit fünf Zimmern und einer Suite. „Wegen der großen Nachfrage haben wir nach einigen Monaten angefangen zu erweitern“, berichtet Helmut Steffan. Heute verfügen sie über 27 Zimmer mit zusammen 42 Betten in zwei Gebäuden und beschäftigen 14 Teilzeitkräfte. Jüngste Investition ist das Restaurant, das Steffans seit rund eineinhalb Jahren betreiben und das abends geöffnet hat – und zwar nicht nur für Hotelgäste, sondern auch für Bewohner aus der Umgebung. Unter der Woche sind 90 Prozent der Gäste Geschäftsreisende und zehn Prozent Touristen, Durchreisende sowie Museumsbesucher, am Wochenende ist es umgekehrt. Seit Mitte März habe er so gut wie keine Gäste und auch kaum neue Buchungen, berichtete Steffan Ende April. Er hoffe, dass sich dies bald ändere und vor allem die Grenze zur Schweiz bald wieder geöffnet werde. **mae**

Kronen Nahrungsmitteltechnik

Zulieferer übernommen

KEHL. Die Kronen GmbH Nahrungsmitteltechnik hat zum 1. April die WS Edelstahltechnik GmbH übernommen. Der Dreh- und Frästeilehersteller aus Achern war zuvor ein Zulieferer von Kronen. Der geschäftsführende Gesellschafter Wolfgang Schätzle hat sich laut einer Pressemitteilung „aus familiären Gründen“ für eine Übergabe entschieden. Er bleibe weiter in verantwortender Position tätig, der Markenname WS Edelstahltechnik werde als Unternehmensbereich weitergeführt, und Kronen übernehme auch alle 15 WS-Mitarbeiter. Die Integration sei ein wichtiger strategischer Schritt, um die Fertigungstiefe zu erhöhen und die Verfügbarkeit hochwertiger Bauteile sicherzustellen, heißt es. Kronen produziert Maschinen für die Verarbeitung von Obst, Gemüse und Salat – sowohl einzelne Maschinen als auch Sondermaschinen und ganze Prozessanlagen. Kunden sind Produzenten von Fleisch, Fisch, Backwaren, Fertiggerichten, Trocken- und Tiefkühlprodukten in rund 100 Ländern. Rund 80 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet das Familienunternehmen außerhalb Deutschlands. 2019 Jahr hat Kronen 17,3 Millionen Euro umgesetzt, fünf Prozent mehr als im Vorjahr. **ine**

Aesculap

Gesundes Umsatzwachstum

TUTTlingen. Das zum B. Braun-Konzern gehörende Medizintechnikunternehmen Aesculap AG hat nach Worten seines Vorstandsvorsitzenden Joachim Schulz 2019 ein „gesundes Umsatzwachstum in einem herausfordernden Jahr erzielt und sich noch besser für die Zukunft aufgestellt“. Der Umsatz stieg um 7,9 Prozent auf 1,97 Milliarden Euro. Wesentliche Wachstumstreiber waren dabei China, Russland und die USA. Zusätzliche Wachstumsimpulse kamen aus Deutschland, Polen, Japan, Frankreich und Spanien. Insbesondere die Geschäftsfelder Interventionelle Therapie und Sterilgutmanagement verzeichneten ein starkes Wachstum, unterstützt von einer dynamischen Entwicklung in den Segmenten Wirbelsäulenchirurgie, Neurochirurgie sowie Laparoskopie. Wie Katrin Sternberg, Mitglied des Vorstands unter anderem für Forschung und Entwicklung, ausführte, habe man mit Produkteinführungen trotz der Medizinprodukteverordnung („Medical Device Regulation“, MDR) die Innovationskraft der Firma eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Zu den neuen Produkten gehörten die jüngste Generation eines Navigationssystems, eine neue Containergeneration, ein digitales Mikroskop und ein orthopädisches Instrumentarium. Die Investitionen lagen im vergangenen Jahr bei 118 Millionen Euro. Wie Schulz sagte, habe man das Ergebnis stabil halten können, obwohl die Umsetzung der MDR eine Ergebnisbelastung dargestellt und einen großen Teil der Entwicklungskapazitäten belegt habe. Schulz begrüßte die Entscheidung, den Geltungsbeginn der MDR um ein Jahr zu verschieben (siehe Seite 58). Das entlaste das gesamte System. Zur Coronasituation meinte der stellvertretende Vorstandsvorsitzende



Container von Aesculap.

Jens von Lackum, dass die Versorgung der Kunden und Märkte bei gleichzeitigem Schutz der Beschäftigten und der Gäste momentan weitestgehend sichergestellt sei. Man habe umfangreiche Sicherungsmaßnahmen getroffen. Aesculap beschäftigt in und um Tuttlingen 3.650 Mitarbeiter. Weltweit sind es 12.650.

Der Mutterkonzern B. Braun in Melsungen erzielte im vergangenen Jahr einen Umsatz von 7,4 Milliarden Euro. Das waren 8,2 Prozent mehr als 2018. Das Ergebnis vor Steuern lag bei 400 Millionen Euro (452 Millionen), der Konzernjahresüberschuss bei 288,5 Millionen Euro (328,4 Millionen). Die Investitionen beliefen sich auf 895 Millionen Euro, die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung auf 364,5 Millionen Euro. B. Braun beschäftigte zum Jahresende circa 64.600 Mitarbeiter. **orn**

Geldermann

3,8 Millionen Flaschen Sekt verkauft



BREISACH/FREYBURG. Die Geldermann Privatsektkellerei GmbH mit Sitz in Breisach hat vergangenes Jahr 3,8 Millionen Flaschen abgesetzt. Das sind 200.000 mehr als 2018. Der Umsatz stieg 2019 im Vergleich zum Vorjahr um eine Million Euro auf 22 Millionen Euro. Geldermann gehört zu der Rotkäppchen-Mumm Sektkellereien GmbH in Freyburg (Sachsen-Anhalt), dem größten deutschen Sekthersteller mit sechs Standorten in Deutschland und einem in Italien. Bei dem gesamten Unternehmen waren vergangenes Jahr 952 Mitarbeiter beschäftigt, davon 43 Auszubildende. Bei Geldermann arbeiteten 40 Frauen und Männer. Auch Rotkäppchen-Mumm insgesamt meldete für 2019 ein gutes Ergebnis: Der Gesamtumsatz betrug 1,114 Milliarden Euro. Das sind 2,7 Prozent mehr als 2018. Der Gesamtabsatz an Flaschen siegt um 11,7 Prozent auf 310,4 Millionen im Jahr 2019. Sie teilen sich auf in 193,4 Millionen Flaschen Sekt (Vorjahr: 184 Millionen Flaschen), 54,3 Millionen Flaschen Wein (Vorjahr: 41 Millionen Flaschen) und 62,7 Millionen Flaschen Spirituosen (Vorjahr: 53 Millionen Flaschen). Der Marktanteil im deutschen Sektmarkt lag 2019 laut Pressemitteilung bei 51,6 Prozent. **mae**

Volksbank in der Ortenau/Volksbank Schwarzwald Baar Hegau

„Fusion bringt mehr Schwungmasse“

OFFENBURG/VILLINGEN-SCHWENNINGEN.

Ende März haben Markus Dauber, Vorstandsvorsitzender der Volksbank in der Ortenau eG, und Joachim Straub, Vorstandsvorsitzender der Volksbank eG Schwarzwald Baar Hegau, im Rahmen einer Web-Presskonferenz über die geplante Fusion ihrer Institute informiert. Die neue Bank soll „Volksbank eG im Südwesten“ heißen, Sitze sowohl in Offenburg als auch in Villingen-Schwenningen haben und in zwei großen (geografisch nicht miteinander verbundenen) Regionalmärkten, untergliedert in insgesamt sieben Marktbereiche, tätig sein. Geleitet wird die neue Bank dann von den heutigen Vorständen Clemens Fritz und Andreas Herz (Ortenau), Ralf Schmitt und Daniel Hirt (Schwarzwald Baar Hegau) sowie den Co-Vorstandsvorsitzenden Markus Dauber und Joachim Straub.

Wie Straub und Dauber betonten, erzwingen die zunehmenden Regulierungen, hohe Investitionen im Rahmen der Digitalisierung sowie die dauerhafte Niedrigzinsphase erhebliche Produktivitätsfortschritte. „In fünf oder zehn Jahren kann man nur mit mehr Schwungmasse ertragreich und attraktiv sein“, so die Volksbankchefs. Die bisherige Geschäftspolitik der beiden Banken sei vergleichbar, man arbeite seit vielen Jahren eng im Kreditgeschäft und im Zahlungsverkehr zusammen. Insbesondere die ambitionierten Kreditstrategien beider Häuser stünden für Wachstum und Innovation. Die neue Bank werde eine Bilanzsumme von über 8,1 Milliarden haben (3,44 aus der Ortenau und 4,67 aus Schwarzwald Baar Hegau) und ein Eigenkapital von 754 Millionen Euro sowie eine Großkreditgrenze von fast 83

Millionen Euro aufweisen. Die Forderungen an Kunden werden sich auf 5,48 Milliarden Euro und die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden auf 5,3 Milliarden Euro belaufen. Das summierte Betriebsergebnis vor Bewertung aus dem Jahr 2019 liegt bei 75 Millionen Euro. Fast 1.000 Mitarbeiter haben die beiden Banken zusammen und 37 Filialen. Sie werden von 115.000 Mitgliedern getragen. Insgesamt ist die Volksbank eG Schwarzwald Baar Hegau etwas größer als diejenige in der Ortenau. Durch die Fusion sollen nach Ansicht von Dauber und Straub circa zehn Prozent der Gesamtkosten in den Folgejahren als Effizienzgewinne gehoben werden können. Der Ende März vorgesehene Ablaufplan sieht Vertreterinformationsveranstaltungen im Mai und die beschließenden Vertreterversammlungen im Juni vor, von Juli bis September die organisatorische Zusammenführung und die Vorbereitung der technischen Fusion, im Oktober die Eintragung ins Genossenschaftsregister und im November die technische Fusion.

upl



Das Geschäftsgebiet der neuen Volksbank nach der Fusion der beiden Vorgängerbanken.

Sparkasse Offenburg/Ortenau

Wachstum verstärkte sich 2019

OFFENBURG. Nachdem die Bilanzsumme bereits 2018 deutlich gestiegen war, hat sich dieses Wachstum 2019 nochmals verstärkt, so teilte der Vorstandsvorsitzende Helmut Becker der Sparkasse mit. Die Bilanzsumme stieg um knapp 5,8 Prozent auf 4,72 Milliarden Euro. Das Wachstum war in erster Linie der Zunahme der Kundeneinlagen geschuldet. Sie wuchsen um 7,4 Prozent auf über 3,5 Milliarden Euro an. Die Zunahme stammte dabei aus dem Bereich der Sichteinlagen, die um 13 Prozent auf 2,13 Milliarden Euro stiegen. Ein Großteil der Einlagen (2,8 Milliarden Euro) stammt von Privatkunden. Bislang hat die Sparkasse nur für Firmenkunden und öffentliche Haushalte ein Verwahrtgelt ab einer Grenze von 500.000 Euro erhoben. Sollte sich die Zinspolitik der EZB nicht verändern, wird die Sparkasse künftig auch ihre vermögenden Bestandskunden „nicht mehr uneingeschränkt vor Negativzinsen bewahren können“, so eine Pressemeldung. Für neue Privatkunden gilt seit Februar eine Höchstgrenze von 10.000 Euro bei Spareinlagen, bei Girokonten eine Freigrenze von 25.000 Euro und beim Tagesgeldkonto von 100.000 Euro. Darüber hinausgehende Beträge werden mit einem Verwahrtgelt von 0,5 Prozent belegt. Die Kunden legen auch mehr und mehr in Wertpapieren an. Der

Wertpapierbestand stieg im Jahresverlauf um 30 Prozent auf 1,44 Milliarden Euro, der Wertpapierumsatz um 15 Prozent auf 715 Millionen Euro. Auch das Kreditgeschäft wuchs kräftig, und zwar um 6,5 Prozent auf ein Volumen von 3,04 Milliarden Euro. Dabei sind etwa 1,6 Milliarden an Privatkunden und 1,3 Milliarden Euro an Firmenkunden ausgeliehen.

Aufgrund des dynamischen Kreditgeschäftes hatte die Sparkasse einen relativ geringen Rückgang des Zinsüberschusses um 1,9 Millionen Euro auf 71,8 Millionen Euro zu verzeichnen. Das Provisionsergebnis stieg um 2,4 Millionen Euro auf 28,7 Millionen Euro. Das Betriebsergebnis vor Bewertung legte um 2,7 Millionen Euro auf 39,3 Millionen Euro zu. Eigenkapital und Vorsorgereserven konnten wiederum nachhaltig gestärkt werden. Nach Zuführung des Gewinns wird das Eigenkapital 470 Millionen Euro (Vorjahr 454 Millionen Euro) betragen. Bei der Sparkasse sind derzeit 771 Mitarbeiter beschäftigt, darunter 52 Auszubildende. Geschäftsstellenschließungen stehen laut Becker derzeit nicht zur Diskussion, vielmehr sind größere Baumaßnahmen in Ettenheim (eine neue Geschäftsstelle vor den Toren der Innenstadt) und in Schutterwald vorgesehen.

upl

Verlag Herder

Rund 80.000 Bücher in 222 Jahren

FREIBURG. Ex-Bundespräsident Joachim Gauck, die ehemaligen Minister Sigmar Gabriel und Thomas de Maizière, der Klimaforscher Mojib Latif, die Theologin Margot Käßmann, der Mönch Anselm Grün und der emeritierte Papst Benedikt XVI sind einige der prominenten Autoren des Freiburger Verlags Herder. Religion und Theologie, aber auch aktuelle politische und gesellschaftliche Themen, Psychologie und Pädagogik zählen denn auch traditionell zu den inhaltlichen Schwerpunkten des Verlags. Dieser feiert dieses Jahr 222 Jahre Herder-Bücher. Knapp 80.000 hat er in seiner Geschichte bereits verlegt.

Der Ursprung liegt im Jahr 1798, als Bartholomä Herder in Rottweil sein erstes Buch auf den Markt brachte: eine „Reichstaatsrechtliche Untersuchung“. Den Verlag gründete er drei Jahre später. 1808 zog Bartholomä Herder nach Freiburg, und seitdem hat der Verlag dort seinen Sitz. In Freiburg arbeiten heute 181 der insgesamt 205 Mitarbeiter (inklusive Aushilfen und Azubis), die übrigen an den Standorten in München, Berlin und Rom. Nach wie vor ist das Unternehmen in Familienhand. Der heutige Verleger Manuel Herder führt es seit dem Jahr 2000 in sechster Generation. „Bedenkt man die vielen Kriege und politischen Umwälzungen, die verschiedenen Staatsformen und Währungen und zahlreichen technischen Veränderungen, die das Ver-



Bild: Bertram Walter

Der Sitz des Herder-Verlags in Freiburg-Herdern.

lagshaus durchlebt hat, freut man sich noch mehr über ein solches Jubiläum“, sagte er zum 222. Geburtstag des ersten Herder-Buches. Zudem betonte er: „Die Coronakrise führt uns eindrucksvoll vor Augen, wie schnell eine Pandemie unsere Art zu leben und zu wirtschaften ins Wanken bringen kann.“ Das geschehe nicht zum ersten Mal in der Geschichte - und es werde wieder passieren. Er betonte: „Gerade in diesen Zeiten können Bücher viel bewegen. Nicht nur als Zeitvertreib, sondern eben auch zur Weitergabe von Wissen.“

Die Bilanz des Unternehmens für 2019 ist positiv: „Der Verlag Herder war unter den ersten drei führenden Bestsellerverlagen vertreten und unsere Bücher regelmäßig auf der Spiegel-Bestsellerliste zu finden. In den meisten Märkten, die wir bedienen sind wir Marktführer“, so Manuel Herder. Umsatzzahlen nannte er nicht. Herder hat in den vergangenen Jahren fast alle Angebote digitalisiert. Neben Büchern und Zeitschriften gibt es E-Books, sogenannten „paid content“ und Apps. **mae**

Maschinenfabrik Berthold Hermle

2019 guter Geschäftsverlauf, 2020 beeinträchtigt

GOSHEIM. Laut einer Pressemeldung von Ende April hat das Unternehmen, einer der weltweit führenden Hersteller von Fräsmaschinen und Bearbeitungszentren, den Konzernumsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr 2019 um 2,2 Prozent auf einen neuen Höchstwert von 463,1 Millionen Euro steigern können. Dabei kamen 197,6 Millionen aus dem Inland und 265,5 Millionen aus dem Ausland. Zuwächse realisierte Hermle vor allem mit automatisierten und damit besonders hochwertigen Bearbeitungszentren. Das Betriebsergebnis (EBIT) stieg konzernweit um 2,2 Prozent auf 114,2 Millionen Euro. Der Konzernjahresüberschuss belief sich auf 84,2 Millionen Euro (Vorjahr 87,5 Millionen Euro). Diese gute Entwicklung schlug sich auch in der Eigenkapitalquote nieder, die sich von 68,3 Prozent auf 72,3 Prozent im Jahr 2019 erhöhte. Die Investitionen lagen bei 13,3 Millionen Euro. Hermle beschäftigte Ende des Jahres 1.319 (Vorjahr 1.251) Mitarbeiter, darunter 100 Auszubildende. Auch für das Geschäftsjahr 2019 wird eine Dividende ausgeschüttet: Unverändert wird eine Basisdividende von 80 Cent je Stamm- und 85 Cent je Vorzugsaktie sowie ein verminderter Bonus

von 4,20 Euro (Vorjahr 14,20 Euro) vorgeschlagen. Mit dieser Reduzierung reagiert Hermle auf die deutliche Verschärfung der Coronapandemie und die dadurch inzwischen sehr stark eingetrübten Aussichten für das Gesamtjahr. Im laufenden Jahr rechnet Hermle nämlich mit größeren Einbußen und erwartet derzeit, dass der Konzernumsatz um rund 50 Prozent und das Ergebnis hierzu überproportional abnehmen könnten. Dank ihres Konzeptes des atmenden Unternehmens konnte die Firma bislang rasch auf die Pandemie reagieren und legte die Produktion wegen Störungen beim Warenverkehr und zum Schutz der Mitarbeiter bereits im März/April für drei Wochen still. Dazu wurden die Gleitzeitkonten der Mitarbeiter, die aus den starken Vorjahren gut gefüllt waren, weitgehend abgebaut. Seit Ostern läuft die Fertigung wieder im Normalbetrieb, ab Anfang März hat aber auch Hermle Kurzarbeit eingeführt und wird voraussichtlich vor allem im zweiten Halbjahr erneut produktionsfreie Wochen einlegen. Ersatzteilversorgung, Service und Vertrieb stehen den Kunden jedoch laut der Pressemeldung stets zur Verfügung. **upl**

Rechtliche Änderungen für Unternehmen

Das Pandemie-Gesetz

Das am 27. März verabschiedete Covid-19-Pandemie-Gesetz sieht zur Abmilderung der Folgen des Coronavirus Änderungen im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht vor sowie ein vorübergehendes Leistungsverweigerungsrecht speziell für Kleinunternehmen, ein sogenanntes Moratorium.

An sich kann eine fällige Leistung auch im Fall einer Pandemie nur bei einer entsprechenden Vertragsregelung (höhere Gewalt) oder wegen Unmöglichkeit (beispielsweise behördliche Betriebsschließung) verweigert werden. Zum Schutz von kleinen Unternehmen hat der Gesetzgeber diese Grundsätze um ein **Leistungsverweigerungsrecht**, ein sogenanntes Moratorium, ergänzt. Voraussetzung hierfür ist, dass

1. der Schuldner ein Kleinunternehmen ist (bis zu neun Beschäftigte sowie Jahresumsatz von bis zu zwei Millionen Euro),
2. es sich um ein Dauerschuldverhältnis handelt, das vor dem 8. März 2020 eingegangen wurde,
3. die betreffenden Leistungen zur angemessenen Fortsetzung des Erwerbsbetriebs erforderlich sind (etwa Pflichtversicherungen, Strom, Gas, Telekommunikationsdienste, Wasserver- und -entsorgung) und
4. die Erbringung der Leistung ohne Gefährdung der wirtschaftlichen Grundlage nicht möglich wäre.

Werden diese Voraussetzungen erfüllt, kann das Unternehmen Zahlungen bis – Stand 8. Mai – zum 30. Juni 2020 verweigern, ohne nachteilige Konsequenzen wie Schadensersatzansprüche wegen Verzögerung der Leistung oder Vollstreckungsmaßnahmen befürchten zu müssen. Zu beachten ist jedoch, dass sich der Schuldner ausdrücklich auf das Leistungsverweigerungsrecht berufen und gegebenenfalls auch belegen muss, dass er gerade wegen der Covid-19-Pandemie nicht leisten kann. Zudem steht das Leistungsverweigerungsrecht dem Schuldner nur solange zu, wie er wegen der Pandemie an seiner Leistungserbringung gehindert ist. Die Leistungspflicht bleibt also grundsätzlich bestehen und ist spätestens nach Ablauf des Moratoriums auch zu erfüllen.

Um zu verhindern, dass durch die aktuellen Einschränkungen des Wirtschafts- und Soziallebens eine riesige Insolvenzwelle aus-



Bild: Nuthawut Somsuk – iStock

gelöst wird, setzt das Covid-19-Pandemie-Gesetz bis 30. September 2020 die **Insolvenzantragspflicht** aus. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass der Insolvenzgrund (Zahlungsunfähigkeit und/oder Überschuldung) auf den Folgen der Pandemie beruht und Aussichten darauf bestehen, dass eine Zahlungsunfähigkeit künftig beseitigt werden kann. Sind diese Voraussetzungen nicht oder nicht mehr gegeben, ist weiterhin rechtzeitig Insolvenzantrag zu stellen. Darüber hinaus begrenzt das neue Gesetz auch die Haftung der Geschäftsleitung betroffener Unternehmen. Denn eine nicht rechtzeitige Insolvenzantragsstellung führt in der Regel zu einer weitreichenden persönlichen Haftung. Diese trifft insbesondere Geschäftsführer einer GmbH oder GmbH & Co. KG und Vorstände einer Aktiengesellschaft, die normalerweise für sämtliche Zahlungen haften, die nach Eintritt der Insolvenzreife getätigt werden. Daher regelt das neue Gesetz, dass Geschäftsleiter für solche Zahlungen, die im ordnungsgemäßen Geschäftsbetrieb getätigt werden, insbesondere der Aufrechterhaltung oder Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebs oder der Umsetzung eines Sanierungskonzepts dienen, nicht persönlich haften. Aber auch hier gilt, dass die Voraussetzungen für die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht vorliegen müssen.

Pauschaler Verlustrücktrag

Mehr Liquidität

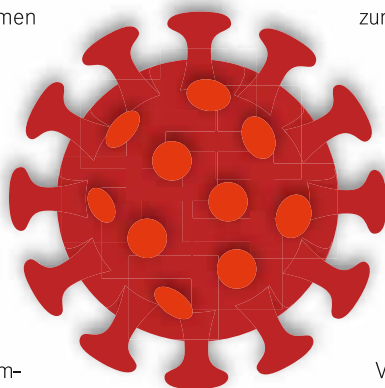
Um daneben auch Anreize zur Fortführung des Unternehmens zu schaffen, sieht das Gesetz die haftungsrechtliche Privilegierung neuer Kredite sowie die Einschränkung der Anfechtung innerhalb von Geschäftsbeziehungen vor. Gerade diese Regelungen sollten nicht außer Acht gelassen werden. Denn sie erlauben, dass ein betroffenes Unternehmen weiterhin Kredite erhält, Vertragspartner die Geschäftsbeziehungen aufrechterhalten und das Unternehmen damit letztlich weiterhin am Markt tätig sein kann.

Da nach dem geltenden **Mietrecht** ein Zahlungsrückstand des Mieters schnell ein Kündigungsrecht des Vermieters begründet, zugleich die Coronakrise aber zu außerordentlichen wirtschaftlichen Verwerfungen führt, hat der Gesetzgeber mit dem Covid-19-Gesetz auch einen befristeten Kündigungsausschluss zum Schutz von Mietern statuiert. Demnach berechtigen Zahlungsrückstände aus dem Zeitraum von 1. April bis 30. Juni 2020 den Vermieter – für die Dauer von 24 Monaten – dann nicht zur Kündigung, wenn die Nichtleistung auf den Auswirkungen der Pandemie beruht. Erst wenn der Mieter oder Pächter die pandemiebedingten Zahlungsrückstände auch nach dem 30. Juni 2022 noch nicht beglichen hat, kann ihm aus diesem Grund wieder gekündigt werden. Mit diesen Regelungen soll verhindert werden, dass infolge vorübergehender Einnahmeausfälle durch die Covid-19-Pandemie Wohnraummieter ihr Zuhause und Mieter oder Pächter gewerblicher Räume und von Grundstücken die Grundlage ihrer Erwerbstätigkeit verlieren.

Allerdings hat der Gesetzgeber Mietern und Pächtern damit kein Leistungsverweigerungsrecht eingeräumt. Mieter bleiben grundsätzlich auch während der Krise zur fristgerechten Mietzahlung verpflichtet. In der Folge geraten Mieter bei nicht fristgerechter Leistung in Verzug, und es können Verzugszinsen fällig werden. Auch andere Kündigungsrechte des Vermieters werden durch die Regelung nicht beschränkt.

Mieter sollten sich also bewusst sein, dass sie bei pandemiebedingtem Verzug ihrer Mietzinsverbindlichkeiten vorerst zwar nicht ihr Pachtverhältnis riskieren, diese Zahlungen aber nur aufgeschoben werden. Das vermittelnde Gespräch mit dem Vermieter und die Verhandlung über eine echte Stundung oder gar den (Teil-)Erlas der Mietzinsen ist deshalb dem unangekündigten Säumigwerden einzelner Zahlungen unbedingt vorzuziehen.

**Stefan Lammel/ Barbara Mayer /Till Böttcher
Friedrich Graf von Westphalen & Partner**



Unternehmen können Verluste, die sie in einem Wirtschaftsjahr erleiden, steuerlich durch Verrechnung mit Gewinnen verwerten und somit fällige Steuern auf Gewinne im Gewinnjahr reduzieren oder vermeiden. Dabei ist ein Verlustrücktrag nur in das Vorjahr, ein Verlustvortrag zeitlich unbeschränkt möglich. Bei der Gewerbesteuer gibt es keinen Verlustrück-, sondern nur einen Verlustvortrag. Um bislang die Verluste eines Jahres in das Vorjahr zurücktragen zu können und damit Steuern erstattet zu bekommen, musste der Verlust zunächst durch das zuständige Finanzamt festgestellt werden. Die durch dieses Verfahren verursachte zeitliche Verzögerung zwischen steuerlicher Verlustentstehung zum Beispiel im Jahr 2020 und Abgabe der Steuererklärung sowie Veranlagung 2021 und der danach möglichen Verlustverwertung rückwirkend in 2019, soll für die von der Coronakrise betroffenen Unternehmen und Vermieter durch einen pauschalen vorläufigen Verlustrücktrag verkürzt werden: Sie können auf Antrag ihre voraussichtlich 2020 anfallenden Corona-bedingten Verluste bereits im laufenden Jahr mit Gewinnen aus 2019 verrechnen, auf die schon Vorauszahlungen geleistet wurden. Das führt letztlich zu einer vorzeitigen Rückerstattung von Vorauszahlungen und damit zu zusätzlicher Liquidität, ohne „echte“ Steuererklärungen für 2019 und 2020 abgeben zu müssen.

Details regelt ein Schreiben des Bundesfinanzministeriums vom 24. April 2020: Der Antragsteller muss von der Coronakrise unmittelbar und nicht unerheblich negativ betroffen sein. Hiervon kann regelmäßig ausgegangen werden, wenn die Vorauszahlungen für 2020 auf null Euro herabgesetzt wurden und der Steuerpflichtige versichert, dass er für das Veranlagungsjahr 2020 aufgrund der Pandemie eine nicht unerhebliche negative Summe der Einkünfte erwartet. Konkret können diese Unternehmen und Vermieter dann ihre bereits getätigten Steuervorauszahlungen für 2019 zumindest teilweise zurückerhalten. Faktisch handelt es sich daher um eine nachträgliche Anpassung der Vorauszahlungen 2019, deren Minderung sich wie folgt ermittelt: Der pauschal ermittelte Verlustrücktrag aus 2020 beträgt 15 Prozent des Saldos der maßgeblichen Gewinneinkünfte und/oder der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, welche der Festsetzung der Vorauszahlungen für 2019 zugrunde gelegt wurden. Er ist bis zu einem Betrag von einer Million Euro beziehungsweise bei Zusammenveranlagung von zwei Millionen Euro (§10d Abs. 1 S. 1 EStG) abzuziehen. Auf Grundlage des so pauschal ermittelten Verlustrücktrags berechnet das zuständige Finanzamt die Steuervorauszahlungen für 2019 neu und erstattet bislang zu viel gezahlte Vorauszahlungen vorläufig. Sollte sich nach Abgabe der Steuererklärung für 2020 im Jahr 2021 oder gar erst 2022 herausstellen, dass 2020 ein geringerer Verlust entstanden ist oder gar Gewinne erwirtschaftet werden konnten, ist diese „Liquiditätshilfe“ ganz oder teilweise wieder zurückzuzahlen. Falls sich die Verlusthöhe durch die Veranlagung 2020 bestätigt oder gar höher als ursprünglich erwartet darstellt, wird die endgültige Steuererstattung für 2019 neu berechnet und festgesetzt.

Hanns-Georg Schell, Bansbach GmbH

Bild: Graphikbüro GEBHARD | UHL

Befristete Senkung der Umsatzsteuer in der Gastronomie Sieben Prozent auf Speisen

Zur Unterstützung von Unternehmen aus Gastronomie und Hotellerie in der Coronakrise hat der Koalitionsausschuss am 22. April eine befristete Senkung des Umsatzsteuersatzes auf Speisen beschlossen. Vom 1. Juli 2020 bis zum 30. Juni 2021 unterliegt die Abgabe von Speisen für den Verzehr vor Ort dem ermäßigten Steuersatz von 7 Prozent statt dem Regelsatz von 19 Prozent. Für Speisen zum Mitnehmen galt diese Ermäßigung bereits bisher. Damit wird für den vorgesehenen Zeitraum die Differenzierung zwischen dem Verzehr vor Ort und der Mitnahme hinfällig, was bei Betrieben mit „To go“-Angebot zu einer praktischen Vereinfachung führen dürfte. Bei unterstellten gleichen Preisen verbleiben durch die Steuerersatzreduzierung beim Unternehmer – bezogen auf das tatsächlich verkaufte Essen – deutlich mehr Einnahmen. Von einem Bruttoumsatz für Speisen von 100 Euro musste der Gastwirt bisher 15,97 Euro Umsatzsteuer ans Finanzamt abführen. Künftig sind es nur noch 6,54 Euro. Umsatzsteuer, die auf eingekaufte Waren und Dienstleistungen bezahlt wird, mindert aber weiterhin als Vorsteuer in vollem Umfang die abzuführende Steuerschuld. Neben der zeitlichen Befristung stößt in der Branche der Umstand auf Kritik, dass die Steuersatzermäßigung nur für Speisen gilt, während auf Getränke weiterhin der Regelsteuersatz von 19 Prozent abzuführen ist. Dies hat den Hintergrund, dass der Verkauf von Getränken auch im Handel dem vollen Steuersatz unterliegt. Die beschlossene Regelung macht es erforderlich, elektronische Kassensysteme zum 1. Juli 2020 entsprechend anzupassen. Bereits jetzt sollte mit den Vorbereitungen der Systemänderungen begonnen werden. Sofern keine temporäre oder, wie von den Verbänden gefordert,



Bild: graja - Adobe Stock

gar dauerhafte Verlängerung der Regelung über den 30. Juni 2021 hinaus erfolgt, muss diese Umstellung dann zum 1. Juli 2021 wieder rückgängig gemacht werden.

Eine Sonderfrage stellt sich bei Übernachtungen mit Frühstück. Hier wird bisher differenziert zwischen der Übernachtung, die dem ermäßigten Steuersatz unterliegt, und dem Frühstück, das zum Satz von 19 Prozent abgerechnet wird. Da ein Frühstück in der Regel aus Speisen und Getränken besteht, wird man für Umsatzsteuerzwecke ab 1. Juli prüfen müssen, welcher Bestandteil der einheitlichen Leistung „Frühstück“ das Gepräge gibt. Dies dürfte – auch im Interesse des verfolgten Förderziels – der Anteil der Speisen sein, sodass zwischen dem 1. Juli 2020 und dem 30. Juni 2021 das Frühstück zusammen mit der Übernachtung insgesamt dem ermäßigten Steuersatz unterliegen sollte.

Elke Fischer, Bansbach GmbH

Ab 2022 nur noch elektronische Rechnungen bei öffentlichen Aufträgen Weg vom Papier

Im Jahr 2014 hat die Europäische Union eine Verordnung zur Nutzung von elektronischen Rechnungen erlassen, die in Deutschland in nationales Recht umgesetzt werden muss. Dies ist auf Bundesebene in Form der E-Rechnungsverordnung erfolgt. Auf Landesebene liegt ein ähnlicher Entwurf vom 29. Oktober 2019 (ERechVOBW) vor. Die neuen Vorgaben betreffen alle Rechnungen, mit denen Unternehmen Lieferungen oder Leistungen auf der Basis von öffentlichen Aufträgen sowie zu Konzessionen abrechnen. Ausnahmen bestehen nur für wenige Fälle (zum Beispiel Angelegenheiten des Auswärtigen Dienstes). Eine Geringfügigkeitsgrenze gilt noch für Rechnungen, die auf der Basis eines Direktauftrags bis zu einem Betrag von 1.000 Euro (netto) erstellt wurden. Im Kern bedeutet dies:

- Seit 27. November 2019 sind alle öffentlichen Auftraggeber (Bund) beziehungsweise seit dem 18. April 2020 (Land) verpflichtet, elektronische Rechnungen anzunehmen und
- ab 27. November 2020 (Bund) beziehungsweise 1. Januar 2022 (Land) müssen im Gegenzug alle Rechnungssteller elektronische Rechnungen übermitteln.

Eine elektronische Rechnung liegt dann vor, wenn sie

- in einem strukturierten elektronischen Format ausgestellt, übermittelt und empfangen wird und

- das Format die automatische und elektronische Verarbeitung des Dokuments ermöglicht.

Dies bedeutet, dass reine Bildformate wie pdf-, jpg- oder tif-Dateien nicht akzeptiert werden, da diese nicht durchgängig elektronisch verarbeitet werden können. Akzeptiert werden hingegen strukturierte Dateiformate wie die XRechnung, EDI- oder XML-Formate. Ebenso zulässig sind sogenannte hybride Datenformate, also zum Beispiel PDF/A3-Dateien oder Rechnungen im ZUGFeRD-Format, die sowohl eine für Menschen lesbare pdf-Datei als auch eine für Maschinen lesbare XML-Datei enthalten.

Der Entwurf der ERechVOBW sieht für die Übermittlung von Rechnungen die Bereitstellung eines Dienstleistungsportals vor. Dort können Rechnungen in den genannten Formaten hochgeladen oder per E-Mail eingeliefert werden. Des Weiteren soll ein Webservice bereitgestellt werden, über den die Rechnungsdaten eingegeben werden können.

Was sich im ersten Schritt als eine erneute Belastung verstehen lässt, bietet auf der anderen Seite deutliche Chancen und Vorteile: Die Nutzung von elektronischen Rechnungen ist nicht nur sicher und schnell, sondern auch deutlich kostengünstiger als herkömmliche Papierrechnungen.

Jens Pfeifer, Bansbach GmbH

IHKs aus vier Ländern fordern Lockerungen

Appelle für Grenzöffnungen

Die IHKs entlang der Grenzen zu Frankreich sowie der Schweiz und Österreich haben zwei Initiativen für eine Öffnung der nationalen Grenzen gestartet

Fr Frankreich hat aufgrund der Coronapandemie den grenzüberschreitenden Warenverkehr und Einsatz von Mitarbeitern stark eingeschränkt. Mit der „Attestation de déplacement international dérogatoire vers la France Métropolitaine“ (Reisebescheinigung), die der Anweisung des Premierministers vom 18. März folgt, hat Frankreich wieder Grenzkontrollen aufgenommen, insbesondere an den deutschen und den Schweizer Landesgrenzen. Diese schränken die Einreise gerade für Akteure aus der Wirtschaft enorm ein. So können deutsche Betriebe Service- und Montageleistungen für französische Unternehmen und Privatpersonen nicht mehr länger durchführen. Gleiches gilt für Warenabholungen oder Werkverkehr. Erlaubt sind nur Warenlieferungen durch Transporteure sowie Dienstleistungen von Fachkräften aus dem Gesundheitsbereich. „Geschäftsbeziehungen zwischen deutschen Firmen und ihren französischen Geschäftsstellen, Lieferungen, Abholungen oder Kundendiensttätigkeiten können faktisch nicht fortgesetzt werden“, sagt Dieter Salomon, Hauptgeschäftsführer der IHK Südlicher Oberrhein. Der Erlass führe außerdem zu Störungen der Geschäftsabläufe bei den französischen Unternehmen diesseits sowie bei den deutschen Firmen jenseits des Rhein. Salomon: „Hinzu können spürbare Auswirkungen in den französischen Unternehmen kommen, wenn deutschen Betrieben die Wartung von Maschinen hinweg nicht mehr erlaubt ist.“ Die IHKs Südlicher Oberrhein und Hochrhein-Bodensee haben deshalb Ende April zusammen mit den vier anderen Kammern an der deutsch-französischen Grenze (IHK Saarland, IHK Karlsruhe, IHK Pfalz und IHK Trier) sowie der Deutsch-Französischen Industrie- und Handelskammer (AHK) einen Brief unter anderem an den französischen Innenminister Christophe Castaner geschickt, um auf die Folgen der „Attestation de déplacement“ aufmerksam zu machen und eine Lockerung zu erbitten.

Auch die Wirtschaftskammer Vorarlberg, die Industrie- und Handelskammern in St. Gallen-Appenzell und im Thurgau, die Zürcher Handelskammer und die Handelskammer beider Basel, die IHKs in Südbaden, Bodensee-Oberschwaben und Bayern forderten Anfang Mai einhellig und mit Nachdruck die sofortige Öffnung der jeweiligen nationalen Grenzen. „Bei in allen wesentlichen Parametern vergleichbarer Situation, vergleichbarer Bedrohungslage, vergleichbaren Gegen- und Schutzmaßnahmen und vor allem vergleichbaren Erfolgen wird die nationale Außengrenze zu einem epidemiologisch irrelevanten Kriterium“, betont Claudius Marx, Hauptgeschäftsführer der IHK Hochrhein-Bodensee. Die Grenzkontrollen würden Tag für Tag erheblichen wirtschaftlichen, sozialen und gesellschaftlichen Schaden stiften“. Die für die Europäische Union konstitutive Grundfreiheit der Freizügigkeit dürfe nicht länger ohne Not negiert werden, so sein Appell an die Bundes- und Landesregierung. naz/hw

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: sorwetto - iStock

Verlag und Anzeigen:

Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Jägerweg 1, 76532 Baden-Baden
Verlags-/Anzeigenleitung: Achim Hartkopf
Anzeigendisposition: Andrea Albecker
Telefon 07221 211912,
albecker.andrea@pruefer.com
www.pruefer.com
Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste
Nr. 37 gültig ab Januar 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 Südlicher Oberrhein

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

Pressesprecherin:

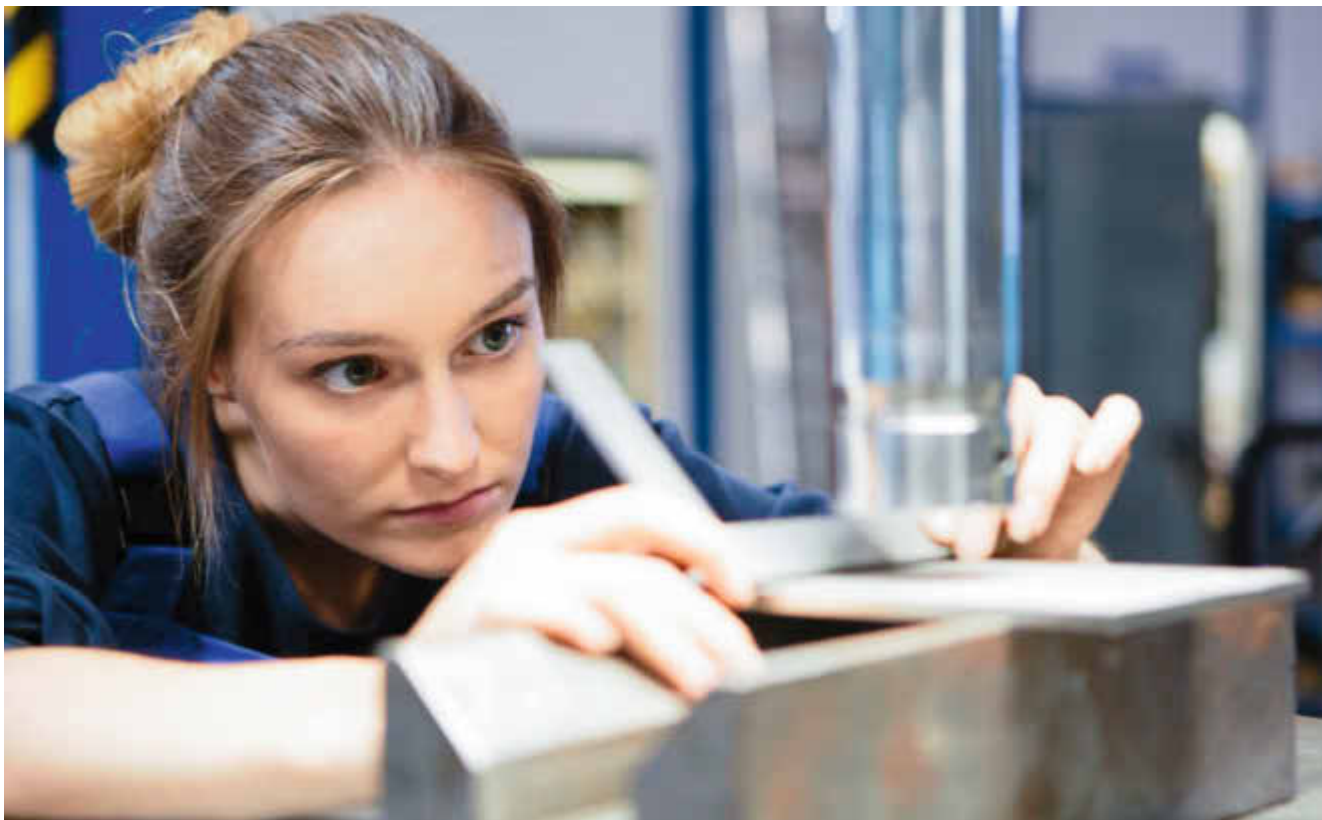
Natalie Butz, Telefon 0761 3858-113

Erscheinungsweise:

Diese Druckversion der Wirtschaft
im Südwesten erscheint am 19. Mai.
Die elektronische Version ist unter
www.wirtschaft-im-suedwesten.de verfügbar.

Bezug und Abonnement:

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im
Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht
als Mitglied der IHK. „Wirtschaft im Südwesten“
kann zudem für 19,80 Euro/Jahr beim
Verlag abonniert werden.



Coronakrise: Fragen und Antworten rund um die Ausbildung

Folgen für Azubis und Betriebe

Von den behördlich angeordneten Schließungen waren beziehungsweise sind auch viele Ausbildungsbetriebe betroffen, vor allem in der Hotellerie und Gastronomie sowie im Einzelhandel. Zudem gab oder gibt es aufgrund der Coronapandemie in nahezu allen Wirtschaftszweigen Einschränkungen und zum Teil Kurzarbeit. Gleichzeitig waren bis 4. Mai die beruflichen Schulen geschlossen. Welche Auswirkungen hat das für Azubis und Ausbildungsbetriebe?

Wer zahlt, wenn Auszubildende wegen des Coronavirus nicht arbeiten durften oder dürfen?

Für den aus einem Tätigkeitsverbot folgenden Verdienstausschlag können Auszubildende eine Entschädigung beanspruchen. Diese zahlt bis zu sechs Wochen lang der Arbeitgeber, der wiederum einen Erstattungsanspruch gegen die zuständige Behörde, hat. Das Infektionsschutzgesetz legt fest, dass das jeweilige Gesundheitsamt diese Zahlungen übernimmt.

Dürfen Auszubildende Kurzarbeit machen?

Eigentlich muss der Betrieb die Ausbildung fortlaufend gewährleisten – zum Beispiel durch die Umstellung des Ausbildungsplans, den Wechsel in eine andere Abteilung oder besondere Ausbildungsaktivitäten. Betriebliche Lehrwerkstätten sind nicht geschlossen.

Kurzarbeit sollte bei Auszubildenden die Ultima Ratio sein, und die Arbeitsagenturen müssen in jedem einzelnen Fall die Zustimmung der IHK dafür einholen. Die aufgrund der Coronapandemie angeordneten Betriebsschließungen haben diese Regel allerdings teilweise außer Kraft gesetzt. Dennoch gilt: Bei der Anordnung von Kurzarbeit hat der Azubi für mindestens sechs Wochen Anspruch auf Fortzahlung der vollen Ausbildungsvergütung. Ausbildungs- oder Tarifverträge können mitunter noch längere Fristen vorschreiben. Auch ins Homeoffice sollten Auszubildende nur im Ausnahmefall geschickt werden.

Was passiert mit Azubis im Fall einer Insolvenz?

Eine drohende Insolvenz oder die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens haben keine direkten Auswirkungen

auf den Ausbildungsvertrag. Aus dem Ausbildungsverhältnis resultierende Rechte und Pflichten bleiben bestehen, gehen allerdings nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens auf den Insolvenzverwalter über. Alle aus dem Ausbildungsvertrag entstehenden Ansprüche sind dann an ihn zu richten. Wird im Zuge des Insolvenzverfahrens das Unternehmen, zum Beispiel durch Kauf, vollständig auf eine andere Person übertragen, tritt diese in die Rechte und Pflichten aus dem Berufsausbildungsverhältnis ein.

Wo und wie findet der Berufsschulunterricht statt?

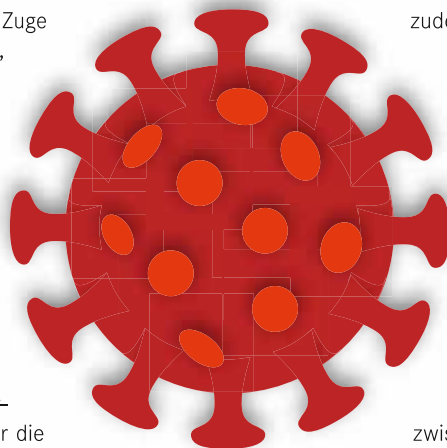
Wie alle anderen Schulen waren beziehungsweise sind auch die beruflichen Schulen seit 17. März geschlossen. Der Fernunterricht sah und sieht allerdings je nach Schule, Beruf und Lehrer sehr unterschiedlich aus, mitunter hat er lediglich für die Abschlussklassen stattgefunden, die seit 4. Mai nun auch wieder die Schulen besuchen dürfen, die übrigen Klassen sollen ab dem 15. Juni in Absprache mit dem Ausbildungsbetrieb folgen, Details standen zu Redaktionsschluss (8. Mai) noch nicht fest. Grundsätzlich gilt: Unternehmen müssen ihre Lehrlinge für die Berufsschule freistellen. Wenn aber der Unterricht ausfällt, müssen die Azubis in ihren Betrieben arbeiten, das gilt auch während der Corona-bedingten Schulschließungen.

Wie wirken sich Fehlzeiten von Auszubildenden aus?

Laut Berufsbildungsgesetz ist zur Abschlussprüfung zugelassen, wer die „Ausbildungszeit zurückgelegt hat“ und zwar nicht rein kalendarisch, sondern sie tatsächlich aktiv absolviert hat. Als Fehlzeiten gelten alle Tage, an denen Auszubildende entschuldigt oder unentschuldigt der Ausbildung (Betrieb und Schule) ferngeblieben sind. Urlaubstage sind keine Fehlzeiten. Ob und ab welchem Umfang Fehlzeiten einer Prüfungszulassung entgegenstehen können, wird normalerweise im Einzelfall von den Industrie- und Handelskammern geprüft. Diese haben sich aber darauf verständigt, Corona-bedingte Fehlzeiten großzügig zu bewerten. Das gilt sowohl für Aus- als auch für Weiterbildungen.

Wann finden die Prüfungen statt?

Die verschobenen schriftlichen Abschlussprüfungen finden (nach jetzigem Stand) für nahezu alle Berufe von **23. bis 25. Juni** statt, in wenigen einzelnen Berufen – zum Beispiel Druck- und Medienberufe und zweijährigen Berufe – eine Woche davor. Darauf haben sich die Industrie- und Handelskammern mit dem Kultusministerium Baden-Württemberg und den anderen zuständigen Stellen verständigt. Die praktischen Prüfungen organisieren die IHKs wie geplant im Juni, Juli und August, die einzelnen Termine sind weitestgehend gemacht. Allerdings können viele Prüfungen aufgrund von Zutrittsverboten nicht wie sonst üblich



in Unternehmen stattfinden. Generell gelten für die Prüfungen strenge Hygienpläne und Verhaltensregeln, damit sie gefahrlos für alle Beteiligten ablaufen. Viele Prüfer zählen aufgrund ihres Alters zur Risikogruppe. Ein wesentlicher Unterschied zu anderen Jahren ist zudem, dass zum Zeitpunkt der praktischen Prüfung teilweise die Ergebnisse der schriftlichen Prüfung noch nicht feststehen werden. Das bedeutet, dass die Prüflinge ihre Endergebnisse nicht erfahren können und die Ausbildung somit formal nicht beendet ist.

Wer im Frühjahr 2020 für die Abschlussprüfung Teil 1 angemeldet war, kann die Prüfung im Herbst nachholen. Zwischenprüfungen, die nicht Teil der gestreckten Abschlussprüfung sind, sondern als Zwischenstand hätten gelten sollen, entfallen gänzlich.

Abschlussprüfungen von Weiterbildungen, die von März bis Mai entfallen sind, werden ebenfalls zwischen Juni und August nachgeholt.

Verschiebt sich der Ausbildungsstart 2020?

Bislang ist diesbezüglich nichts bekannt. Das neue Ausbildungsjahr beginnt in Baden-Württemberg am 1. September (Stand: 8. Mai).

Wie wird sich Corona auf den Ausbildungsmarkt auswirken?

Das ist im Moment sehr schwierig zu sagen, weil es zu viele Unbekannte gibt. Niemand weiß, wie viele Insolvenzen es geben wird und wie Betriebe und Jugendliche sich angesichts der Pandemie verhalten. Es wird damit gerechnet, dass es weniger neue Ausbildungsverhältnisse gibt, zumal es in den vergangenen Jahren beispielsweise in der Industrie besonders große Zuwächse gegeben hatte. Gleichzeitig gibt es trotz Corona in einigen Branchen immer noch großen Fachkräftemangel, vor allem in der von der Pandemie besonders betroffenen Hotellerie und Gastronomie sowie im Einzelhandel. Welcher Aspekt überwiegt, lässt sich kaum abschätzen. Die allgemeine Tendenz, dass Ausbildungsverträge immer später abgeschlossen werden, erschwert eine Prognose zusätzlich. Im April/Mai hatten die IHKs nicht einmal die Hälfte aller Verträge. Auch gibt es sowohl Unternehmen als auch Bewerber, die sich aktuell bei der IHK informieren, ob sie sich umorientieren sollen oder wie ein Ausbildungsvertrag wieder aufgelöst werden kann. Die Antwort: Die Kündigung funktioniert wie in der Probezeit – mit einer Frist von 14 Tagen und ohne nähere Begründung.

Wie kommen Betriebe und Bewerber trotz abgesagter und verschobener Veranstaltungen in Kontakt?

Firmen können ihre Websites nutzen, Infoveranstaltungen per Webinar anbieten oder über Social Media auf ihr Informationsangebot hinweisen, um potenzielle Bewerber zu erreichen. Zudem unterstützen die Arbeitsagenturen mit ihrem Arbeitgeberservice die Unternehmen bei der Suche und Auswahl von geeigneten Lehrstellenbewerbern.

i

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

Medizinprodukteverordnung

Aufschub um ein Jahr wegen Coronapandemie

Die Medizinprodukteverordnung (MDR) gilt erst ab 26. Mai 2021 und damit ein Jahr später als geplant. Das haben das Europäische Parlament und der Europäische Rat im April beschlossen. Eine entsprechende Initiative hatte die Europäische Kommission wegen der Coronapandemie Ende März angestoßen. Grund für den Vorstoß der EU-Kommission ist es laut einer Pressemitteilung, „Lieferengpässe in der derzeit angespannten Lage zu vermeiden und jedwede Unterbrechung bei der Versorgung mit medizinischen Geräten zu vermeiden“. In der Medizinprodukteverordnung sind einheitliche und verschärfte Kriterien für sogenannte Benannte Stellen bei der Zertifizierung von Medizinprodukten festgelegt. Außerdem wird darin das Verfahren zur Genehmigung klinischer Prüfungen von Medizinprodukten geregelt. Viele Medizintechnikunternehmen hat dies vor bürokratische und finanzielle Herausforderungen gestellt (siehe WiS 1/20, ab Seite 6), und es bestand die Sorge, ab dem 26. Mai viele Produkte nicht mehr auf den Markt bringen zu dürfen. Dies hätte zu Engpässen in Kliniken und anderen Gesundheitseinrichtungen führen können. Die baden-württembergische Wirtschaftsministerin Nicole Hoffmeister-Kraut hatte bereits Ende März zur geplanten Verschiebung gesagt: „Das ist ein wichtiges Signal an unsere Medizintechnikunternehmen im Land. In der aktuellen Krise sind wir auf ein voll leistungsfähiges Gesundheitssystem angewiesen und müssen die Versorgung von Coronapatienten mit wichtigen Medizinprodukten gewährleisten.“ Die Verschiebung könne „unsere Unternehmen maßgeblich entlasten und dazu beitragen, dass wir diese schwierige Situation in Europa besser bewältigen können“.

Julia Steckeler, Geschäftsführerin der Medical Mountains GmbH mit Sitz in Tuttlingen, begrüßte die Verschiebung, „weil sich die Unternehmen nun darauf konzentrieren können, dass die ausreichende Versorgung mit Medizinprodukten sichergestellt ist.“ Dies sei angesichts der Covid-19-Pandemie derzeit am wichtigsten. Allerdings kritisierte sie, dass nur der



Bild: Visual Generation;

Geltungsbeginn der MDR nach hinten verlegt wurde, die Übergangsperiode für viele neue Regeln aber nach wie vor im Mai 2024 endet. „Wir hätten es begrüßt, wenn das Komplettpaket verschoben worden wäre“, sagte Steckeler. Jetzt müssten neue Engpässe im Mai 2024 befürchtet werden. Denn wegen der Coronapandemie könnten zurzeit keine Audits stattfinden und daher keine Neuzertifizierungen erfolgen. Außerdem gebe es beispielsweise ohnehin noch nicht genügend Benannte Stellen, und die bisherigen Probleme mit der Umsetzung der MDR blieben bestehen. „Unser Wunsch an die EU ist daher, die Zeit bis zum neuen Geltungsbeginn konsequent zu nutzen, um das MDR-System bereit zu machen.“

mae

ERFINDERBERATUNG



Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet telefonische Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. In Freiburg, finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **4. Juni und 2. Juli**. In Lahr finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: **16. Juli**.

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

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg** bietet telefonische Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat von **14 bis 17.30 Uhr** an. Nächster Termin: **9. Juni**.

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

Auswirkung von Corona auf Verordnung zu wassergefährdenden Stoffen

Fristen nicht generell verschoben

Auch im Umweltrecht werden vielfach Fristen und Fälligkeitstermine aufgrund der Coronakrise verschoben. Speziell beim Umgang mit wassergefährdenden Stoffen gibt es jedoch keine pauschale Verlängerung zum Beispiel von Prüfungsstichtagen um einige Monate. Stattdessen haben sich Bund und Länder hinsichtlich des Vollzugs der „Verordnung über Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen (AwSV)“ auf folgende Punkte verständigt:

- Anlagenbetreiber sollten intern dokumentieren, falls und warum ihre Anlagenprüfungen verschoben werden müssen (zum Beispiel wegen Betretungsverboten).
- Bei neuen Anlagen müssen die Inbetriebnahmeprüfungen dagegen unverändert im Vorfeld der Inbetriebnahme erfolgen, da nur dann die Anlagensicherheit gewährt ist.

- Erhebliche oder gar gefährliche Mängel an Anlagen sind unverändert schnellstmöglich zu beheben.
- Die Pflicht zur regelmäßigen Eigenüberwachung gilt unverändert und im Fall von verschobenen Sachverständigenprüfungen sogar noch verstärkt.
- Rezertifizierungen von Fachbetrieben sind möglich, auch wenn dafür einzelne Lehrgangs-Teilnahme-Nachweise vorerst fehlen. Für Neuzertifizierungen müssen dagegen alle Voraussetzungen nachgewiesen werden. **ba**



Details im Schreiben des Landesumweltministeriums, abrufbar unter: www.suedlicher-oberrhein.ihk.de (☎ 4759062)

EU-Wasser-Rahmen-Richtlinie

Öffentlichkeitsbeteiligung nur online

Das Regierungspräsidium Freiburg führt im Mai die Öffentlichkeitsbeteiligung zum nächsten Zyklus der „EU-Wasser-Rahmen-Richtlinie“ durch – und zwar online. Die ursprünglich für April und Mai vorgesehenen Informationsveranstaltungen mussten aufgrund der Coronakrise entfallen. Deshalb finden sich Informationen und Beteiligungsmöglichkeiten seit 30. April nur im Internet unter <https://rp.baden-wuerttemberg.de/Themen/WasserBoden/WRRL/Seiten/default.aspx>. Die Rückmeldefrist endet am 31. Mai.

Hintergrund: Gemäß den EU-Vorgaben wird ein guter chemischer und ökologischer Zustand des Grundwas-

serts und der Oberflächengewässer angestrebt. Defizite bestehen hier vor allem bei der Gewässerstruktur. Zum Erreichen der Ziele werden in drei Sechsjahreszyklen Maßnahmenprogramme festgelegt. Der dritte Zyklus soll von 2021 bis 2027 dauern. Die Entwürfe der Maßnahmenprogramme für diesen Zyklus sind Gegenstand der jetzigen Öffentlichkeitsbeteiligung. Betroffen sind vor allem Gewässernutzungen wie Wasserkraftanlagen oder Direkteinleitungen von Abwasser. **ba**



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



Szene aus vergangenen Messezeiten: die Interbrush auf dem Freiburger Messegelände.

Messe Freiburg: Absagen und Verschiebungen

Harte Einbußen

Die beiden abgesagten internationalen Fachmessen Interbrush und The Smarter E Europe/Intersolar sind die wichtigsten Umsatzträger der Freiburger Messegesellschaft FWTM. In den Planungen für das laufende Geschäftsjahr standen sie zusammen für rund die Hälfte des anvisierten operativen Unternehmensumsatzes von über 29 Millionen Euro. So waren bei der vom 6. bis 8. Mai geplanten Interbrush, der weltweit führenden Fachmesse für Maschinen, Material und Zubehör der Bürsten- und Pinselindustrie, über 200 Aussteller aus 30 Ländern und 7.000 Fachbesucher aus 90 Ländern erwartet worden. Die Messe, die sonst alle vier Jahre stattfindet, wurde in den Mai 2022 verschoben.

Die vom 16. bis 19. Juni geplante The Smarter E Europe, der Messeverbund von Intersolar (Photovoltaik) und drei weiteren Energiefachmessen, den die Messe Freiburg zusammen mit der Pforzheimer Firma Solar Promotion in München veranstaltet, verzeichnete im vergangenen Jahr mit aufsteigendem Trend 1.350 Aussteller aus 50 Ländern und knapp 49.000 Besucher aus 162 Ländern. Nach kompletter Absage in diesem Jahr ist der nächste reguläre Termin der 9. bis 11. Juni 2021. Bundesweit gehen neue Berechnungen des Instituts der Deutschen Messewirtschaft im Messeverband AUMA (Stand 15. April) durch die Absagen und Verschiebungen von bedeutenden deutschen Messen von möglicherweise 9,3 Milliarden Euro gesamtwirtschaftlichen Einbußen und 76.400 betroffenen Arbeitsplätzen aus. **epm**

Bild: Krommer

MCH Group Basel

Besseres Ergebnis 2019

Das operative Geschäftsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) des Schweizer Messekonzerns MCH Group mit Sitz in Basel, zu dem auch die MCH Messe Basel gehört, hat sich 2019 gegenüber dem Vorjahr substantiell um 18,1 Millionen Franken auf 22,1 Millionen Franken verbessert. Der konsolidierte Umsatz lag bei 445,2 Millionen Franken, 77,6 Millionen Franken Umsatz weniger als im Vorjahr. Gründe dafür waren in erster Linie der schwächere Messezyklus, etwa ohne die Swissbau, Rückgänge bei der sich neu ausrichtenden Uhren- und Schmuckmesse Baselworld sowie die Veräußerung der Winkler Livecom AG per 31.12.2018. Die Bilanzsumme belief sich einschließlich einer 100-Millionen-Franken-Anleihe auf 480,5 Millionen Franken (2017: 498,2 Millionen). Die Gruppe beschäftigte zum Jahresende 860 Festangestellte (1.011 ein Jahr zuvor) und über das Jahr 1.346 befristete Angestellte und Aushilfen.

Auch bei der MCH Unternehmensgruppe mussten wegen der Coronapandemie seit Februar dieses Jahres zahlreiche Messen und Events abgesagt oder verschoben werden. Daraus könnten sich Umsatzeinbußen zwischen 130 bis 170 Millionen Franken ergeben. Dabei ist die Stabilität der Gruppe angesichts genügender Reserven nicht gefährdet. Besonderer Wermutstropfen ist jedoch die erst jüngst verkündete Absage namhafter Weltmarken an der mit den Ausstellern einvernehmlich auf den 28. Januar bis 2. Februar 2021 verschobenen Baselworld. Inzwischen ist auch dieser Termin gestrichen. Jetzt werden mit den Ausstellern und bisherigen Messebesuchern die Bedürfnisse und Möglichkeiten neuer Plattformen für die Uhren- und Schmuckmesse abgeklärt. Bis Sommer soll über mögliche Folgeformate und die weitere Terminplanung entschieden werden. **epm**

Geförderte Auslandsmessebeteiligungen

Blick ins nächste Jahr

Im Moment haben weite Teile der Wirtschaft wegen der Coronapandemie eine Vollbremsung vollzogen. Doch strategische Entscheidungen müssen weiterhin getroffen werden, etwa über das weitere Vorgehen auf Auslandsmärkten. Das Bundeswirtschaftsministerium plant für 2021 aktuell auf 282 Auslandsmessen Firmengemeinschaftsstände beziehungsweise German Pavillons, an denen sich deutsche Unternehmen mit Produkten „made in Germany“ zu günstigen Konditionen beteiligen können. Dafür sind vorerst Fördergelder in Höhe von insgesamt 45,5 Millionen Euro angesetzt. Zusätzlich wurden im Rahmen der Exportinitiative „Energie“ elf Auslandsmessen 2021 mit „Green Energy“-Schwerpunkten ausgewählt. Und das Auslandsmesseprogramm des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft deckt im nächsten Jahr über Gemeinschaftsbeteiligungen auf 41 ausgewählten Auslandsmessen die Bereiche Nahrungs- und Genussmittel, Land- und Forstwirtschaft, Garten und Landschaftsbau ab. Somit umfassen die Förderprogramme des Bundes insgesamt 334 Auslandsmessen. **epm**

 www.auma.de/Auslandsmesseprogramm
www.auma.de/Messedaten

Absagen/Terminverschiebungen der im WiS-Jahreskalender für Mai/Juni angekündigten Messen und Veranstaltungen:

10. Blickfang Basel, Internationale Designverkaufsmesse: Möbel, Mode, Schmuck (zuletzt geplant 8. bis 10. Mai), neuer Termin 2. bis 4. Oktober, www.blickfang.com

Motorworld Classics Bodensee, Friedrichshafen, Klassische Mobilität zu Lande, zu Wasser und in der Luft (geplant 8. bis 10. Mai), neuer Termin: noch offen, www.motorworld-classics-bodensee.de

Nadelwelt Karlsruhe 2020, Internationale Veranstaltung für Handarbeiten im Bereich Textilkunst (geplant 8. bis 10. Mai), neuer Termin: noch offen, www.nadel-welt.de

Die Badische, Offenburg: Badische Weine, Winzersekte, Spirits und Kulinarik (geplant 8. bis 10. Mai), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.die-badische.de

eHealth Europe, Freiburg, Industriemesse zu digitalen Technologien im Gesundheitsbereich (geplant 15. und 16. Mai), neuer Termin: noch offen, www.ehealth-europe.de

Koch Days, St. Gallen: Werkzeuge und Kleinmaschinen (geplant 14. und 15. Mai), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.kochdays.ch

Berufsinfomesse, Offenburg (geplant 15. und 16. Mai), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.berufsinfomesse.de

36. Forum du Livre, Saint-Louis/Südsass: Buchmesse (geplant 15. bis 17. Mai), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.forumlivre.fr

Foir'Expo, Mulhouse, Mehrbranchen-Publikumsmesse (geplant 15. bis 24. Mai), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.parcexpo.fr

Salon de l'Habitat, Straßburg: Bauen/Renovieren, Wohnen, Gartenbau, Sonderschauen (zuletzt geplant 15. bis 18. Mai), neuer Termin: 4. bis 14. September, www.salonhabitat-strasbourg.com

Bio & Co, Straßburg, Ökomesse: Bioprodukte, Gesundheit/Schönheit, Haus/Garten (geplant 15. bis 18. Mai), nächster Termin: 30. Oktober bis 2. November, www.salonbioeco.com

Fantasy Basel, The SwissComic Con (geplant 21. bis 23. Mai), neuer Termin: 13. bis 15. November, www.fantasybasel.ch

Foire Eco Bio Alsace, Colmar, Ökobiologische Alternativen (geplant 21. bis 24. Mai), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.ecobio.alsace

Tattoo und Art Show, Offenburg, (geplant 23. und 24. Mai), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.tattoo-and-art.de

Salon Européen de la Brocante, Straßburg, Antiquitätenmesse (geplant 23. und 24. Mai), nächster Termin: 19. und 20. September, www.strasbourg-events.com

Tech.Con, Dornbirn, Plattform für Industrie, Gewerbe und Produktionsbetriebe in der Bodenseeregion (geplant 28. Mai), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.techcon.messedornbirn.at

Südwest Messe, VS-Schwenningen, Mehrbranchen-Publikumsmesse (geplant 6. bis 14. Juni), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.suedwest-messe-vs.de

Art Endingen, Endingen am Kaiserstuhl, Internationale Kunstmesse (geplant 13. und 14. Juni), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.kunsttage-endingen.de

Egast, Straßburg, Europäische Fachmesse für Hotellerie, Gastronomie, Nahrungsmittelproduktion und touristische Dienstleistungen

(zuletzt geplant 21. bis 24. Juni), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.egast.fr

Design Miami Basel, Basel, The Global Forum for Design (geplant 16. bis 21. Juni), neuer Termin: 15. bis 20. September, www.designmiami.com

Art Basel, Basel, The International Art Fair (geplant 18. bis 21. Juni), neuer Termin: 17. bis 20. September, www.artbasel.com

International Mineral and Gem, Ste Marie-aux-Mines bei Selestat, Internationale Mineralien- und Edelsteinmesse (geplant 25. bis 28. Juni), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.sainte-marie-mineral.com

Ham Radio, Friedrichshafen, Digitale Amateurfunk-Ausstellung (geplant 26. bis 28. Juni), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.hamradio-friedrichshafen.de

All about Automation, Friedrichshafen, Fachmesse für Industrieautomation (geplant 1. und 2. Juli), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.automation-friedrichshafen.com

Art Bodensee, Dornbirn, Internationale Messe für moderne und zeitgenössische Kunst (geplant 3. bis 5. Juli), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.artbodensee.messedornbirn.at

Eurocheval, Offenburg, Europamesse des Pferdes (geplant 23. bis 26. Juli), neuer Termin: keine Durchführung 2020, www.eurocheval.de

Nicht mehr im Messeprogramm: Die im WiS-Messejahreskalender für den 23. und 24. Mai angekündigte Gastmesse „Babywelt“ in Dornbirn.

Die Angaben publizieren wir ohne Gewähr. Redaktionsschluss war der 4. Mai. Aktuelle Informationen sind auf den angegebenen Websites der Veranstaltungen abrufbar. epm

Warnklebebänder aus Offenburg

Abstand halten

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: Warnklebebänder von Tesa aus Offenburg.

Dreifache Produktionsmenge

Vielerorts fordern derzeit gelb-schwarze oder rot-weiße Bodenmarkierungen – sogenannte Social Distancing Tapes – die Menschen zum Abstandhalten auf. Ein großer Teil der dafür verwendeten Warnklebebänder stammt aus Offenburg und wird im dortigen Tesa-Werk gefertigt. Es gibt rote, gelbe, weiß-rote und schwarz-gelbe Tapes. Die Produktionsmenge an Warnklebebändern habe sich im Vergleich zur Zeit vor Corona mehr als verdreifacht, berichtet Tesa-Pressesprecher Gunnar von der Geest: „Das ist eine unheimliche Sonderkonjunktur. Alles, was produziert wird, ist schon verkauft.“ Die „Social Distancing Tapes“ bestehen wie andere Klebebänder auch aus zwei wesentlichen Komponenten: dem Trägermaterial und der Klebmasse. Das Trägermaterial – PVC oder Polypropylen – wird bedruckt und mit der Klebmasse beschichtet, ehe die große Jumborolle in kleine Rollen geschnitten wird. Das gängigste in Offenburg produzierte Klebeband in Schwarz-Gelb ist 50 Millimeter breit und 66 beziehungsweise 33 Meter lang. Die „Social Distancing Tapes“, die Tesa außer in Offenburg auch in seinem norditalienischen Werk fertigt, gehen an deutsche und internationale Kunden. Zudem hat Tesa große Kliniken in Deutschland damit beschenkt. Gut 30 Krankenhäuser erhielten 3.000 Rollen mit einer Gesamtlänge von rund 100 Kilometern.

Drei Viertel für die Industrie

Tesa produziert in seinem Offenburger Werk rund 250 Millionen Quadratmeter Klebeband pro Jahr und circa 2.000 verschiedene Produkte, darunter beispielsweise die bei Endverbrauchern bekannten Klassiker Tesafilm, Tesakrepp oder Tesa Powerstrips. Rund drei Viertel des Sortiments richten sich indes an Kunden aus der Industrie, vor allem der Automobil- und Elektronikindustrie sowie der Druck- und Papierbranche. Tesa stellt beispielsweise elektrisch leitfähige Klebebänder für die Elektronikindustrie sowie Befestigungs- und Schutzbänder für die Automobilindustrie her. Knapp 60 Prozent des Umsatzes erzielt das Unternehmen direkt mit Industriekunden, rund 40 Prozent in der Sparte „Trade Markets“, zu der unter anderem Produkte für Endverbraucher, für professionelle Handwerker und für das industrielle Handelsgeschäft zählen. **kat**



Offenburg größtes Werk

Das Tesa-Werk Offenburg ist der volumenmäßig größte Produktionsstandort von Tesa. Dort arbeiten rund 450 Frauen und Männer, darunter 38 Auszubildende und Studierende dualer Hochschulen. Insgesamt beschäftigt die Tesa-Gruppe, die wiederum komplett zum Beiersdorf-Konzern gehört und ihren Hauptsitz in Norderstedt bei Hamburg hat, annähernd 5.000 Mitarbeiter in 63 Tochtergesellschaften in mehr als 50 Ländern. Der Klebespezialist hat seinen Umsatz 2019 um knapp drei Prozent auf rund 1,379 Milliarden Euro gesteigert. Separate Umsatzzahlen oder Zuwachsraten für den Standort Offenburg publiziert Tesa nicht. Das betriebliche Konzernergebnis (Ebit ohne Sondereffekte) lag 2019 bei 211,6 Millionen Euro (plus 0,6 Prozent), was einer Pressemitteilung zufolge einer Umsatzrendite von gut 15 Prozent entspricht, ähnlich wie im Vorjahr. Höheren Absatz verzeichnet Tesa aktuell übrigens nicht nur bei Warnklebebändern, sondern auch im Endverbrauchermarkt, weil viele Menschen ihre freie Zeit für Renovierungen nutzen.