

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

OKTOBER 2020
erscheint am 1.10.2020

Coronafolgen

Neue Hilfen für
Bustouristik, Hotels und
Gaststätten

Seite 5

Der Wald im (Klima)Wandel

Folgen für Forstwirtschaft und Holzbau

Einzelhandel

Von Gewinnern und Verlierern
der Pandemie

China

Was mit dem Corporate Social
Credit System auf Firmen zukommt

Regenwasser

Graf produziert in Teningen
Regenwassertanks

IHK

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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Wer derzeit im Schwarzwald unterwegs ist, sieht sie allerorts: gestapelte Baumstämme, die mit Sprengleranlagen bewässert werden. Mit diesen Nasslagern versuchen Forstbesitzer, einen Teil des vielen Holzes, das sie aus dem Wald holen müssen, zu konservieren und so dem Holzmarkt schrittweise zuzuführen. Denn die Preise sind im Keller nach dem dritten trockenen Sommer in Folge, der den Bäumen im Verbund mit Stürmen und Borkenkäfer zu schaffen macht. Die Pandemie, die auch in den Sägewerken vorübergehend für Stillstand sorgte, hat die Lage im Frühjahr zudem verschärft. Der Wald spürt den Klimawandel – wie Forstdirektion und Betriebe aus Forstwirtschaft sowie Holzbau damit umgehen, schildert unsere Titelgeschichte (Seite 6).

Corona und die Folgen des Virus prägen die Wirtschaft weiter sehr. Der Handelsverband Südbaden zog Ende September eine erste Bilanz von Lockdown und Wiedereröffnung. Dabei wurden große Unterschiede deutlich: Modehändler sind besonders stark betroffen, dagegen haben Lebensmitteleinzelhändler zugelegt (Seite 48).

Zu den Branchen, die gut durch die zurückliegenden Monate gekommen sind, zählen auch Handarbeitsgeschäfte, denn vor allem während der anfänglichen Engpässe im Frühjahr nähten viele Menschen ihre Gesichtsmasken selbst. Das Freiburger Woll- und Stoffgeschäft „Nadel & Faden“ hat zahlreiche neue Kunden gewonnen, weil Inhaberin Manuela Weikum, unser Kopf dieses Monats, immer das begehrte Rundgummi im Angebot hatte (Seite 12).

IT-Dienstleister profitierten vom plötzlichen Digitalisierungsschub aufgrund der Pandemie. Nicht nur Unternehmen mussten elektronisch aufrüsten, sondern auch Schulen. Auf deren Bedürfnisse hat sich die Regiotec-Gruppe aus Schutterwald mit ihrer jüngst gegründeten Gesellschaft Regiotec Education spezialisiert. Sie stellen wir in unserer Rubrik Unternehmen vor (Seite 38).

Viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn

Bild: Florian Forsbach



Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur



Wir versuchen, unsere Texte geschlechtsneutral zu formulieren.

Wenn uns dies aus Gründen der Lesbarkeit nicht möglich erscheint, verwenden wir zur Bezeichnung von Personengruppen die männliche Form. Sie gilt dann im Sinne der Gleichbehandlung für alle Geschlechter. Dies ist nicht wertend gemeint.

INHALT

OKTOBER

4 > PANORAMA

6 > TITEL

Wald, Forstwirtschaft, Holzbau:
Im (Klima)Wandel

12 LEUTE

12 Kopf des Monats:
Manuela Weikum

14 Gründer:
Max Narr & Stefan Weber

15 Regina Nieberle
Mark Schammel

16 **Personalien:**
Rainer Zeller
Carlo Lazzarini
Dirk Oebels
Simon Biallowons/Philipp
Lindinger
Volker Molz

17 REGIO REPORT

Neues und öffentliche
Bekanntmachungen aus
dem IHK-Bezirk

38 UNTERNEHMEN

38 Regiotec-Gruppe

40 Extrol

41 Schauber
Kreisparkasse Tuttlingen

42 Trefzer IT

43 Maschinenfabrik Berthold Hermle

44 Sto
Wohnungsbaugesellschaft
Villingen-Schwenningen

> Themen der Titelseite



Aus dem Südwesten

Teninger Tank fürs Regenwasser

Ihren Regenwassertank „Carat“ hat die Firma Graf aus Teningen bislang weit mehr als 100.000 Mal verkauft, etwa zur Hälfte im Ausland. Der rund zwei mal zwei Meter große Kunststoffbehälter auf unserem Bild fasst 4.800 Liter Regenwasser, das beispielsweise zur Gartenbewässerung genutzt werden kann.



REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk
und öffentliche
Bekanntmachungen

17



Einzelhandel im 1. Halbjahr Teils massive Einbrüche

Geschlossene Geschäfte während des Lockdowns ließen den Umsatz von Mode- und Schuhgeschäften im ersten Halbjahr in den Keller stürzen. Dagegen profitierte der Lebensmittel-einzelhandel. Allerdings nicht entlang der Grenzen zu der Schweiz und Frankreich.



TITELTHEMA WALD

Im (Klima)Wandel

Trockenheit, Stürme, Borkenkäfer und dann noch pandemiebedingte Engpässe in den Sägewerken: Die Folgen von Klimawandel und Covid-19 fordern die Forstwirtschaft in diesem Jahr besonders heraus, Schadholz flutet den Holzmarkt. Wie Forstdirektion, Forstbetriebe und Holzverarbeiter darauf reagieren, schildert unsere Titelgeschichte.



Chinas Corporate Social Credit System Folgen für deutsche Firmen

Bis Ende des Jahres will China ein Corporate Social Credit System einführen, das auch für ausländische Firmen gelten soll. Was deutsche Unternehmen, die in China präsent sind, beachten müssen.



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

- 45 Schurter
- 46 Spiegelhalter
IMS Gear

48 THEMEN & TRENDS

- Der Einzelhandel im Südwesten im ersten Halbjahr: „Deutliche Bremsspur“

50 PRAXISWISSEN

- 50 Verkehr
- 51 Innovation
- 52 Steuern
- 54 Recht
- 57 Bildung
- 58 International

62 MESSEN

- 62 News & Kalender

72 DIE LETZTE SEITE

- Aus dem Südwesten: Regentonnen von Graf aus Teningen

STANDARDS

- 61 Literatur
- 68 Börsen
- 69 Impressum

■ BEILAGENHINWEIS

Den Regionalausgaben Südlicher Oberrhein und Hochrhein-Bodensee sind Prospekte der ernst + könig GmbH, Freiburg beigelegt.



Bild: deagrez - stock.adobe.

Chancen durch berufliche Weiterbildung Gute Jobs für Fachwirte

Fast eine Million Fachkräfte haben in den vergangenen 20 Jahren bei IHKs eine Prüfung in der höheren Berufsbildung abgelegt. Insgesamt profitieren in Deutschland nahezu 2,5 Millionen Erwerbstätige von einem höheren Berufsqualifikationsabschluss. Das teilt der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) mit. Nach der neuen IHK- und DIHK-Fortbildungsstatistik nahmen 2019 gut 60.000 Frauen und Männer bei ihrer IHK an einer Prüfung der beruflichen Fortbildung teil. Ein Engagement, das sich lohnt, so Achim Dercks, stellvertretender DIHK-Hauptgeschäftsführer: „Absolventen der höheren Berufsbildung sind topqualifizierte Fach- und Führungskräfte, die von den Unternehmen mit Nachdruck gesucht werden.“ Das schlage sich in den individuellen Einkommens- und Beschäftigungsperspektiven dieser Gruppe ausgesprochen positiv nieder. Die Arbeitslosigkeit von Fachwirten und Meistern sei zuletzt minimal gewesen, bei den Gehältern bräuchten sie sich nicht hinter denen von Akademikern zu verstecken. Die am stärksten nachgefragten IHK-Abschlüsse sind der neuen Statistik zufolge Wirtschaftsfachwirt, Industriemeister Metall, Handelsfachwirt, Betriebswirt und Bilanzbuchhalter. Dass die Gleichwertigkeit der höheren Berufsbildung mit den vergleichbaren Abschlüssen der Hochschulen künftig auch sprachlich in den neuen Bezeichnungen Bachelor und Master Professional zum Ausdruck kommt, bewertet Dercks positiv. **dihk**

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2020

	Betriebe			Beschäftigte			Umsatz			Ausland		
	(mit mehr als 50 Beschäftigten)			(in 1000)			(in Mio Euro)			(in Mio Euro)		
	Mai	Juni	Juli	Mai	Juni	Juli	Mai	Juni	Juli	Mai	Juni	Juli
Stadtkreis Freiburg	48	48	48	10	10	10	198	210	212	124	122	127
Breisgau-Hochschwarzwald	98	98	98	19	19	19	243	296	326	121	147	150
Emmendingen	67	67	67	14	14	14	196	200	224	125	127	147
Ortenaukreis	238	238	237	49	48	48	797	894	951	345	382	374
Südlicher Oberrhein	451	451	450	92	91	91	1434	1601	1721	715	778	798
Rottweil	108	108	108	22	22	22	310	365	394	145	177	186
Schwarzwald-Baar-Kreis	165	164	164	28	28	28	342	373	410	122	140	160
Tuttlingen	149	150	150	31	31	31	402	459	526	225	257	293
Schwarzwald-Baar-Heuberg	422	422	422	81	81	80	1054	1197	1329	492	573	639
Konstanz	77	77	77	18	17	17	359	421	432	191	223	218
Lörrach	83	83	83	17	17	17	264	278	292	173	186	188
Waldshut	56	56	55	12	12	12	282	327	335	119	128	122
Hochrhein-Bodensee	216	216	215	46	46	46	905	1026	1058	483	537	529
Regierungsbezirk Freiburg	1089	1089	1087	219	218	217	3393	3824	4100	1690	1888	1967
Baden-Württemberg	4569	4564	4560	1170	1166	1162	21213	25924	28901	11515	14570	16266

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WiS 10/2020)



Bild: davor185

Hotel- und Gaststättengewerbe Hilfsprogramm verlängert

Das Land Baden-Württemberg hat die Stabilisierungshilfe Corona für das Hotel- und Gaststättengewerbe verlängert und ausgeweitet. Anträge können nun bis 20. November gestellt werden. Bei der Berechnung des dreimonatigen Förderzeitraums kann auch der Dezember herangezogen werden. Zudem können nun ebenfalls solche Betriebe von dem Programm profitieren, die nur 30 bis 50 Prozent ihres Umsatzes im Bereich Hotel oder Gastronomie machen. Dazu zählen beispielsweise Bäckereien mit Cafés oder Metzgereien mit Cateringservice. Bislang lag die Grenze bei 50 Prozent. Hintergrund ist laut Wirtschaftsministerium, dass mit dem Ende des Sommers auch die Außengastronomie meist schließen muss, was für die ohnehin gebeutelten Betriebe voraussichtlich zu weiteren Einbußen führen werde. Die IHK hilft weiter bei der Antragstellung. **sum**

www.bw-stabilisierungshilfe-hoga.de

Bustouristik-Branche Unterstützung in der Krise

Das baden-württembergische Verkehrsministerium hat in Zusammenarbeit mit der L-Bank das Programm „Stabilisierungshilfe Bustouristik 2020“ gestartet. Insgesamt werden rund 40 Millionen Euro eingesetzt, um die von der Coronapandemie wirtschaftlich geschwächten Reisebusunternehmen in Baden-Württemberg zu unterstützen. Der Grund: Die bereits bestehenden Bundes- und Landeshilfen reichen laut Verkehrsministerium nicht aus, um den Bustouristikunternehmen aus der aktuellen finanziellen Krise zu helfen. Im Rahmen des neuen Programms kann den Unternehmen eine zweckgebundene Förderung von bis zu 18.750 Euro pro Reisebus gewährt werden, sofern ein förderfähiger Antrag eingereicht wird und die Kumulation mit bereits gewährter Bundes- und Landesförderung beihilfekonform ist. Über die Anträge wird chronologisch in der zeitlichen Reihenfolge des Antragseingangs entschieden. Für die Abwicklung ist die L-Bank zuständig. Antragsfrist ist der 31. Oktober. **sum**

www.l-bank.de/Bustouristik



August 2020

Verbraucherpreisindex

	Deutschland	Baden-Württemberg
Index	106,0	106,7
Veränderung zum Vorjahr	+0,0%	+0,3%

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

Jugend forscht Neue Runde

Unter dem Motto „Lass Zukunft da!“ ist der Wettbewerb Jugend forscht in die neue Runde gestartet. Bis 30. November können sich junge Menschen mit Freude und Interesse an Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik (MINT) wieder bei Deutschlands bekanntestem Nachwuchswettbewerb anmelden. Zunächst sollen interessierte Schüler ab der vierten Klasse, Auszubildende und Studierende bis 21 Jahre, die sich maximal im ersten Semester befinden, kurz und knapp ihre Forschungsprojekte in einem von sieben Fachgebieten online skizzieren. Zugelassen sind Einzelpersonen, Zweier- und Dreierteams. **sum**

www.jugend-forscht.de



Bild: Jugend forscht



Wald, Forstwirtschaft, Holzbau

Im (Klima)Wandel

Der dritte trockene Sommer in Folge hat seine Spuren im Wald hinterlassen. Im Zusammenspiel mit Borkenkäfer und Coronapandemie hat sich die Situation dieses Jahr extrem zugespitzt. Welche Folgen das hat und wie sie darauf reagieren, haben wir die Forstdirektorin sowie die Chefs von zwei forstwirtschaftlichen Betrieben und einem Holzverarbeiter gefragt.

Anja Peck ist in einem Forsthaus aufgewachsen. Vater und Großvater waren Förster, für sie war deshalb völlig klar, dass sie das auch wird. Nach dem Forstwirtschaftsstudium in Freiburg und der Promotion in Forstmeteorologie hat Peck im ganzen Land Stationen in Forstämtern und der -verwaltung bis ins Ministerium durchlaufen, ehe sie vor etwas mehr als einem Jahr die Leitung der Forstdirektion des Freiburger Regierungspräsidiums übernahm, der einzigen in Baden-Württemberg. Seit der Forstreform steht die Beratung der kommunalen und privaten Waldbesitzer im Land im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit (siehe Kasten Seite 8). Das heißt im Moment vor allem: Krisenberatung. Die zwei trockenen und heißen Sommer 2018 und 2019 haben dem Wald schon ordentlich zugesetzt. Es folgten ein milder Winter, das Orkantief Sabine im Februar 2020 sowie ein viel zu warmer und trockener Frühling. Umgestürzte und gestresste Bäume mag der Borkenkäfer besonders gern als Brutmaterial. Das Holz musste also rasch raus aus dem Wald. Doch die Coronapandemie sorgte auch in den Sägewerken vorübergehend für Stillstand. Das hat die Lage zusätzlich verschärft.

„Das Zusammenspiel Fichte Käfer gab es immer“, sagt Peck. Mehr beschäftigt sie daher der Umfang, in dem auch andere Baumarten betroffen sind. „Das haben wir zum Beispiel von der Buche nicht gekannt.“ 43 Prozent der Bäume gelten laut dem jüngsten Waldzustandsbericht als deutlich geschädigt. Um sie zu pflegen und die Flächen wiederzubezugen, hat das Land Ende vergangenen Jahres einen Notfallplan, eine Art Soforthilfe in Höhe von rund 30 Millionen Euro gestartet. Parallel geht es darum, zukünftigen Wald an die aufgrund des Klimawandels erwarteten Veränderungen wie Trockenheit und Hitze anzupassen. Aber wie? „Man muss schauen, dass man Gegenwart und Zukunft bei der Baumartenwahl berücksichtigt“, sagt Peck. Der Wald wächst langsam, das heißt, man arbeitet für die Zukunft, für die Enkel. Gleichzeitig gelte es flexibel zu bleiben: „Dass zum Beispiel Eichen oder andere wärmeliebende Baumarten der Oberrheinebene in 100 Jahren auf dem Feldberg wachsen könnten, heißt nicht, dass wir sie dort heute schon pflanzen können. Sie würden die dort noch herrschenden tiefen Temperaturen oder späte Frühjahrsfröste nicht überstehen“, erklärt die Forstwirtin. Die Arbeit in der Forstdirektion ist äußerst facettenreich, Peck hat mit sehr vielen Forst-



Anja Peck, Leiterin der Forstdirektion, in ihrem Büro vor einer Karte, die die Besitzverhältnisse des Walds zeigt.

»Dass Eichen in 100 Jahren auf dem Feldberg wachsen, heißt nicht, dass wir sie dort heute schon pflanzen können«

Anja Peck,
Forstdirektorin,
Regierungspräsidium
Freiburg

besitzern zu tun. Auf der großen, bunten Karte an ihrer Bürowand zeigt sie, warum das so ist. Jeder gelbe Fleck markiert einen Kommunalwald – das sind rund 40 Prozent der gesamten Waldfläche im Land. Die blauen Flecken stehen für die 36 Prozent privaten Wälder, hellblau für große, dunkelblau für kleine. Nur knapp ein Viertel des Waldes ist grün, das ist der staatliche Teil. Im Südwesten Baden-Württembergs überwiegen die dunkelblauen Anteile – „kleine bis mittelgroße Privatwälder sind typisch für den Schwarzwald“, sagt Peck. Viele besitzen kaum zu bewirtschaftende Kleinstflächen. Durchschnittlich 2,4 Hektar gehören jedem privaten Waldbesitzer im Land, das entspricht zweieinhalb Fußballfeldern. 260.000 private Waldbesitzer gibt es in Baden-Württemberg, über 90 Prozent davon sind solche Kleinstbesitzer mit weniger als fünf Hektar. „Das hat historische Gründe“, erklärt Peck. Im sogenannten Realteilungsgebiet haben immer alle Kinder geerbt, damit haben sich die Flächen zum Beispiel

im Südschwarzwald über die Generationen stetig verkleinert. Etwa ein Drittel der baden-württembergischen Privatwaldfläche gehört den Klein- und Kleinstbesitzern, ein weiteres Drittel typischen Höfen mit 5 bis 200 Hektar. Das restliche Drittel ist Großwaldbesitz mit mehr als 200 Hektar. Mit rund 18.000 Hektar ist das Fürstenhaus Fürstenberg der größte private Waldbesitzer im Land (darüber mehr ab Seite 8).

Die Forstdirektion macht die Forsteinrichtungen für die Kommunalwälder im Land. Das sind Zehn-Jahres-Pläne auf Basis der vom jeweiligen Eigentümer gewünschten Zielsetzung. Diese kann sehr unterschiedlich sein. In manch einer Kommune finanziert der Wald als Haupteinnahmequelle Kindergarten und Schulbus, während andere unabhängiger von den Einnahmen sind und den Freizeitwert höher gewichten können. Für alle gesetzlich festgeschrieben ist indes das Ziel der Nachhaltigkeit, dass also langfristig nicht mehr Holz eingeschlagen wird als nachwächst und auch die sozialen und ökologischen Funktionen des Waldes erhalten bleiben. Mit seiner Waldstrategie 2050 will das Land die unterschiedlichen Wünsche zusammenbringen und eine langfristige Perspektive entwickeln.

Mühlenbach liegt zwischen den Hängen des mittleren Schwarzwalds kurz vor Haslach an der B 294. Die Gemeinde zählt nur 1.700 Einwohner, aber ▶

FORSTREFORM

› 3.000 Hektar Wald und ist damit der passende Sitz für die Forstwirtschaftliche Vereinigung Schwarzwald (FVS). Die Genossenschaft vereint Waldbesitzer aus dem Schwarzwald in mehr als 60 Forstbetriebsgemeinschaften, kommunalen wie privaten Forstbetrieben. Mit zusammen rund 76.000 Hektar Fläche und jährlich etwa 300.000 Festmeter Holzeinschlag zählt sie zu den größten forstlichen Zusammenschlüssen in Deutschland. Das „Waldbesitzerunternehmen“, wie die FVS sich auch nennt, agiert in erster Linie als Vermarktungsgemeinschaft. Zu den Kunden zählen hauptsächlich Sägewerke in der Region, zudem die Zellstoff- und Papierindustrie sowie Pellethersteller. Außer dem Holzverkauf und -transport bietet die FVS ihren Mitgliedern weitere Dienstleistungen in der Waldbewirtschaftung an wie Pflegehiebe oder Einschläge. Insgesamt setzt die FVS jährlich rund zwölf Millionen Euro um, die – abzüglich einer Gebühr – an die Mitglieder ausgezahlt werden. Mit den eigenen Einnahmen finanziert man acht Mitarbeiter samt Verwaltungskosten. Durchs Bürofenster von Joachim Prinzbach geht der Blick auf genossenschaftlichen Wald. Auf dem Computerbildschirm zeigt der FVS-Vorstand ein Diagramm des Holzpreises der vergangenen zweieinhalb Jahrzehnte. „Nach jedem Sturm geht er runter“, sagt Prinzbach und deutet auf die Dellen in der Kurve: 1999 der Jahrhundertsturm Lothar, 2007 Kyrill. Denn dann kommen große Mengen sogenannten Kalamitätsholzes auf den Markt und senken den Preis. „Es geht einfach um Angebot und Nachfrage“, erklärt Prinzbach. Kalamität bedeutet schlimme Lage. Das so bezeichnete Holz muss geschlagen wer-

Zum Beginn dieses Jahres hat das Land – auf Basis des Mitte 2019 beschlossenen Forstreformgesetzes – seine Forstverwaltung umstrukturiert. Seit 1. Januar ist nun Forst BW als Anstalt öffentlichen Rechts für die Bewirtschaftung des Staatswalds zuständig. Das Regierungspräsidium Freiburg kümmert sich jetzt um kommunale und private Waldbesitzer sowie um forsthoheitliche Fragestellungen in ganz Baden-Württemberg. Mit dieser Forstreform hat das Land auch auf ein Kartellverfahren reagiert, in dem das Bundeskartellamt gegen die gebündelte und waldbesitzübergreifende Holzvermarktung Baden-Württembergs geklagt hatte. Zwar hob der Bundesgerichtshof 2018 eine Untersagungsverfügung des Oberlandesgerichts Düsseldorf wieder auf. Allerdings folgten Schadenersatzklagen der Holzindustrie in Millionenhöhe gegen Baden-Württemberg und vier weitere Bundesländer. Diese Verfahren laufen noch. kat

den aufgrund von Stürmen, Trockenheit oder Käfer. Auch die Wirtschaftskrise 2008/09 drückte den Holzpreis, weil die Baubranche in der Folge weniger nachfragte. Doch er erholte sich rasch und blieb viele Jahre auf hohem Niveau – bis 2018. Aktuell sind die deutschen Preise für Rund- und Schnittholz so niedrig, dass sie auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig geworden sind. „1950 konnte man sich für eine Lkw-Ladung Holz noch einen VW-Käfer kaufen. Heute reicht’s kaum mehr für einen Satz Reifen“, verdeutlicht Prinzbach. So schippert deutsches Holz teilweise nach Asien. „Eigentlich sollte der wertvolle Rohstoff hier verarbeitet werden“, meint der Forstwirt. Allerdings könne der Export ein „wichtiges Ventil sein, um die überlasteten Märkte zu entlasten“.

Um den Preisverfall nicht noch weiter zu beschleunigen, hat die FVS einen Teil des Holzes vom Markt zurückgehalten. Dafür hat sie viele Nasslager eingerichtet, die bei der Fahrt durch den Schwarzwald vielerorts auffallen. „Holz ist ein verderbliches Gut“, erklärt Prinzbach. Die permanente Bewässerung der Stämme diene der Konservierung.

Auch der Weg nach Donaueschingen führt an mehreren Nasslagern vorbei. In einem mehr als 250 Jahre alten Gebäude mitten in der Donaueschinger Innenstadt sitzt die Unternehmensleitung des Forstbetriebs Fürst zu Fürstenberg. Seit 20 Jahren ist Jochen Borchers hier der Chef von nur noch fünf Mitarbeitern in der Verwaltung sowie sechs Förstern und vier Waldarbeitern. Das Unternehmen hat sich unter Borchers Leitung extrem verschlankt und damit natürlich

FVS-Vorstand
Joachim Prinzbach mit
Kinzigtal im Hintergrund.

» 1950 konnte man mit einer Lkw-Ladung Holz ein Auto kaufen, heute nur noch einen Satz Reifen«

Joachim Prinzbach,
Vorstand
Forstwirtschaftliche
Vereinigung Schwarzwald,
Mühlenbach

Bild: Jakob Wolber





Bild: Kathrin Ermet

»Wir jagen
offensiv und
haben
dadurch mehr
klimastabile
Verjüngung am
Boden«

Jens Borchers,
Leiter der Forstbetriebe
Fürst zu Fürstenberg,
Donaueschingen

Jens Borchers, Leiter der Fürstenbergschen Forstbetriebe, im fürstlichen Wald.

die Kosten reduziert. Das ist Teil seiner auf Wirtschaftlichkeit ausgerichteten Geschäftsstrategie. „Wir bauen auf verantwortliches und unternehmerisches Handeln“, betont Borchers, der neben Forst- auch Volkswirtschaft studiert sowie promoviert hat und parallel eine Unternehmensberatung betreibt. „Unser Fokus ist ganz klar der Vermögenserhalt.“

Die rund 18.000 Hektar fürstlicher Wald erstrecken sich auf zehn Landkreise, vier Regionen und zwei Regierungsbezirke zwischen Schwarzwald und Bodensee. Die Forstbetriebe nutzen ihre Eigenständigkeit als Freiheit, einen eigenen Weg in der Waldbewirtschaftung zu gehen. Das freie Waldbetretungsrecht garantiert der Bevölkerung den Zugang. Der Laie erkennt wohl kaum, dass er sich auf fürstlichem Terrain befindet. Forstexperte Borchers indes sieht deutliche Unterschiede: „Unser Wald ist lichter“, sagt er. „Wir durchforsten intensiver als die Kollegen, weil ein klimastabiler Wald immer wachsen können muss.“ Wo mehr Licht durch die Baumkronen dringt, wachsen mehr junge Bäume – vorausgesetzt, das Wild frisst die frischen Triebe nicht gleich wieder. Das verhindert die Fürstenbergsche Jagdstrategie: „Wir jagen offensiv und haben dadurch mehr klimastabile Verjüngung am Boden.“ Der Ortstermin im Wald beweist: Überall sprießen junge Tannen und Fichten ganz von allein. So spart Borchers Zeit und Geld für die Aufforstung und verdient zudem noch mit der Vergabe von Jagderlaubnissen sowie dem Verkauf von Wildbret.

Die fürstlichen Forstbetriebe verdienen nicht mehr nur mit Holz ihr Geld, sondern mit diversen anderen Arten der Waldnutzung. Sie bieten Bestattungen in mittlerweile sieben Friedwäldern an und haben auch einen Tierfriedhof eingerichtet. Sie betreiben sechs Windräder

BÄUME & KÄFER

In Baden-Württemberg, vor allem im Schwarzwald, gibt es mehr Nadel- als Laubbäume. Die häufigste Baumart im Land ist die Fichte, gefolgt von Buche, Tanne und Eiche. Die Anteile fallen regional sehr unterschiedlich aus, und die Baumarten reagieren unterschiedlich auf Hitze und Trockenheit. Doch allgemein gilt: Heimische Bäume mögen gemäßigttes Klima und ausreichende Feuchtigkeit. Dann sind sie kräftig, vital und widerstandsfähig gegen Schädlinge. Der Borkenkäfer brütet, wie der Name schon sagt, unter der Rinde. Er mag Wärme und Trockenheit, dann produziert er bis zu vier Generationen in einem Jahr. Der Baum wehrt sich mit Harz. Je weniger Wasser er bekommt, desto weniger Harz kann er produzieren. Befallene Bäume sollten möglichst schnell aus dem Wald. Das Holz kann allerdings problemlos verwendet werden. kat

(viele weitere befinden sich in der Planung), kooperieren mit zwei Bogenparcours-Betreibern und planen einen Wohnmobilpark. Mit der gleichen Strategie managen die Donaueschinger weitere 7.000 Hektar Privatwald für einen Mandanten. „Wenn wir Wald zur Verfügung stellen, damit jemand Geld verdient, wollen wir daran beteiligt sein“, erklärt Borchers die Zielsetzung dieser Aktivitäten. Deren Anteil am Umsatz steigt stetig und liegt mittlerweile bei mehr als einem Viertel. Als Borchers die Forstbetriebe Anfang 2000 übernommen hat, erzielten sie noch 95 Prozent ihres Umsatzes mit dem Holzverkauf.

In den 20 Jahren unter seiner Leitung hat das fürstliche Unternehmen noch nie rote Zahlen geschrieben. Ob das dieses Jahr so bleibt, wagt er angesichts der Lage auf dem Holzmarkt und der Situation im Wald nicht zu prognostizieren. Vor Kurzem ist Borchers mit dem Flugzeug über eigene und andere Wälder geflogen, um sich einen Überblick zu verschaffen. „Was ich da gesehen habe, ist dramatisch“, berichtet er. Viele vor allem kleinere Besitzer hätten den Kampf gegen den Käfer aufgegeben. Den hat man in den fürstlichen Wäldern zwar im Griff, kann gegen die Trockenheit aber auch nichts ausrichten. Jetzt räche sich die frühere Art der Waldwirtschaft, als weniger durchforstet wurde und viele Bäume zu eng, mit zu kleiner Wurzel und zu wenig grüner Krone hochwachsen. Sie sterben als erstes. Die stärkere Ausdünnung dagegen lässt Bäume stabiler und widerstandsfähiger wachsen. Positiver Nebeneffekt: Sie erreichen die fürs Sägewerk nötige Stärke in 40 bis 50 Jahren, etwa die Hälfte der bislang üblichen Zeit. Klimastabilität und Wirtschaftlichkeit gehen beim „Fürstenberger Nadelholzmodell“ also miteinander einher. Die aktuelle Krise trifft den Betrieb zwar hart, aber nicht exis- ➤

› tenziell. „Wir fühlen uns in dem eingeschlagenen Weg deutlich bestätigt, in jedweder Hinsicht“, sagt Borchers.

Ahnlich geht es Lignotrend-Geschäftsführer Ralph Eckert. Er sieht das Geschäftsmodell seiner auf Holzbauteile spezialisierten Firma als passende Antwort auf den Klimawandel. Denn wenn Holz im Wald liegen bleibt und verrottet oder verbrannt wird, setzt es das Kohlendioxid, das der Baum einst gebunden hat, wieder frei. Schlecht fürs Klima. Das passiert nicht, wenn man das Holz verbaut. Eckert sieht Holzbau deshalb als klimafreundlich an – besonders wenn das Material effizient und dauerhaft eingesetzt wird wie in seinen Produkten. Denn das 1992 gegründete Unternehmen aus Weilheim-Bannholz nahe Waldshut verwendet für seine Brettsperrholzelemente auch sogenannte Seitenware, also jenen Teil des Stamms, der übrig bleibt, wenn man Balken sägt. Außerdem lässt Lignotrend da, wo es keine tragende Funktion erfüllt, das Holz weg und schafft so Platz für Zusatzfunktionen wie Schallschutz oder Raumakustik. Lignotrend-Gründer Werner Eckert, Vater von Ralph Eckert, gilt als einer der Vordenker des Brettsperrholzprinzips. Die Idee dabei: Um zu verhindern, dass verbautes Holz weiterarbeitet, sich also verformt, werden die Brettlagen über Kreuz und auf Abstand verklebt. So entstehen Holzbauelemente, die sich wie Ziegelsteine oder Beton für die tragende Konstruktion von Wänden, Decken oder großen Dächern eignen und mehrgeschossigen Holzbau sowie große Hallen ermöglichen. Brettsperrholzelemente sind mittlerweile zum Massenprodukt geworden. Branchenriesen wie die österreichische Firma Binder verarbeiten Hunderttausende Kubikmeter Holz pro Jahr. Dagegen sieht Lignotrend mit 25.000 bis 30.000 jährlich verarbeiteten Kubikmetern vergleichsweise klein aus. Die Schwarzwälder setzen ihren Fokus auf Klasse statt Masse. „Wir sehen uns bei der Qualität führend“, sagt Ralph Eckert beim Gespräch im Besucherraum über der Produktion. Was die rund 160 Mitarbeiter hier in drei Schichten verarbeiten, stammt überwiegend aus einem Radius von 200 Kilometern. Die Verwendung heimischen Holzes ist bei Lignotrend Programm, denn sie bedeutet, dass die Wertschöpfung in der Region stattfindet. Einen Teil ihrer Arbeit sehen Werner und Ralph Eckert in der Werbung für den Holz-



Bild: Kathrin Ermert

Lignotrend-Geschäftsführer Ralph Eckert vor einem Stapel Deckenbauelemente.

»Wir wollen dem Holzbau ein modernes Gesicht geben«

Ralph Eckert,
Geschäftsführer
Lignotrend,
Weilheim-Bannholz

bau. Deshalb haben sie von Anfang an eng mit Architekten sowie Zimmerleuten zusammengearbeitet, und sie engagieren sich in Interessenverbänden wie Proholz oder dem jüngst gegründeten Verein Bauwerk Schwarzwald. Es geht ihnen darum, dem Holzbau ein modernes Gesicht zu geben – jenseits von traditionellen Schwarzwaldhäusern, knarrenden Böden und zugigen Türen. Funktionell wie optisch kämpfen sie gegen alte Stereotype (Holzhäuser sind hellhörig) und Vorstellungen (Eiche rustikal). So sorgen die Holzfasern der Firma Gutex aus Waldshut-Tiengen in den Ligno-Elementen für gute Akustik, und eine spezielle Lasur verhindert das ungewünschte Nachdunkeln des Holzes. Für die sichtbaren Teile verwendet Lignotrend sehr häufig den Schwarzwälder Traditionsbaum Weißtanne und hat ein Starkholzsägewerk in Ibach gekauft und modernisiert. Um die wachsenden Volumen zu bewältigen, investierte man zudem in ein eigenes Hobelwerk

in Niedingen bei St. Blasien.

Weißtanne, moderne Holzoptik, Raumakustik: Das sind die Schlüsselbegriffe, die den Erfolg von Lignotrend erklären. Die Idee, Akustik und Optik ins tragende Bauelement zu integrieren, öffneten dem Unternehmen, das zuvor auf privaten Wohnungsbau spezialisiert war, die Tür zum Gewerbe- und Kommunalbau. „Seither geht es eigentlich immer bergauf“, sagt Ralph Eckert. Der Umsatz hat sich in den vergangenen sieben Jahren verdoppelt auf aktuell rund 25 Millionen Euro. Und das Thema Akustik hat eine Eigendynamik entwickelt. Rund 80 Prozent aller Projekte haben damit zu tun. Ein Renner sind beispielsweise die Akustikpaneele, die nachträglich angebracht werden und so auch konventionellen Häusern Holzbauflair verleihen können. Sie sind auch bei Privatleuten sehr gefragt, weshalb man bei Lignotrend über neue Vertriebswege für diesen Markt nachdenkt.

Die Folge des Wachstums ist, dass das Unternehmen nun auch für sich selbst bauen muss: Neben der Produktionshalle soll bis Ende kommenden Jahres für 5,5 Millionen Euro ein dreieinhalbgeschossiges Verwaltungsgebäude entstehen, das zugleich Vorzeigebau sein soll. Dafür, wie moderner Holzbau das Thema Klimawandel angeht. **Kathrin Ermert**

Kreativ und geschäftig

Manuela Weikum | Nadel & Faden

FREIBURG. Das Rundgummi hat ihr viele neue Kunden beschert. Denn anders als die meisten Handarbeitsgeschäfte konnte Manuela Weikums „Nadel & Faden“ während der ersten Coronawochen stets das begehrte Befestigungsmaterial für selbstgenähte Mund-Nasen-Masken verkaufen – bis zu tausend Meter täglich. Die geschäftige Unternehmerin hatte rechtzeitig einen zuverlässigen Schweizer Lieferanten aufgetan und postete jede neue Lieferung auf Facebook und Instagram. Ebenso das Angebot eigener Masken, Tipps zum Maskennähen und andere kreative Anregungen. Weikum nutzt die sozialen Medien fleißig, sie betreibt einen eigenen kleinen Onlineshop, und ihre Website wird in den Suchmaschinen gut gefunden. So hat sie das Einzugsgebiet ausgeweitet. Die Kundinnen und auch einige Kunden kommen aus der Ortenau, vom

» *Meine Hände müssen beschäftigt werden* «

Hochrhein, aus dem Schwarzwald, der Schweiz und darüber hinaus, erzählt sie. Zum 25. Jubiläum ihres Ladens trafen Glückwünsche aus ganz Deutschland ein. Der Standort im Freiburger Gewerbegebiet Haid, den sie vor allem der günstigeren Miete wegen wählte, erweist sich als Vorteil – hier gibt es Parkplätze. Weikum eröffnete Anfang Juli 1995 „Nadel & Faden“ im Freiburger Stadtteil Haslach, zog mit dem Geschäft 2008 auf die Haid, vergrößerte damit die Fläche von 100 auf 250 Quadratmeter und betreibt seither auch Freiburgs einziges Strickcafé. Dort können sich Kreative bei einem Getränk austauschen, und es gibt allerlei Kurse: Strick-, Häkel-, Webkurse und sogar eine Klöppelgruppe. „Ich hab mir einen Namen gemacht durch das große Angebot und Sortiment“, sagt Weikum. „So haben die Kunden nicht so viele Wege.“ Wolle, Stoff und Kurzwaren aus einer Hand, das gibt es sehr selten. Wie überhaupt die Zahl der Handarbeitsgeschäfte abnimmt – ganz im Gegensatz zum „Do-it-yourself“-Trend. Natürlich strickt, stickt, häkelt und näht Weikum auch selbst, ebenso wie ihre zwei Mitarbeiterinnen. Das ist unerlässlich in einem Fachgeschäft, in dem die





KOPF des Monats

Kunden nicht nur Material, sondern auch Tipps benötigen. Die aufwendigen Schals und Tücher beispielsweise, die Weikum im eigenen Laden verkauft, entstehen abends vor dem Fernseher. „Meine Hände müssen beschäftigt werden“, sagt sie. Im Alter von fünf Jahren hat Manuela Weikum Stricken gelernt, seither ruhen ihre Finger und ihre Kreativität nicht mehr. Die Unternehmerin sprüht vor Ideen, bringt Anregungen von Reisen mit, testet immer wieder neue Materialien, recycelt alte Textilien und bestrickte auch eine Weile den öffentlichen Raum. „Urban Knitting“ hieß der Trend, Bäume, Brückengeländer, Fahrradständer und mehr mit bunter Wolle einzukleiden. Er breitete sich in Metropolen weltweit aus, scheiterte in Freiburg aber immer wieder an den Behörden. Deshalb hat Weikum auch aufgegeben. Immerhin: Drei Winter zierte ein gigantischer Strickhandschuh die drei Meter große Hand mit ausgestrecktem Zeigefinger, die auf dem Grundstück ihres Vermieters Avis steht.

Beruflich war Manuel Weikum zunächst einen weniger kreativen Weg gegangen. Sie wuchs in Todtnau bei ihrer Großmutter auf, wo es streng zuging. Für kreative Rebellion hätte es eine Ohrfeige gegeben. Ihre Berufswünsche Modezeichnerin oder Handarbeitslehrerin seien finanziell nicht zu verwirklichen gewesen, erzählt sie. Deshalb schlug Weikum die Beamtenlaufbahn ein. Sie startete im mittleren Dienst der Post, studierte später noch und startete als 30-Jährige ihre Karriere im gehobenen Dienst. Weikum schätzte die finanzielle Unabhängigkeit, die sich daraus ergab. „Ich wollte immer mein eigenes Geld haben“, sagt sie. Statt für eine weitere Beförderung entschied sie sich zehn Jahre später allerdings für die Selbstständigkeit – innerhalb von zehn Tagen. Der spontane Entschluss, die Strickmaschinenvertretung ihrer Vorgängerin zu übernehmen, die von heute auf morgen dicht gemacht hatte, war mutig, aber richtig. „Meine spontanen Ideen sind immer die besten“, sagt Weikum. Der zweite Standort in Waldkirch, den sie von 2001 bis 2011 betrieb, war auch so eine, denn mit der Übernahme des dortigen Ladens kam der Stoff in ihr Sortiment.

Man sieht es ihr nicht an, aber Manuela Weikum ist in diesem Jahr 65 geworden. „Leider wird man ja selbst 25 Jahre älter, wenn der Laden 25 wird“, sagt sie und lacht. Deshalb beginnt sie nun die Suche nach einer Nachfolge und will in etwa drei Jahren die Hälfte ihres Ladens verkaufen. Die andere plant sie selbst weiter zu nutzen für allerhand kreative Ideen. Einen richtigen Ruhestand im Wortsinn kann Manuela Weikum sich nicht vorstellen – „dafür bin ich noch viel zu agil“. Sie hat noch viel vor und möchte deshalb 120 Jahre alt werden.

kat



EO Film

Gründer: Max Narr (29, vorn), Stefan Weber (28)

Ort: Gosheim

Gründung: 2012

Branche: Filmproduktion

Idee: Produktion von Image- und Produktfilmen vor allem für den Maschinenbau

Bild: Maerz

Max Narr und Stefan Weber setzen Innovationen in Szene

Produktfilme für Maschinenbauer

Sie haben eine Produktionsfirma für Image- und Produktfilme gegründet. Was unterscheidet Sie von Mitbewerbern?

Max Narr: Der größte Unterschied zu Marktbegleitern ist, dass wir sowohl in Technik als auch in Mediengestaltung stark sind.

Stefan Weber: Ich habe erst ein Ingenieursstudium abgeschlossen, Max hat technischer Produktdesigner gelernt und dann zehn Jahre in dem Beruf gearbeitet. Daher kommt unser technischer Background, von dem wir bei jedem Video profitieren.

Wie sind Sie zum Film gekommen?

Narr: Das war unser Hobby. Ich bin als Jugendlicher mit dem Mountainbike Downhill gefahren. Da ich oft verletzt war, hab' ich häufig meine Kumpels dabei gefilmt. Ich wusste, dass Stefan viel fotografiert und eine Kamera hat, mit der man filmen kann und dachte mir, es wäre super, wenn man zwei Perspektiven hat. Also habe ich zu ihm gesagt: Lass uns was zusammen machen.

Weber: So kamen wir zum gemeinsamen Filmen.

Woher kennen Sie sich?

Weber: Wir sind in Gosheim als Nachbarn aufgewachsen und haben uns mit vier Jahren kennengelernt. Unser erstes gemeinsames Projekt war ein Baumhaus.

Narr: Durch die unterschiedliche Schulausbildung haben wir uns aber eine Weile aus den Augen verloren.

Wie kam es vom Hobby zur gemeinsamen Firma?

Narr: Unsere Mountainbikefilme waren im Netz und so in der Umgebung bekannt. 2012 kam die Volksbank Rottweil auf uns zu und hat gefragt, ob wir einen Film über ihre Azubis machen könnten. Das haben wir getan. Um eine Rechnung stellen zu können, mussten wir eine Firma gründen.

Wie ging es danach weiter?

Narr: Danach hat sofort der Nächste angefragt, und wir haben den ersten Imagefilm für das produzierende Gewerbe gemacht. Das hat sich rumgesprochen, und wir sind in die Industrie reingerutscht. Ich habe weiter bei Marquardt in Rietheim in der E-Bike-Entwicklung gearbeitet. Für die Drehs habe ich Urlaub genommen und Stefan hat Vorlesungen geschwänzt. Wir haben immer das Geld aus den vorherigen Aufträgen reinvestiert und sind so organisch gewachsen.

Weber: 2015 haben wir angefangen uns zu professionalisieren, haben unseren Workflow organisiert und unsere Firmräume gemietet. 2016, als ich mit dem Studium fertig war, haben wir hauptberuflich weitergemacht. Seitdem leben wir davon. Wir beschäftigen eine Auszubildende und eine 450-Euro-Kraft für die Büroarbeit.

Wie läuft es heute, und wer sind Ihre Kunden?

Narr: Es läuft gut. Seit Corona haben wir sogar mehr zu tun als sonst, weil viele Firmen ihre Onlinepräsenz ausbauen, da sie ihre Innovationen nicht auf Messen präsentieren können.

Weber: Unsere Kunden sind zu 90 Prozent Maschinenbauer zwischen Freiburg, Stuttgart und Ulm oder deren Agenturen, zum Beispiel Haas Schleifmaschinen aus Trossingen und SHL aus Göttingen. Wir haben aber auch Kunden aus dem Tourismus und der Medizintechnik.

Interview: mae

REGINA NIEBERLE

Regina Nieberle (51) aus Kirchzarten hat sich auf kuschelige Monster in verschiedenen Farben spezialisiert: In ihrer „MONSTEREI“ fertigt die gelernte Damenschneiderin Schultüten mit fröhlichen Monstergesichtern, die nach der Einschulung zum Kuschelkissen umfunktioniert werden können. „Dazu wird lediglich die Innenpappe durch ein mitgeliefertes Innenkissen ausgetauscht“, erklärt sie. Auch Wärmflaschen, Turnbeutel, Decken und Kissen hat sie mittlerweile im Portfolio. 2015 startete Regina Nieberle nebenberuflich mit ihrer Monsterei. Hauptberuflich arbeitet sie seit rund 25 Jahren im Bereich Werbung und Marketing – lange Zeit angestellt, zuletzt selbstständig. In der Coronakrise fielen Aufträge weg, und Regina Nieberle beschloss, ihrer Intuition zu folgen und hauptberuflich auf ihre Monsterei zu setzen. „Da steckt mein Herzblut drin“, sagt sie. Den Webshop (www.monsterei.com) hat sie bereits ausgebaut. Zurzeit sucht sie jemanden, der oder die sie im Vertrieb unterstützt. mae



ETM SOLARSERVICE

„Wo ist der Haken?“, fragte sich **Mark Schammel** (40), genauer: „Wo ist der passende Haken?“ Schammel, angestellter Elektromeister mit Zusatzqualifikation Photovoltaik, plant, verkauft und installiert im Nebenerwerb mit seinem Einzelunternehmen **ETM Solarservice** Anlagen zur regenerativen Energieerzeugung. Seit einiger Zeit laufen kleine Solaranlagen für Balkone gut, dieses Jahres montierte Schammel viele solcher Kleinkraftwerke und fand, dass die herkömmlichen Standardhaken nicht so recht für diese Anwendung passen – „zu groß, zu dick, zu klobig“. „Das hat mich sehr gestört“, berichtet er. „Deshalb habe ich eine Alternative entwickelt.“ Er ließ den Montagehaken patentieren, ein Freiburger Metallbauer half bei der Konstruktion, baute ihm den Prototyp und hat nun die Fertigung übernommen. Damit lassen sich Solarmodule so einfach wie Blumenkästen am Balkongeländer befestigen, wirbt Schammel in seinem Onlineshop, wo er seinen Haken seit Kurzem vertreibt. Zudem hat er Installationsbetriebe sowie Großhändler angesprochen. „Ich könnte mir vorstellen, dass der Haken sich durchaus durchsetzt“, sagt Schammel. Er rechnet mit einem deutlichen Umsatzanstieg in den nächsten Jahren. „Mal sehen, wo die Reise hingeht. Ich bin offen für alles.“ kat

BUGGINGEN



Rainer Zeller (63), Geschäftsführer der **Amex & Zeller Versicherungsmakler GmbH**, hat sein 40-jähriges Jubiläum in der Versicherungsbranche gefeiert. Der gebürtige Britzinger, ausgebildet als Fernmeldetechniker, ist bei der Thuringia (heute zur Generali gehörend) 1980 zum Versicherungsfachmann umgeschult worden. Hier arbeitete er sich zum Bezirksleiter, dann zum Gebietsleiter hoch und übernahm 1983 eine Generalagentur für

diesen Versicherer im Markgräfler Land. 2003 gründete er gemeinsam mit Boris Beermann die **Amex & Zeller Versicherungsmakler GmbH**, die für ihre Kunden, das sind häufig Gastronomen, Kleingewerbetreibende und Baufirmen unterschiedlicher Größe, maßgeschneiderte Versicherungskonzepte entwickelt. Dabei geht es meist um Fahrzeug-, Privat- und Gewerbeversicherungen ganz unterschiedlicher Gesellschaften. Amex & Zeller beschäftigen sieben Mitarbeiter. Mit über 5.000 Versicherungsverträgen gehört die Firma zu den großen in der Region. Das Einzugsgebiet erstreckt sich zwischen der Ortenau und dem Landkreis Lörrach. Seit drei Jahren ist auch Rainer Zellers Sohn **Florian** (39), gelernter Kellermeister und Versicherungskaufmann, im Unternehmen tätig. **upl**

OBERKIRCH



Carlo Lazzarini (53, Bild) ist seit 1. September CEO und Sprecher des Vorstands der **Progress-Werk Oberkirch AG (PWO)**. Zudem verantwortet er den Bereich Markt und Technologie. Sein Vertrag läuft bis zum 31. August 2023. Lazzarini folgt auf **Volker Simon** (57) der aus persönlichen Gründen seinen im Juni 2022 endenden Vertrag nicht verlängern wollte, um sich neuen Aufgaben widmen zu können. Man habe sich daher darauf verständigt, den Vertrag bereits diesen September aufzulösen, hieß es von PWO. Der Luxemburger Lazzarini verfügt über 15 Jahre General-Management-Erfahrung in international tätigen, innovationsgetriebenen Technologieunternehmen. Weitere Vorstände sind **Johannes Obrecht** (54, COO) und **Bernd Bartmann** (64, CFO). Bartmann werde wie geplant zum Jahresende in den Ruhestand treten, dem Unternehmen aber weiter beratend zur Seite stehen. Seine Nachfolgerin **Cornelia Ballwießer** (54) wird zum 1. November in den Vorstand berufen. **mae**

SINGEN



Dirk Oebels (58, Bild) hat zum 1. September die Leitung des **Takeda**-Produktionsstandortes in Singen übernommen und ist seitdem Mitglied der Geschäftsführung der Takeda GmbH. Er löst als Standortleiter **Frank Küpker** (57) ab, der diese Funktion in den vergangenen Monaten interimweise innehatte. Dieser werde sich wieder auf seine Aufgaben als Produktionsleiter in Singen konzentrieren, teilte Takeda mit. Der promovierte Chemiker Oebels arbeitete

zuletzt bei Bayer GP Grenzach. Er könne auf eine lange Karriere bei Bayer Consumer Care zurückblicken, heißt es in der Pressemitteilung – unter anderem als Managing Director und Standortleiter in den Regionen Europa und Asien-Pazifik. Takeda hat seinen Hauptsitz in Japan. Der Standort in Singen ist auf die Herstellung flüssiger und halbfester sowie gefriergetrockneter Arzneimittel spezialisiert. Rund 1.000 Mitarbeiter sind hier beschäftigt. In Deutschland sind es insgesamt rund 2.500. **sum**

FREIBURG



Der Verlag **Herder** hat seine Geschäftsleitung und seine Geschäftsbereiche neu geordnet. **Simon Biallowons** (36, links) und **Philipp Lindinger** (37) bilden die neue Doppelspitze des Verlags und verantworten je einen der beiden neuen Bereiche.

Biallowons, der bislang als Cheflektor den Standort München leitete, verantwortet nun das Programm aller Buchbereiche und Zeitschriften sowie Presse, Produktion und Rechte/Lizenzen („Content & Product“). Lindinger (37), bislang Marketing- und Vertriebschef, hat nun auch den kaufmännischen Bereich übernommen („Business & Reach“). Als Grund für die Veränderungen nannte Verleger **Manuel Herder** (54) die Erfahrungen der Coronakrise. „Videobesprechung und kanbanbasierte digitale Projektarbeit soll kein Übergangserlebnis bleiben, sondern fester Bestandteil der Unternehmenskultur werden.“ Die Geschäftsleitung bestand zuvor aus fünf Personen, die drei übrigen verantworten weiterhin ihre jeweiligen Ressorts: **Stefan Orth** die externen theologischen Zeitschriften, **Volker Resing** den Standort Berlin und **Oliver Hübsch** die IT. **mae**

KEHL



Volker Molz soll zum 1. Januar 2021 die Geschäftsführung der **Hafenverwaltung Kehl** übernehmen. Er ist derzeit Geschäftsführer der **Rhenus Port Logistics Rhein Neckar GmbH & Co.KG**. Wie Markus Müller, Vorsitzender des Verwaltungsrates des Hafens betonte, kommt mit Molz ein erfahrener Logistikfachmann an die Spitze des Hafens. Damit seien die Weichen für eine Fortsetzung der erfolgreichen Entwicklung des trimodalen Güterverkehrszentrums am Oberrhein gestellt. Die Hafenverwaltung Kehl bewirtschaftet mit 70 Mitarbeitern den nach wasserseitigem Umschlag zu den größten zehn öffentlichen Binnenhäfen Deutschlands zählenden Rheinhafen. Dieser verfügt über drei Hafenbecken, 42 Kilometer Gleise, zwölf Kilometer Uferlänge sowie 16 Kilometer Straßen und verpachtet die landeseigenen Grundstücke an Firmen. Derzeit haben 110 Unternehmen mit insgesamt 4.500 Mitarbeitern ihren Sitz im Hafen. Der wasserseitige Umschlag lag im vergangenen Jahr bei 4,28 Millionen Tonnen. Molz folgt auf Uwe Köhn, der ebenfalls zum Jahreswechsel die Nachfolge des Mannheimer Hafendirektors **Roland Hörner** antreten will. **upl**



Das Cover der Weiterbildungsbroschüre wurde von dem Cartoonisten Hannes Mercker gestaltet.

Neues Weiterbildungsprogramm der IHK

Zukunftskompetenzen maßgeschneidert

Das neue Weiterbildungsprogramm der IHK für 2021 ist verfügbar. Neben den bewährten Seminar- und Lehrgangsangeboten wurde es um neue Lehrgänge und Themenbereiche erweitert. Viele Weiterbildungen können jetzt auch digital belegt werden.

Besonders in Zeiten der Krise sollten Zukunftskompetenzen aufgebaut werden, um sich für künftige Herausforderungen zu rüsten. „Unternehmen, die ihre Beschäftigten in Krisenzeiten weiterbilden,

dürften in der längerfristigen Perspektive erheblich hiervon profitieren“, sagt Johanna Speckmayer, Leiterin der Weiterbildung bei der IHK Hochrhein-Bodensee. „Je besser die Mitarbeiter auf neue Entwicklungen vorbereitet sind, desto dynamischer kann der Aufschwung werden.“ Mit dem neu erschienenen Weiterbildungsprogramm der IHK Hochrhein-Bodensee für 2021 werden Mitarbeiter darin unterstützt, fachlich auf den neuesten Stand zu kommen.


Praxisnahe Seminare, Zertifikats- und Prüfungslehrgänge der Höheren Berufsbildung qualifizieren die Fach- und Führungskräfte von morgen an den beiden Standorten Schopfheim und Konstanz. Von A wie Azubiseminare und Außenwirtschaft über F wie Finanz- und Rechnungswesen sowie Führung bis W wie

Wirtschaftsrecht für Unternehmer gibt es im neuen Programm für nahezu alle Unternehmensbereiche die geeignete Weiterbildung. Einen Schwerpunkt des Programms bilden die kaufmännischen und technischen Lehrgänge der Höheren Berufsbildung wie Fachwirte, Industriemeister und Betriebswirte. Mit diesen Abschlüssen qualifizieren sich Teilnehmer gemäß den Stufen sechs und sieben des Deutschen Qualifikationsrahmens, die dem Bachelor- beziehungsweise Master-Niveau entsprechen. Seit 1. August dieses Jahres werden die Teilnehmer dieser Lehrgänge mit 50 Prozent Zuschuss zu den Kosten unterstützt. Dies ist im neuen Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz festgeschrieben. In verschiedenen Lehrgängen erwerben die Teilnehmer in kompakter Form einen um- ➤

INHALT

- 17** **IHK-Weiterbildungsprogramm**
Zukunftskompetenzen maßgeschneidert
- 19** **Kostenloses Training**
Krisenerfahrung als Chance
- 20** **Die Chancen der Innenstädte**
Projekt „Einkaufsstandorte stabilisieren“
- 22** **Zahlen zum Ausbildungsstart**
Knapp 16 Prozent weniger Lehrlinge
- 23** **Start ins neue Ausbildungsjahr**
IHK begrüßt neue Auszubildende
- 24** **IHK-Veranstaltungen**
- 27** **Digitale Veränderungen**
Workshop zu Changemanagement
- 28** **Tipp topp!**
Nachfolgebörse „next-change“
- 30** **Ausbildung mit Biss**
Abschlussprüfungen im Hotel- und Gaststättengewerbe
- 31** **Lehrgänge und Seminare der IHK**

› fangreichen Überblick über einen Themenkomplex für die Praxis. Die Lehrgänge Zollmanager, Fachkraft Außenwirtschaft, Projektmanager und Technischer Einkäufer sind seit Jahren bewährt. Im Weiterbildungsprogramm für das Jahr 2021 finden sich aber auch eine Vielzahl an neuen Zertifikatslehrgängen. Dies sind zum Beispiel Wirtschaftswissen für Existenzgründer, Lagerleiter, Vertriebsleiter und Krisenmanager. Die Lehrgänge sind allesamt über den Europäischen Sozialfonds mit 30 bis 50 Prozent gefördert. Ein bestandener Abschlusstest garantiert am Ende ein IHK-Zertifikat. Der Bereich Führung nimmt seit jeher eine herausragende Rolle im Programm ein. Mit dem Zertifikatslehrgang zur Führungskraft IHK qualifizieren sich seit einigen Jahren Führungskräfte umfangreich für ihre neue Position. Neue Seminare nehmen auf den Wandel in der Führungskultur und die virtuellen Herausforderungen Bezug, wobei gesunde Führung und Resilienz einen Schwerpunkt bilden. Neu ist auch, dass sämtliche Weiterbildungsformate jetzt online stattfinden. „In der Zeit des Lockdowns war das nicht anders möglich“, so Speckmayer. „Danach hat sich aber gezeigt, dass digitale Weiterbildungen auch unabhängig davon stark nachgefragt werden. Deshalb haben sie sich als eigenständiger, zusätzlicher Bestandteil des Programmes für 2021 etabliert.“ E-Learning bietet eine örtlich und zeitlich flexible Möglichkeit sich weiterzubilden und ist deshalb maßgeschneidert für Personen, die weite Anfahrtswege scheuen, gerne zu Hause oder am Arbeitsplatz lernen und dadurch Zeit sparen wollen. Dass berufliche Weiterbildung der Karriere nutzt und sich auch finanziell lohnt, belegt das Ergebnis der deutschlandweiten Erhebung des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK): Von 11.000 befragten Absolventen einer Weiterbildung der Höheren Berufsbildung berichten knapp zwei Drittel, dass sie sich entweder finanziell verbessern konnten und/oder aufgestiegen sind und einen größeren Verantwortungsbereich im Unternehmen übernehmen konnten. Diesen Trend bestätigen auch Teilnehmer aus Konstanz und Schopfheim. So ist sich zum Beispiel Johannes Bliestle, der geschäftsführende Vorstand der Genossenschaft Reichenau-Gemüse und seit 2019 Vizepräsident der IHK Hochrhein-Bodensee, sicher, dass er ohne die Weiterbildung zum Handelsfachwirt den Karriereprozess nicht geschafft hätte. JS

 Download des Programms unter www.konstanz.ihk.de. Die Broschüre gibt es auch bei Katharina Eckert katharina.eckert@konstanz.ihk.de ☎ 07622 3907-211

Sachverständigenwesen

Öffentliche Bestellung und Vereidigung erloschen

Die öffentliche Bestellung und Vereidigung von Dr.-Ing. Klaus Schneider, Küferweg 23a, 79790 Küssaberg, ist erloschen.

Die öffentliche Bestellung und Vereidigung von Dr. Rudolf Hüster, Am Bleichebach 14, 78224 Singen, ist erloschen.

Kostenloses Training

Krisenerfahrung als Chance für den erfolgreichen Neustart

Die gemeinnützige „TEAM U Restart gGmbH“ bietet in Kooperation mit der IHK ein kostenloses, ganztägiges Training für sogenannte Re-Starter, Unternehmer, die einen Neuanfang wagen, an. Es findet am Mittwoch, 21. Oktober, in der IHK in Konstanz statt. Das Training ist Teil eines Pilotprojekts im Rahmen der Landeskampagne Start-up BW. Das Projekt wird vom Wirtschaftsministerium gefördert, die Trainings werden an verschiedenen Orten in Baden-Württemberg in Zusammenarbeit mit zehn Industrie- und Handels- beziehungsweise Handwerkskammern angeboten. Der Grundgedanke des Projekts: In Krisenerfahrungen steckt unternehmerisches Potenzial, das genutzt werden sollte. Mit rund 9.000 eröffneten Insolvenzverfahren im Jahr 2018 hat in Baden-Württemberg jedes 50. Unternehmen Insolvenz angemeldet – eine historisch niedrige Zahl, die Experten zufolge jedoch in den nächsten zwei Jahren steigen wird. In solchen Krisen machen Unternehmer, Gründer und Nachfolger Erfahrungen, die es wert wären, öfter geteilt zu werden. Es sind häufig Erfahrungen, die für eine weitere Gründung die Basis des Erfolgs sein können. Das Lernen aus Krisen und Scheitern ist wichtig und wertvoll, muss aber gefördert werden, da es nicht unbedingt automatisch geschieht. Ein Potenzial, das besonders jetzt in der Coronakrise eine besonders hohe Bedeutung erlangt hat. Menschen in oder nach einer unternehmerischen Krise wird in den Trainings ein geschützter Raum gegeben, in dem sie (anonym) gemeinsam von krisenerfahrenen Trainern dabei unterstützt werden, mit einer unternehmerischen Krisen- oder Insolvenzerfahrung proaktiv umzugehen und einen erfolgreichen Re-Start zu schaffen. Darüber hinaus bietet es Gründern, Nachfolgern und anderen Teilnehmenden ein Sensibilisierungstraining, Kompetenzen zur frühzeitigen Krisenbewältigung zu stärken. **red**



Informationen unter www.team-u.eventbrite.de. Anmeldung bei Atila von Unruh ✉ avunruh@team-u.de ☎ 0163 8216715 oder Bert Overlack ✉ overlack@team-u.de ☎ 0171 656 0093.



Bild: pressmaster - Fotolia

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



Bild: Tourismus- und Kulturamt Bad Säckingen

Projekt „Einkaufsstandorte stabilisieren“

Die Chancen der Innenstädte

Die Unternehmen in unseren Innenstädten, allen voran der stationäre Einzelhandel, haben eines gemeinsam: Sie können sich – genau das meint ja der Begriff „stationär“ – nicht auf ihre Kunden zubewegen. Vielmehr sind sie darauf angewiesen, dass der Kunde sich seinerseits bewegt, dass er zu ihnen kommt, die Städte und ihre Zentren aufsucht und als Aufenthaltsort schätzt. Sie brauchen ihre gewohnte, hohe Kundenfrequenz, damit das mit hohen fixen Kosten belastete Geschäftsmodell funktioniert.

Die Coronakrise, die Folgen des Lockdowns und die ganz unabhängig davon schon seit Jahren wachsende – Onlinekonkurrenz setzen den stationären Einzelhandel massiv unter Druck. Das Geschäft leidet darunter, dass Menschen um ihre Arbeit fürchten oder kurzarbeiten und ihr Geld eher zusammenhalten. Und zur wirtschaftlich bedingten Kaufzurückhaltung kommt noch hinzu, dass die Angst vor Ansteckung für viele ein Grund ist, Geschäfte, die sie nicht aufsuchen müssen, erst einmal zu meiden: Das Konsumverhalten wird vorerst auf das Notwendige beschränkt. Und das ist deutlich weniger als das, was aus Freude an der Abwechslung, am Neuen oder einfach spontan gekauft

wird. Auf das gesamte Einkaufsgeschehen wirkt das wie eine angezogene Handbremse. Sie zu lösen, ist das Gebot der Stunde.

Damit die Kunden die Innenstädte wieder als gleichermaßen sicheren wie attraktiven Aufenthaltsort wahrnehmen, hat die IHK Hochrhein-Bodensee mit der Projektgruppe „Einkaufsstandorte stabilisieren“ eine Initiative gestartet. Gemeinsam mit den Kommunen, Gewerbevereinen, Wirtschaftsförderern, Händlern und Gastronomen werden Strategien zur Innenstadtentwicklung erarbeitet. Weil sich die Herausforderungen gleichen, unterstützen sich die Städte gegenseitig, vernetzen sich untereinander und tauschen Strategien und Erfahrungen, Erfolge und Misserfolge aus. Was wirkt, kann so schneller implementiert werden, Fehler werden nicht an anderer Stelle wiederholt. Dass der Ansatz überzeugt, lässt sich an der Teilnehmerliste ablesen. Mit dabei sind Bad Säckingen, Konstanz, Singen, Waldshut-Tiengen, Rheinfelden, Radolfzell, Lörrach, Schopfheim, Engen, St. Blasien, Stockach und Wehr – und damit (fast) die ganze Region. Die erste Phase der Projektgruppe ist inzwischen abgeschlossen. Gemeinsam wurde ein Leitfaden mit

Menschen beim Einkaufen Erlebnisse zu verschaffen und sie so in die Innenstädte zu locken – wie hier in Bad Säckingen –, das ist das Ziel der Projektgruppe „Einkaufsstandorte stabilisieren“.

Die verschiedenen Städte der Region vernetzen sich

Maßnahmen zur Innenstadtentwicklung entwickelt. Jede Stadt kann sich aus diesem Leitfaden die für sie opportunen Maßnahmen herauspicken. Auch, weil die Rückmeldungen dazu so positiv waren, wird die Projektgruppe „Einkaufsstandorte stabilisieren“ – über die ersten Planungen hinaus – fortgeführt.

Warum müssen sich die Städte gerade jetzt und mehr denn je mit ihren Innenstädten befassen? Warum ist es die große Herausforderung der Stadtentwicklung in den kommenden Jahren, die vitalen Funktionen einer Stadt als Marktplatz, als kulturelles Zentrum, als Ort eines breiten Dienstleistungsangebots, der Kommunikation und des sozialen Miteinanders zu erhalten und zu stärken? Die Antwort ist glasklar: Weil wir in einer Zeit leben, in der es für alle genannten Funktionen einer Stadt digitale Alternativen gibt – vom Onlineshopping und Onlinebanking über die digitale Verwaltung bis zur Versorgung durch Lieferdienste und zum Streaming kultureller Inhalte. Nahezu alle Bedarfe des Alltags lassen sich stadtfremd organisieren – die Stadt, die über Jahrhunderte gleichsam ein Monopol hatte als Marktplatz im weitesten Sinne, ist genau mit dieser Funktion „optional“ geworden: man kann sie nutzen, muss aber nicht.

Wer diese Entwicklung ignoriert, wird mit Leerständen in den Innenstädten rechnen müssen. Wer nur darauf vertraut, dass unsere Zentren aus Gewohnheit weiter besucht werden, lebt riskant. Es hängt an den Kommunen und am Handel vor Ort, wie der digitale Strukturwandel für sie ausgehen wird. Eine

erfolgreiche Einzelhandels- und Gastronomieszene kann und muss dabei immer nur ein Baustein in einem koordinierten Gesamtkonzept sein, an dem sich die politischen Entscheidungsträger und wirtschaftlichen Akteure ebenso beteiligen wie die Kulturschaffenden und – nicht zuletzt – die Einwohner selbst. Im besten Fall erlangt eine Innenstadt so einen eigenen Charakter, einen authentischen Auftritt, der den Besuch zu einem einzigartigen, unverwechselbaren und bleibenden Erlebnis werden lässt. Zum bloßen „Erledigen von Geschäften“, das in der Tat zunehmend online gelingt, muss der Aufenthalt in der Innenstadt als Teil der persönlichen Lebensgestaltung kommen. Dazu kann eine gute Gastronomie ebenso beitragen wie etwa ein Wochenmarkt auf einem historischen Platz.

Je mehr wirtschaftliche, gesellschaftliche und soziale Funktionen eine Innenstadt abbilden kann, desto sicherer und stabiler

wird sie sich in einer zunehmend digital organisierten Welt behaupten. Menschen sind einerseits bequem – weshalb sie Orte meiden, die schwer erreichbar sind und/oder keinen angenehmen Aufenthalt versprechen; Menschen sind aber andererseits auch soziale Wesen, die den Kontakt mit anderen pflegen, sich austauschen, treffen, feiern und vergnügen wollen. All diese Dinge leistet eine virtuelle Welt nur rudimentär. Darin liegt die Chance der (Innen-)Stadt. Eine kluge Stadtentwicklung greift beide Bedürfnisse auf – die Bequemlichkeit und das Bedürfnis nach Gemeinschaft – und hat auf beide eine Antwort.

MX

Jede Stadt kann sich die für sie opportunen Maßnahmen herauspicken



Onlinekonferenz
„Standorthelden“

21. Oktober, 9 bis 11 Uhr

Anmeldung und
Informationen:

🌐 www.konstanz.ihk.de,
Dok.-Nr. Q 143140911
oder bei Birgitt Richter

✉ birgitt.richter@konstanz.ihk.de

☎ 07531 2860-139



Bild: stock.adobe

Zahlen zum Ausbildungsstart

Knapp 16 Prozent weniger Lehrlinge

Die Coronapandemie trifft auch zahlreiche Ausbildungsanwärter im Kammerbezirk Hochrhein-Bodensee. Durch die wirtschaftlichen Probleme und Unsicherheiten hat die Zahl der Ausbildungsplätze abgenommen – gerade in der Industrie und im Handel. Während zum offiziellen Ausbildungsstart im September 2019 2.470 neu eingetragene Ausbildungsverträge vorlagen, sind es in diesem Jahr 2.077, also knapp 16 Prozent weniger. Dieser negative Trend zeigt sich in ganz Baden-Württemberg, wo insgesamt 15,5 Prozent weniger Ausbildungsverträge eingetragen wurden als 2019 (siehe Seite 57).

Positiv vermerkt werden kann, dass sich die Ausbildungssituation in den vergangenen Monaten langsam verbessert hat und es deshalb Hoffnung für die nächsten Monate gibt. Im Mai erreichte der Stand der Neueintragungen einen negativen Rekord mit 27,6 Prozent weniger Eintragungen im Vergleich zum Stichtag 2019. Danach stieg die Zahl der Eintragungen langsam an. Im Juni lag der Unterschied zum Vorjahr bei einem Minus von 23,5 Prozent, im Juli dann bei minus 19,4 Prozent, bis er im September bis zumindest minus 16 Prozent stieg. Außerdem ist die Situation besser als sie noch vor drei Monaten eingeschätzt wurde. Bei einer Umfrage des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertags sah sich noch ein Drittel der Ausbildungsbetriebe gezwungen, die Ausbildung ganz oder teilweise auszusetzen.

Die Entwicklung stimmt Alexandra Thoß, Leiterin des Geschäftsfeldes Ausbildung, positiv. „Ich schätze, dass wir

in diesem Jahr im Vergleich zu anderen Jahren sehr spät noch einen größeren Schwung an Ausbildungsverträgen bekommen. Vielleicht auch noch welche, die innerhalb der ersten zwei Monate nach dem offiziellen Ausbildungsstart anfangen, das ist ja auch noch möglich“, sagt sie. Eine Ausbildung sei nicht nur für junge Leute wichtig als Sprungbrett für die berufliche Zukunft, sondern auch für die Betriebe selbst. Denn all diejenigen, die heute nicht ausgebildet würden, fehlten in den Betrieben als qualifizierte Fachkräfte, wenn sich die Wirtschaft wieder erholt. Alexandra Thoß appelliert deshalb an die Betriebe, jetzt erst recht auszubilden. „Die Wirtschaft wird sich wieder erholen und Fachkräfte werden gesucht sein. Dann sind diejenigen im Vorteil, die sich jetzt für Ausbildung entschieden haben“, sagt sie.

Ein Trend, der sich auch 2020 fortgesetzt hat, ist die Zahl der Auszubildenden mit Hochschulreife. 582 junge Menschen mit Hochschulreife haben dieses Jahr eine Ausbildung begonnen, das sind 28 Prozent der neu eingetragenen Ausbildungsverträge. Die berufliche Bildung wird für Hochschulzugangsberechtigte also immer attraktiver. „Während die absoluten Zahlen der neuen Ausbildungsverträge von Jahr zu Jahr etwas schwanken, haben wir bei der Qualität des Schulabschlusses eine eindeutig positive Tendenz“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx. „Das ist eine erfreuliche Entwicklung, die zeigt, dass die berufliche Bildung entgegen aller Klischees für Hochschulzugangsberechtigte attraktiv ist und für Studienabbrecher eine sinnvolle Alternative bietet.“

Weiter Trend zu
Ausbildung mit
Hochschulreife

doe

IHK begrüßt neue Auszubildende

Zum Start in das Berufsleben begrüßt die IHK Hochrhein-Bodensee drei neue Auszubildende. Annika Medek, Sidar Ali und Maxine Schmidt erlernen den Beruf Kauffrau für Büromanagement. In den kommenden drei Jahren durchlaufen sie nahezu alle Abteilungen und lernen so die Geschäftsfelder der IHK kennen. Barbara Bücheler, Personalleiterin der IHK, begrüßte die Auszubildenden: „Der goldene Weg nach dem Abitur muss nicht zwingend in ein Studium führen. Die duale Ausbildung bildet eine solide Basis, auf die viele unserer Auszubildenden mit der Aufstiegsfortbildung zum Fachwirt und Betriebswirt aufsetzen. So qualifizieren sie sich zum Bachelor und Master Professional, ein Abschluss, der dem Studium nicht nachsteht. Und der es ihnen ermöglicht, ihren Aufgaben- und Verantwortungsbereich besser auszufüllen oder zu erweitern.“ **doe**



Maxine Schmidt, Annika Medek und Sidar Ali (von links) begannen im September bei der IHK Hochrhein-Bodensee eine Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement.

Kostenfreie Informationsveranstaltung

Optimaler Produktschutz

Patente und Gebrauchsmuster schützen technische Erfindungen vor Nachahmung. Darüber hinaus lassen sich neben dem Design auch die Namen von Unternehmen, Waren und Dienstleistungen durch die Anmeldung entsprechender Marken schützen. Um einen optimalen Produktschutz zu erlangen und damit einen Wettbewerbsvorteil behaupten zu können, ist es oft sinnvoll, verschiedene Schutzrechte für wichtige Produkte einzusetzen. Zusätzlich kann im Rahmen des Know-how-Schutzes auch auf die Geheimhaltung zurückgegriffen werden. Für die Festlegung einer individuellen Schutzrechtsstrategie ist es allerdings notwendig, die Anforderungen und Wirkungen sowie die Kosten der einzelnen Schutzrechte zu kennen. Nur wenn es gelingt, Aufwand und Nutzen ins richtige Verhältnis zu setzen, trägt die Schutzrechtsstrategie dazu bei, die Unternehmensziele zu erreichen. Angesichts der zunehmenden Bedeutung geistigen Eigentums müssen auch kleine und mittlere Unternehmen Vorsorge treffen, um nicht in eine Auseinandersetzung mit einem Wettbewerber zu geraten. Eine Analyse der Wettbewerber durch Schutzrechtsrecherchen kann erste Anhaltspunkte für eigene Aktivitäten liefern. Die IHK Hochrhein-Bodensee bietet am **12. Oktober** von 13 bis 16 Uhr in der IHK in Schopfheim und am **27. November** von 9 bis 12 Uhr in der IHK in Konstanz eine kostenfreie Informationsveranstaltung zum Thema „Optimaler Produktschutz“ an. Zielgruppe der Veranstaltung sind vor allem Führungskräfte kleiner und mittlerer Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe beziehungsweise Mitarbeiter, die für den gewerblichen Rechtsschutz verantwortlich sind. **JD**



Anmeldung und Informationen: www.konstanz.ihk.de
Q Dok.-Nr. 143139524 oder bei Johannes Dilpert
✉ johannes.dilpert@konstanz.ihk.de ☎ 07531 2860-163

IHK-Technologietransfermanager berät

Kostenlose Sprechtage

Am **23. Oktober**, am **3. November** und am **4. Dezember** bietet der IHK-Technologietransfermanager Johannes Dilpert jeweils von 9 bis 12 Uhr kostenlose Sprechtage an. Technologieorientierte kleine und mittlere Unternehmen können sich an diesen Tagen von ihm telefonisch beraten lassen. Er bietet Unterstützung an, wenn es um das Beantragen geeigneter Fördermittel für neue Produkte, Produktionsverfahren oder Dienstleistungen geht. „Viele Firmen kamen in den vergangenen Jahren aufgrund der hohen Auslastung kaum dazu, neue Geschäftsmodelle oder Produkte anzugehen“, sagt Dilpert. „Durch die Coronakrise ist das Tagesgeschäft eingebrochen. Nun ist es Zeit, die Ideen aus der Schublade zu holen.“ Der Technologietransfermanager hilft zudem bei der Suche nach Kooperationspartnern aus Wirtschaft oder Wissenschaft, berät zu gängigen Innovationsmethoden oder gibt Erstauskünfte zu gewerblichen Schutzrechten. Eine Anmeldung ist erforderlich. **JD**



Anmeldung und Informationen: www.konstanz.ihk.de
Q Dok.-Nr.: 143136644 oder bei Johannes Dilpert
✉ johannes.dilpert@konstanz.ihk.de ☎ 07531 2860-163

Wirtschaftsrecht für Unternehmer I

Verträge bei Insolvenz des Geschäftspartners

In der Insolvenz eines Geschäftspartners lassen sich Forderungen oder andere Rechte nur noch schwer durchsetzen. Angesichts einer steigenden Zahl an Unternehmenskrisen müssen bereits in der frühen Phase der Vertragsverhandlungen die Weichen gestellt werden, um im Falle einer beim Vertragspartner eintretenden Insolvenz die eigenen Ansprüche bestmöglich durchzusetzen, gegebenenfalls erhobene Insolvenzanfechtungsansprüche des Verwalters abzuwehren und so empfindliche Einbußen vermeiden zu können. In der Veranstaltung „Gegenseitige Verträge in der Insolvenz des Vertragspartners – Fallstricke erkennen und vermeiden“ geben die Rechtsanwältinnen Meike Kuhn und Simone Schumann einen Überblick über die Rechte und Strategien von Gläubigern, um Verträge insolvenzfest zu gestalten und zu verhandeln. Themen sind unter anderem Zahlungsmodalitäten, Zurückbehaltungsrechte und Kündigungsklauseln. Die Veranstaltung findet am Freitag, 7. Oktober, von 9 bis 17 Uhr in der IHK in Schopfheim statt. Die Teilnahmegebühr beträgt 290 Euro. TV



i Anmeldung und weitere Informationen:
Martina Muffler ✉ martina.muffler@konstanz.ihk.de
☎ 07531 2860-118 oder unter
🌐 www.konstanz.ihk.de 📄 Dok.-Nr. 143138014

Wirtschaftsrecht für Unternehmer II

Zwei Seminare zur Umsatzbesteuerung

Das Umsatzsteuerrecht stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Dies gilt besonders für den Im- und Export von Waren. Unternehmen, die grenzüberschreitende Lieferungen durchführen, benötigen Kenntnisse der Regelungen, die im Binnenmarkt und im Ausland gelten. Muss mit deutscher, ausländischer oder ohne Umsatzsteuer abgerechnet werden? Fehler können teuer werden. Die Referenten des IHK-Seminars „Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Lieferungen D/EU-CH“ vermitteln anhand von Beispielen die Grundlagen der Umsatzbesteuerung und berichten über aktuelle Brennpunkte bei der Lieferung von Waren über die Grenze. Die Veranstaltung findet statt: im IHK-Gebäude in Konstanz am Dienstag, 13. Oktober, und im IHK-Gebäude in Schopfheim am Donnerstag, 15. Oktober, jeweils von 16 bis 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro.

Um die Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Dienstleistungen von Deutschland beziehungsweise der EU mit der Schweiz geht es in einer weiteren Veranstaltung. In dieser beantworten die Referenten anhand von Praxisbeispielen Fragen wie: Wo ist der umsatzsteuerliche Leistungsort? Wer schuldet die Steuer, welche besonderen Pflichtangaben sind in die Rechnung aufzunehmen, und wie hat die Meldung in der Umsatzsteuererklärung zu erfolgen? Die Veranstaltung findet statt in Konstanz im Gebäude der IHK am Dienstag, 20. Oktober, und in Schopfheim im Gebäude der IHK am Donnerstag, 22. Oktober, jeweils von 16 bis 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro.

Die nächsten Veranstaltungen: 10./12. November: Update Arbeitsrecht, 24./26. November: Update Steuerrecht. TV

i Anmeldung und Informationen:
🌐 www.konstanz.ihk.de Suchwort Q „Wirtschaftsrecht“

IHK-Zertifikatslehrgang

Assistenten des Managements

Die Arbeitswelt im Chefsekretariat und in der Assistenz hat sich gravierend verändert. Neben dem klassischen Handwerkszeug erfordert der Beruf engagiertes Mitdenken und einen Blick über den Tellerrand. Denn von Assistenten des Managements und der Geschäftsleitung wird heute erwartet, dass sie selbstständig recherchieren und Vorschläge unterbreiten, komplexe Aufgaben zielorientiert koordinieren, unternehmens- und kundenorientiert denken, nach innen und außen kompetent kommunizieren sowie Sonderprojekte betreuen können. In dem praxisorientierten Lehrgang zum Management-Assistenten (IHK) ab 14. Oktober in Schopfheim erwerben die Teilnehmer in 96 Unterrichtsstunden an insgesamt zwölf Tagen eine breitgefächerte Qualifikation, um als Assistenz in allen Bereichen eines Unternehmens selbstständig und mit der notwendigen Fachkompetenz Assistenzaufgaben übernehmen zu können. Sie lernen, ihren Arbeitsbereich effizient zu organisieren und erweitern ihre kommunikativen Kompetenzen. Eine Förderung aus Mitteln der EU (ESF) ist möglich. **Wi**



www.konstanz.ihk.de Q Dok.-Nr. 14373645

Anita Wissmann ☎ 07622 3907-230

✉ anita.wissmann@konstanz.ihk.de

Berufsbegleitender Lehrgang

Elektrofachkraft in der Industrie

Aufbauen, Warten, Instandhalten, das Reparieren und Ändern von elektrotechnischen Geräten, Anlagen und Maschinen – all dies sind Aufgaben einer Elektrofachkraft in der Industrie. Um sich diese Kompetenzen anzueignen, bietet die IHK Hochrhein-Bodensee ab 16. November in Lörrach einen berufsbegleitenden Lehrgang dazu an. Der Unterricht findet montags von 17 bis 21 Uhr und in zwei zusätzlichen Blockwochen statt. Der Abschluss ist für Fachkräfte der Instandhaltung und der Montage mit abgeschlossener Berufsausbildung gedacht, die innerhalb eines Jahres fundierte elektrische Kenntnisse erlangen möchten. Die Teilnehmer erwerben das nötige Wissen, um Produktionsanlagen und Maschinen auch in elektrischer Hinsicht zu verstehen, zu bedienen und instandzuhalten. Durch diese Weiterbildung erreichen die Teilnehmer eine Qualifikation als vollwertige Elektrofachkraft nach DGUV Vorschrift 3 und verbessern so ihre beruflichen Einsatzmöglichkeiten erheblich. **Wi**



www.konstanz.ihk.de Q Dok.-Nr. 14357659

Anita Wissmann ☎ 07622 3907-230

✉ anita.wissmann@konstanz.ihk.de

Changemanagement für digitale Veränderungen

Die Digitalisierung stellt eine der größten Herausforderungen und zugleich Chancen für kleine und mittlere Unternehmen dar. Dabei wird aber oftmals übersehen, dass neue Technologien nur wenig hilfreich sind, wenn sie von Mitarbeitern und Kunden nicht angewendet werden oder auf Ablehnung stoßen. Das sogenannte Changemanagement bietet einen strukturierten Ansatz für eine professionelle Herangehensweise und eine ganzheitliche Einbindung aller betroffenen Personen. In einer kostenlosen Kooperationsveranstaltung der IHK Hochrhein-Bodensee, des Kompetenzzentrums Smart Services und der Unternehmensberatung Bamero AG wird aufgezeigt, dass Change Management nicht nur ein Trend, sondern eine notwendige Voraussetzung für erfolgreiche digitale Veränderungsvorhaben ist. Der Workshop findet am 20. November in der IHK in Schopfheim und am 24. November in der IHK in Konstanz jeweils von 17 bis 19.30 Uhr statt. Die Referentinnen Melanie Tabbi (Bamero AG) und Valerie Bass (Kompetenzzentrum Smart Services) vermitteln dabei Grundlagen und geben Tipps für die Umsetzung von Digitalisierungsprojekten. Der letzte Teil des Workshops ist interaktiv gestaltet, um erlernte Methoden direkt anwenden zu können sowie um Raum für Austausch und Networking zu schaffen. JD



Bild: NicoElNino

i Anmeldung und Informationen: Johannes Dilpert
✉ johannes.dilpert@konstanz.ihk.de
☎ 07531 2860-164 oder unter
🌐 www.konstanz.ihk.de Q Dok.-Nr. 143139442

Grenzüberschreitende Steuergestaltungen Onlineseminar

Die IHK bietet ein kostenfreies Onlineseminar zur Anzeigepflicht grenzüberschreitender Steuergestaltungen (DCA 6) an. Hintergrund: Mit dem Ziel Transparenz zu schaffen und aggressive Steuergestaltungen zu vermeiden, trat am 25. Juni 2018 die EU-Richtlinie 2018/882/EU, besser bekannt als DAC 6, in Kraft. Seit 2019 ist sie durch das „Gesetz zur Einführung einer Pflicht zur Mitteilung grenzüberschreitender Gestaltungen“ im deutschen Recht verankert. Laut dem Gesetz werden Berater und Banken, sogenannte Intermediäre, als auch die Unternehmen selbst in die Pflicht genommen, ab dem 1. Juli 2020 grenzüberschreitende Steuergestaltungen innerhalb von 30 Tagen zu melden. Gleichzeitig sind sie bis zum 31. August 2020 verpflichtet, solche Steuergestaltungen rückwirkend zu melden, die seit dem 25. Juni 2018 umgesetzt wurden. Bei einer kostenfreien Online-Infoveranstaltung erläutern die Steuerexperten der KPMG AG, was es zu beachten gilt und wie man sich rechtskonform aufstellen kann. Sie findet am Montag, 12. Oktober, von 15 bis 17 Uhr online statt. AE

i Alexander Eggert ✉ alexander.eggert@konstanz.ihk.de ☎ 07531 2860-197
🌐 www.konstanz.ihk.de Q Suchwort Steuern

Digitale Geschäftsmodelle – Korrektur Workshop vor Ort

Digitale Geschäftsmodelle sind einer der Top-trends, welche die Digitalisierung mit sich bringt. Sie ermöglichen es Unternehmen, die bisher im rein physischen Produktgeschäft tätig waren, mittels Auswertung von Daten neue (digitale) Geschäftspotenziale zu erschließen und ihre Performance zu verbessern. Das Kompetenzzentrum Smart Services (Standort Konstanz) und die IHK veranstalten gemeinsam Workshops zum Themenschwerpunkt digitale Geschäftsmodelle. In diesen sollen den Teilnehmern neben theoretischen Inputs auch Best-Practice-Beispiele aus Unternehmen vermittelt werden. Unter anderem erfahren sie, wie sie mit geringem Aufwand Potenziale für die sinnvolle Analyse von Daten identifizieren können und was sie bei der Konzeptionierung digitaler Geschäftsmodelle berücksichtigen sollten. Dem schließt sich ein interaktiver Teil an, in dem die erlernten Werkzeuge probeweise umgesetzt werden sollen. Raum für Networking und Austausch soll ebenfalls geboten werden. Die Workshops finden am Montag, 12. Oktober, in der IHK in Schopfheim statt sowie am Freitag, 6. November, in der IHK in Konstanz, jeweils von 17 bis 20 Uhr. Die Teilnahme ist kostenfrei. In der Septemberausgabe haben wir die Termine vertauscht. JD

i Johannes Dilpert,
✉ johannes.dilpert@konstanz.ihk.de
☎ 07531 2860-163
🌐 www.konstanz.ihk.de
Q Dok.-Nr. 143138981

Tipp topp!

Die IHK steht ihren Mitgliedsunternehmen beratend zur Seite: von der Aus- und Weiterbildung über die Existenzgründung bis hin zur Unternehmensförderung, von der Standortpolitik und dem Bereich International über Innovation und Umwelt bis hin zu Recht und Steuern. In dieser Serie möchten wir Ihnen wertvolle Hinweise geben. Falls Sie selbst eine Frage haben, dann schreiben Sie uns gerne an presse@konstanz.ihk.de.

Vermitteln leicht gemacht – die nexxt-change-Unternehmensbörse

Die Suche nach einem geeigneten Nachfolger ist für viele Firmeninhaber ein schwieriges Unterfangen. Wenn in der eigenen Familie kein Interesse besteht, den Betrieb zu übernehmen, und auch langjährige Mitarbeiter nicht infrage kommen, muss ein externer Nachfolger gefunden werden. Es wird notwendig, Kontakte zu geeigneten Führungskräften oder Käufern aufzunehmen.

Für potenzielle Interessenten stellt eine Unternehmensnachfolge eine Alternative zur klassischen Gründung dar. Nur ist es gar nicht so einfach, ein passendes, zur Übergabe bereitstehendes Unternehmen zu finden. Die bundesweite und kostenlose nexxt-change-Unternehmensbörse bietet für beides die Lösung: Das Ziel der Plattform ist es, Nachfolgeinteressierten den Weg in die Selbstständigkeit zu erleichtern und zugleich Betriebe zu sichern. Die Börse bringt beide Seiten zusammen.

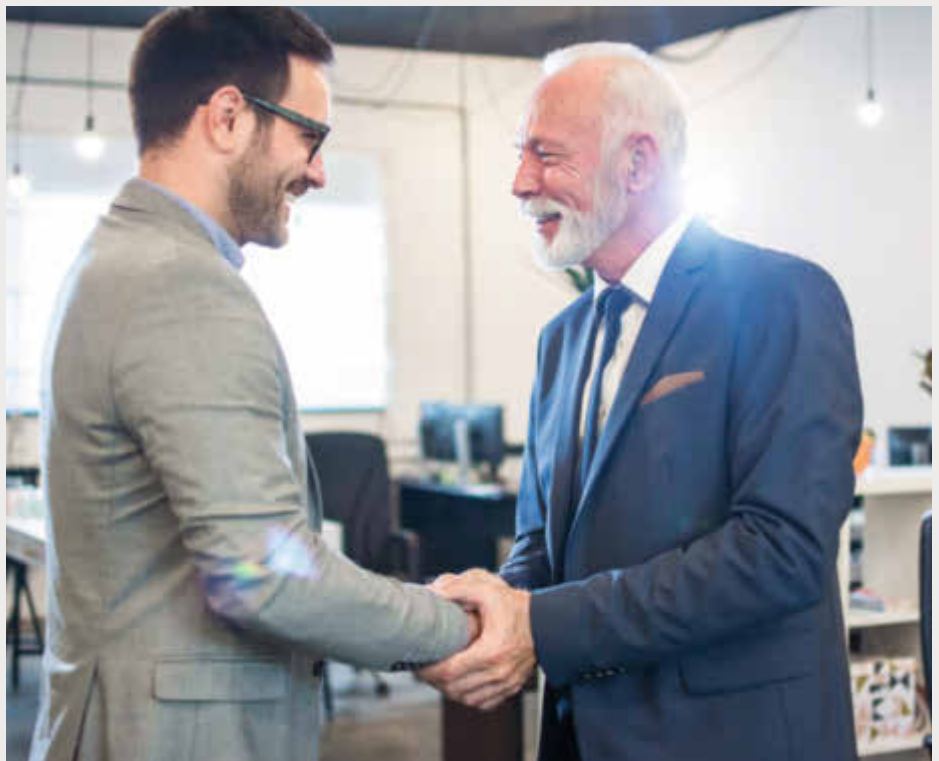


Bild: Bojan - stock.adobe

Wie funktioniert die Unternehmensbörse?

Interessenten und die derzeitigen Betriebsinhaber können in den Inseraten der Börse recherchieren oder nach einer erfolgreichen Registrierung selbst Inserate einstellen. Neben einer Onlineregistrierung besteht die Möglichkeit, einen Erfassungsbogen mit der Anfrage offline an die IHK Hochrhein-Bodensee zu richten, die als Regionalpartner agiert. Sie übernimmt dann die Veröffentlichung des Inserats und unterstützt die Kontaktvermittlung zwischen den Nutzern.

Die Plattform bietet die Möglichkeit, nach bestimmten Kriterien wie zum Beispiel der Branche, der Region oder nach bestimmten Suchbegriffen zu filtern und ein Suchabo einzurichten. Sobald ein neues Inserat veröffentlicht wird, das den gewünschten Suchkriterien entspricht, erhält der Abonnent die Information.

Die Laufzeit eines Inserates beträgt zunächst ein Jahr. Falls sich bis dahin kein Nachfolger beziehungsweise Betrieb zur Übernahme gefunden hat, kann es um weitere drei Monate verlängert werden, bis die maximale Laufzeit von zwei Jahren erreicht wurde.

Wie kommt der Kontakt zustande?

Besteht Interesse an einem bestimmten Angebot, kann ein Onlineformular ausgefüllt werden, das bei dem jeweiligen Inserat hinterlegt ist. Der Interessent nennt seine Kontaktdaten und kann über ein Freitextfeld individuelle Angaben machen. Sobald dieses Formular abgesendet wurde, wird der Inserent per E-Mail über die Anfrage informiert und setzt sich mit dem Inter-

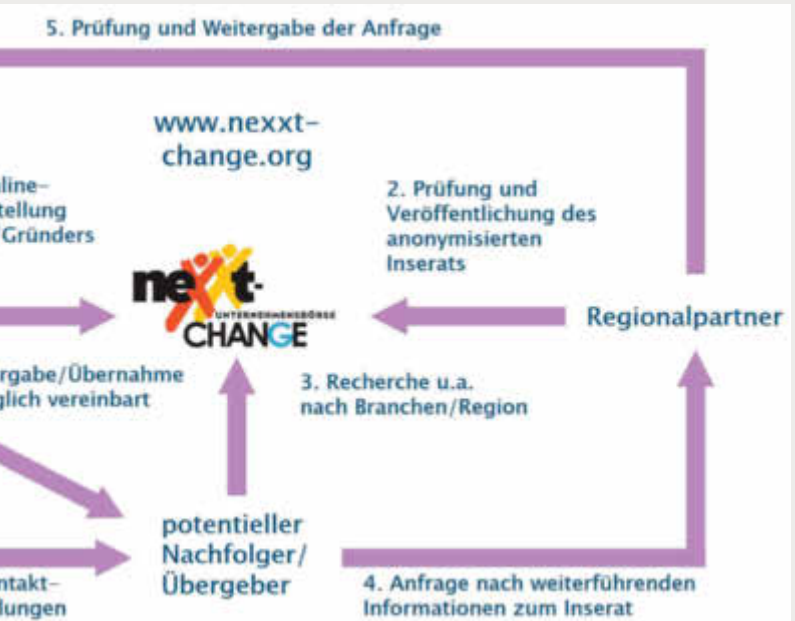
essenzen in Verbindung.

Im Jahr 2019 wurden im IHK-Bezirk Hochrhein-Bodensee insgesamt 43 Inserate veröffentlicht und 331 Interessensbekundungen an die Inserenten weitergeleitet. Mithilfe der Börse konnten zwölf Vermittlungen erfolgreich durchgeführt werden.

Aktuell (Stand: September) werden 33 Inserate von der IHK Hochrhein-Bodensee betreut. Davon sind 25 Betriebe, die zur Nachfolge angeboten werden, und acht Privatpersonen, die einen Betrieb suchen.

Die Nachfolgebörse, die unter www.nexxt-change.org abgerufen werden kann, ist eine Internetplattform des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, der KfW-Bankengruppe, des Deutschen Industrie- und Handelskammertages, des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, des Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands. Neben der Unternehmensnachfolge bietet die Plattform überdies weitere Tools wie zum Beispiel zum Erstellen des Businessplans, zur Wertermittlung von Unternehmen und zu Finanzierungsmöglichkeiten.

Die nexxt-change-Unternehmensbörse ist nur ein Baustein im großen Themenblock Betriebsnachfolge. Die IHKs bieten für ihre Mitglieder Einzelberatungen zu



allen Aspekten der Nachfolge an. Im jährlichen Turnus findet die Veranstaltung „Nachfolge im ländlichen Raum“ mit Kooperationspartnern statt. Dort besteht die Möglichkeit, dass sich Firmeninhaber und Übernahmeinteressierte treffen, in Branchenworkshops informieren und austauschen.

Der Erfassungsbogen für Verkaufsangebote und Kaufgesuche findet sich unter www.konstanz.ihk.de Dok.-Nr.: 108775. Aktuelle regionale Inserate gibt es zudem regelmäßig in dieser Zeitschrift in der Rubrik „Börsen“ – „Existenzgründungs- und Nachfolgebörse“, diesmal auf Seite 68 und 69.

Ri

So funktioniert die Nachfolgebörse.



Birgitt Richter ☎ 07531 2860-139
 ✉ birgitt.richter@konstanz.ihk.de
 🌐 www.nexxt-change.org

Abschlussprüfungen der Auszubildenden im Hotel- und Gaststättengewerbe

Ausbildung mit Biss

Trotz erschwelter Bedingungen angesichts der Coronapandemie fanden im Sommer die Abschlussprüfungen der gastronomischen Berufe statt. Im Landkreis Konstanz legten die Hotelfachleute in der Industrie- und Handelskammer und im Hotel „47 Grad“ ihre Prüfung ab. Die Köche, Restaurantfachleute, Fachkräfte im Gastgewerbe und Fachleute für Systemgastronomie wurden im Berufsschulzentrum Radolfzell geprüft. Für die Landkreise Waldshut und Lörrach ging es eine Woche später zur Abschlussprüfung: Seit 2017 werden die Prüfungen für die Hotelfachleute im Hotel Albtalblick in Häusern durchgeführt. Inzwischen zum vierten Mal wurden die Restaurantfachleute, Fachkräfte im Gastgewerbe und Köche bei Thomas Zimmermann im Brauerei Gasthof Waldhaus geprüft. Die Prüfungen fanden unter Einhaltung der Hygieneregeln in verkleinerten Prüfgruppen statt.

Eine feierliche Zeugnisübergabe im Konzil, wie sie sonst üblich ist, konnte in diesem Jahr nicht stattfinden. Über eine besonders gute Leistung können sich trotzdem einige ehemalige Auszubildende freuen. Aus dem Landkreis Konstanz teilen sich die Köchinnen Sabrina Kuppel von der Mainau und Eileen Bantle Vosseler vom Adler in Stockach den ersten Platz. Die Köchin Luisa Thiel von der Mainau und der Koch Daniel Heberle vom Hotel Riva in Konstanz belegen

Platz zwei und Kilian Sonntag, Hotelfachmann mit Zusatzqualifikation vom „KoOno“ in Litzelstetten, landet auf Platz drei.

Die beste Auszubildende in der Sommerprüfung aus den Landkreisen Lörrach und Waldshut ist die Hotelfachfrau Samantha Frahm vom Hotel Bercher in Waldshut. Danach folgt Pascal Karamahmutoglu, Fachpraktiker Küche bei Christiani in Bad Säckingen. Platz drei teilen sich die Fachkraft im Gastgewerbe Daniela Ararat vom „VitraHausCafe“ in Weil am Rhein und Sophia Böhle vom Brauereigasthof Rothaus in Grafenhausen.



Für die Azubis der Landkreise Waldshut und Lörrach galt es, eine Vorspeise rund um die Zutat Forelle zuzubereiten.

SG

Lehrgänge und Seminare der IHK

Wann? Was?

Wo?

Euro

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

Arbeitssicherheit

09.11.20	Gefährdungsbeurteilung „Psychische Belastung“	Schopfheim	190
09.11.20	Fremdfirmenmanagement im Unternehmen	Schopfheim	190

Außenwirtschaft

ab 16.10.20	Fachkraft Außenwirtschaft (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	790
21.10.20	Zollbegünstigter Warenexport – Zollvorteile nutzen	Konstanz	290
05.11.20	Export-, Zoll- und Versandpapiere richtig erstellen	Konstanz	290
ab 06.11.20	Fachkraft Außenwirtschaft (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	790

Betriebswirtschaft / Finanz- und Rechnungswesen

ab 09.10.20/ab 04.11.20	Buchführung und Abschluss – Zertifikatslehrgang	Konstanz/Schopfheim	850
ab 26.10.20	Controlling Kompakt (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.800
29.10.20	Finanzieren und Leasen 4.0	Konstanz	350
ab 04.11.20	Betriebswirtsch. Know-how für Fach- und Führungskräfte – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	990

Büromanagement / Führung

12.10. + 13.10.20	Kommunikationstraining für Assistent*innen	Konstanz	520
ab 13.10.20	Souverän in Führung gehen (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.950
ab 14.10.20	Management-Assistent/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	2.150
21.10.20	Kommunikation in der virtuellen Arbeitswelt – souverän auf allen Kanälen	Konstanz	290
21.10.20	Zeitgemäße Geschäftskorrespondenz mit Stil	Schopfheim	290
ab 07.11.20	Office-Anwender – (Office 2019) – Zertifikatslehrgang	Singen	520
09.11.20	Telefontraining – Der gute Ton am Telefon	Konstanz	290

Datenschutz

26.10. – 30.10.20	Betrieblicher Datenschutzbeauftragte/r (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.790
28.10.20	Datenschutz in der Praxis	Konstanz	290

Einkauf/Logistik / Marketing und Vertrieb

12.10.20	Einkauf 4.0	Konstanz	290
23.10.20	Social Media	Schopfheim	290
27.10. + 28.10.20	Basiswissen Einkauf	Schopfheim	520
03.11.20	Aufbauwissen Einkauf	Schopfheim	290
09.11.20	Erfolgreiche Akquise und Reakquise	Konstanz	290

Gesundheit / Personalwesen / Persönlichkeitsentwicklung

ab 14.10.20	Personalreferent/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.800
14.10.20	Geschäftsreisekosten – einsparen, aber wie?	Schopfheim	190
14.10.20	Zeitmanagement und Arbeitstechnik	Konstanz	290
15.10.20	Krisen meistern durch Resilienz	Konstanz	290
ab 28.10.20	Personalentwickler/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	2.400
ab 30.10.20	Gesundheitsmanager/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	3.200

Lehrgänge und Seminare der IHK

Wann? Was?

Wo?

Euro

Immobilienmanagement

13.10.20	Home Staging	Konstanz	290
27.10.20	Immobilienfinanzierung – Grundlagen	Konstanz	290

Projektmanagement / Qualitätsmanagement / Technik

ab 09.10.20	Produktionsmanager/in (IHK) – Blended-Learning – Zertifikatslehrgang	Singen	2.650
ab 16.10.20	Eventmanager/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.800
19.10. – 23.10.20	QM-Aufbaulehrgang – Prozesse und Verbesserung	Schopfheim	1.360

Umwelt/Verkehr

09.11. – 12.11.20	Fachkundenachweis nach Anzeige- und Erlaubnisverordnung	Schopfheim	890
09.11. – 13.11.20	Fachkundenachweis nach EfbV sowie Fachkunde für Abfallbeauftragte	Schopfheim	1.100

Prüfungslehrgänge

ab 12.10.20	Geprüfte/r Betriebswirt/in – Online	Konstanz	4.300
ab 16.10.20	Geprüfte/r Technische/r Betriebswirt/in	Schopfheim	4.100
ab 02.11.20	Elektrofachkraft in der Industrie	Konstanz	3.250
ab 02.11.20	Geprüfte/r Fachwirt/in im Gesundheits- und Sozialwesen	Weingarten	3.250
ab 02.11.20	Geprüfte/r Personalfachkaufmann/-frau	Schopfheim	3.750
ab 06.11.20	Geprüfte/r Industriemeister/in Metall	Singen	5.300

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

Regiotec-Gruppe begleitet die Digitalisierung in der Bildung

Partner für Schulen

Die Digitalisierung der Schulen hat während des Homeschoolings in der Coronakrise eine neue Dynamik erfahren. Daran arbeitet auch ein junges Systemhaus aus dieser Region mit. Die Regiotec-Gruppe aus Schutterwald hat Softwarelösungen für Schulmensen und Stundenpläne entwickelt, und sie betreut Schulen auf dem kompletten Weg zum digitalen Unterricht – vom Glasfaserkabel bis zum Datenschutz.

SCHUTTERWALD. Der staatliche Geldbeutel saß angesichts der Pandemie locker: Der Bund hat den Digitalpakt Schule um ein Sofortprogramm ergänzt und Millionenbeträge für die Ausstattung der Schulen mit mobilen Endgeräten freigegeben. „Es gibt gerade eine regelrechte Tablet-Schwemme“, sagt Hendrik Hagenow-Paul, Geschäftsführer der Regiotec Education GmbH. Doch Geld allein macht noch keine Digitalisierung. Die Schulen müssen die vielen neuen Geräte zunächst anschaffen sowie einrichten. Und mehr mobile Endgeräte sorgen nicht allein für besseren digitalen Unterricht. „Was fehlt, ist die Dienstleistung“, betont Hagenow-Paul. Diese will er mit Regiotec Education Schulen und Lehrern bieten, denn er hat viel Erfahrung mit der Entwicklung, dem Aufbau und der Betreuung von Schulnetzwerken.

Regiotec Education zählt zu der jungen Schutterwälder Regiotec-Gruppe, die eine kurze, aber bewegte Historie hat. Unternehmensgründer Norbert Borutta, der zuvor bei Leitwerk und Bechtle gearbeitet hatte, startete 2010 zunächst als Einzelunternehmer und gründete 2011 die Regiotec GmbH. Sie wuchs rasch, sowohl organisch als auch durch Zukäufe anderer IT-Firmen. So kamen der zweite Geschäftsführer David Reinbold ins Team und das Thema Schulen ins Portfolio. Denn Reinbolds Firma Dareco war ebenso auf Schulnetzwerke spezialisiert wie die wenig später übernommene Firma Jansen. Parallel entstand ein weiterer Schwerpunkt im Bereich Autohäuser: 2017 hat Regiotec die auf IT für VW-Händler spezialisierte Firma Dananex übernommen und im vergangenen Dezember den IT-Autospezialisten H-Tec. Die Ende 2019 gegründete Karlsruher Regiotec-Tochter betreut inzwischen mehr als 100 Autohändler in Baden-Württemberg, Bayern, Hessen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland, Tendenz steigend. Zudem bietet Regiotec Softwareprodukte und -dienstleistungen für Kunden aus Gastronomie, Industrie sowie Handel. Und die Onlinemarketing-Agentur Regiotec Digital GmbH macht Webdesign und -programmierung. Das Geschäft entwickelt sich insgesamt dynamisch: Der Umsatz stieg



im Geschäftsjahr 2019/20 (bis 31. Mai) um 17 Prozent auf rund drei Millionen Euro, und die Zahl der Mitarbeiter um 6 auf aktuell 36. Für das laufende Geschäftsjahr 2020/21 rechnen die Geschäftsführer Borutta und Reinbold mit einer „durchweg positiven Entwicklung“. Dazu soll auch die Regiotec Education GmbH beitragen. Sie war seit Längerem geplant, um den wachsenden Anforderungen der Schulen gerecht zu werden. Die Erfahrungen mit dem Homeschooling der vergangenen Monate haben nun nicht nur der Digitalisierung der Bildungseinrichtungen zusätzliche Dynamik gegeben, sondern auch der Entwicklung bei Regiotec. Zum 1. Juni wurde deshalb die neue Gesellschaft gegründet, deren Geschäftsführung Hendrik Hagenow-Paul übernommen hat. Mit dem Informatiker und Inhaber von Zelos IT-Consulting arbeitet Regiotec schon geraume Zeit zusammen. Hagenow-Paul betreut seit 15 Jahren Schulen. Er spricht die Sprache der Lehrkräfte und kennt ihre Wünsche. „Lehrer wollen die Geräte einschalten, und dann müssen sie direkt funktionieren.“ Wenn das Laptop fünf Minuten

und im Kfz-Handel

und Autohäuser



hochfährt, geht Unterrichtszeit verloren. Die Hardware muss robuster und langlebiger sein, denn Schulen kaufen seltener als Unternehmen neue Geräte. Und es braucht Systeme, die den Anforderungen der Bildungspolitik vor allem in Sachen Datenschutz genügen. Dabei sehen sich die Schulen derzeit einem Wildwuchs an Angeboten gegenüber, die sie evaluieren und prüfen müssen. Manche Lehrer tun sich mit neuen Technologien schwer. „Die muss man abholen“, sagt Hagenow-Paul. Er und seine Mitarbeiter gehen selbst in die Schulen und schulen die Lehrkräfte. Sie setzen sich mit in Konferenzen und begleiten den ganzen Weg zur Digitalisierung, manchmal schon beim Um- oder Neubau, wenn es um Position und Anzahl von Steck- und Netzwerkdosen oder den Breitbandanschluss geht. „So ganzheitlich sind wenige andere Systemhäuser unterwegs“, wirbt Hagenow-Paul. Bislang betreut Regiotec Education 16 Schulen in der Ortenau und eine in Freiburg. Die Zahl könnte bald deutlich steigen, denn das Unternehmen verhandelt gerade mit der Bildungsregion Ortenau, die sich eine ähnliche



IT-Landschaft an allen 140 Ortenauer Schulen wünscht. Und Regiotec Education ist der regionale Partner eines Bündnisses für die Digitalisierung an Schulen mit dem Hardware-Distributor Also (Hauptsitz: Emmen, Schweiz) sowie dem Lernsoftware-Entwickler IQES (Winterthur). Die Kooperation wurde erst vor Kurzem unterschrieben, Norbert Borutta erwartet sich davon ein „sehr starkes Wachstum“. Der Umsatz mit Schulen werde um das Dreis- bis Vierfache steigen. Zumal auch die Softwareprodukte, die die Regiotec-Gruppe entwickelt hat, gerade erst auf den Markt kommen. Der Mensaplaner koordiniert die Essensbestellung zwischen Schulen, Eltern und Caterern. Der Deputatsplaner funktioniert wie eine digitale Stecktafel. Weitere Produkte, die aus der Zusammenarbeit mit Schulen entstehen, könnten folgen. Gleiches gilt für das Geschäftsfeld Autohäuser, wo man branchenspezifische Apps entwickelt, die zur Standardsoftware passen. Mit diesen Produkten und Dienstleistungen hat Regiotec Nischen gefunden, die für große Softwareanbieter wenig interessant sind, weil sie mit viel individueller Betreuung einhergehen. Für die lokale Präsenz betreibt die Gruppe neben dem Hauptsitz in Schutterwald Büros in Karlsruhe, Freiburg und Lahr. Überall suchen sie Mitarbeiter, alle Standorte sollen wachsen und weitere – auch deutschlandweit – hinzukommen. Nach der Vorstellung von Norbert Borutta könnte die Regiotec-Gruppe binnen zehn Jahren rund 100 Mitarbeiter an sechs bis acht Niederlassungen beschäftigen. **kat**

Die Sprache der Lehrer sprechen und ihre Wünsche kennen – das sieht Regiotec als Erfolgsrezept für die Zusammenarbeit mit Schulen in Sachen Digitalisierung. Rechtes Bild: Der Hauptsitz der jungen IT-Firmengruppe in Schutterwald.

Extrol investiert in Energieeffizienz „Die Tankstelle der Zukunft“

FREIBURG. Die Extrol Mineralöle Schulz GmbH hat an ihrem Standort Haid für insgesamt rund eine Million Euro eine neue Pkw-Textilwaschstraße gebaut und die Lkw-Waschstraße modernisiert. Die Investition soll insbesondere der Energieeffizienz dienen. „Wir wollen zeigen, wie die innovative, energieautarke Tankstelle der Zukunft aussehen wird“, sagte der geschäftsführende Gesellschafter Christian Schulz bei der Einweihung Ende September. Von den Dächern der Waschstraßen liefern zwei rund 500 Quadratmeter große Photovoltaikanlagen der neuesten Generation bis zu 80 Kilowatt Leistung, und ein neues Blockheizkraftwerk versorgt die Wärmepumpe mit Energie. Zudem setzt Extrol auf biologisch abbaubare Reinigungs- und Pflegemittel. Seit der Eröffnung des Standorts 1998 habe man immer wieder in die Technik der Anlagen investiert, betonte der Freiburger Unternehmer. „Die Trocknung ist der energieintensivste Teil der Autowäsche. Wir waren viele Jahre auf der Suche nach wirtschaftlich interessanten Konzepten“, berichtete Schulz. Jetzt wurde er fündig: Ein stromsparendes



Zwei rund 500 Quadratmeter große Photovoltaikanlagen auf den Dächern der Waschstraßen versorgen die Extrol-Tankstelle mit Strom.

Gebläse in Verbindung mit Politur-Microfasertechnik und Microtec-Trocknungsmitteln in den Waschanlagen senken künftig deren Energieverbrauch.

Extrol Mineralöle Schulz wurde vor rund 70 Jahren gegründet und ist heute in drei Geschäftsbereichen aktiv: Zum einen betreibt das Unternehmen an mehreren Standorten in Freiburg Tank- und Waschzentren mit Pkw- und Lkw-Waschstraßen sowie einen „CarWash-Park“. Zudem handelt es mit Heizöl und Kraftstoffen, beliefert sowohl Privathaushalte als auch Unternehmen sowie freie Tankstellen und versorgt Großbaustellen mit Kraftstoffen. Schließlich vertreibt Extrol Schmierstoffe an Handel, Gewerbe und Industrie in ganz Südbaden. Insgesamt setzt die Firma damit rund 49 Millionen Euro um und zählt 80 Beschäftigte. ine

Schauber stellt seine Produktion unter die Wortmarke „German Precisioneering“

Das Zerspanungsunternehmen hat sich neu ausgerichtet

WELLENDINGEN. „Deutschland als Standort für Großserienfertigungen in der Zerspanungsindustrie ist zu teuer“ – davon sind die Brüder Thomas (48, Wirtschaftsingenieur) und Heinz (56, Maschinenbauingenieur) Schauber überzeugt. Die beiden geschäftsführenden Gesellschafter der Firma AWS M. Schauber GmbH Präzisionsteile haben schon vor Jahren begonnen, ihre Firma neu auszurichten, indem sie sich von hohen Stückzahlen, die an Großunternehmen vorwiegend der vorgelagerten Automobilindustrie geliefert wurden, zurückzogen und stattdessen auf die Komplettfertigung von Bauteilen nach Kundenzeichnung zu setzten – und dies in kleinen Serien beginnend beim Prototypen beziehungsweise der Losgröße eins.

Schauber ist ein Spezialist vor allem für rotationssymmetrische Präzisionsteile, etwa Schneckenradsätze und andere Getriebekomponenten. Dafür ist während der vergangenen zehn Jahre ein umfangreicher und hochmoderner Maschinenpark auf den circa 2.000 Quadratmeter großen Fertigungsflächen mit darunter im Untergeschoss befindlichen Versorgungseinrichtungen (beispielsweise für das Kühlwasser) installiert worden. Dabei haben die Brüder schon früh dem Umweltgedanken Rechnung getragen: Die Abwärme des Kühlwassers wird zum Heizen genutzt, die Kühlanlagen werden aus einem Regenauffangbecken gespeist. Auf dem Dach steht eine Photovoltaikanlage, der Fremdstrom stammt aus Wasserkraft.

Das Arbeitsspektrum der Schauber-Fertigung umfasst CNC-Schleifen, CNC-Drehen, CNC-Fräsen, Tieflochbohren, Keilnutenstoßen und Verzahnungsmesstechnik. Schauber verfügt also über eine sehr hohe Fertigungstiefe und hat sich – das gehört eben-



Ein typisches Produkt von Schauber: ein Schneckenradsatz, nach Kundenvorgaben gefertigt.

falls zum Erfolgsrezept der Firma – auf höchste Präzision und Qualität, größtmögliche Flexibilität und extrem kurze Lieferzeiten spezialisiert. Wenn es sein muss, so Heinz Schauber, werden einzelne Fertigungsschritte innerhalb von 25 Stunden realisiert und ausgeliefert. Das ist nach seiner Überzeugung ein

Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens. Begleitet werden die Kunden auf Wunsch von der ersten Idee über die Prototypenfertigung bis hin zum Serienanlauf. Die Auftraggeber kommen aus dem Getriebe- und Maschinenbau, dem Werkzeugformenbau, der Medizintechnik, der Luft- und Raumfahrtindustrie sowie der Umwelttechnologie und haben ihren Sitz nicht nur in Deutschland, sondern auch in Frankreich, Österreich, der Schweiz, Polen und Tschechien.

Für ihr Angebot haben die Schaubers zusammen mit dem Markenspezialisten Gerhard Fischbach die Bezeichnung „German Precisioneering“ entwickelt und 2019 als Wortmarke beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA) registrieren lassen. Heinz und Thomas Schauber sehen die Ausrichtung ihres Unternehmens gerade auch in Krisenzeiten als mögliches Erfolgsrezept für die Zerspanungsindustrie, die sich aktuell aufgrund von Corona, aber auch wegen der technischen Umwälzungen in der Automobilindustrie in schwerem Fahrwasser befindet. Schaubers 25 Mitarbeiter sind derzeit nur zu einem geringen Teil in Kurzarbeit, im Branchendurchschnitt sieht das ganz anders aus. Wie das 1955 von Manfred Schauber, dem Vater der heutigen geschäftsführenden Gesellschafter, gegründete Unternehmen zum Jahresende dastehen wird, ist noch ungewiss, Heinz und Thomas Schauber sind jedoch optimistisch. **upl**

Kreissparkasse Tuttlingen: Positive Bilanz für 2019

Gut gerüstet dank hohem Eigenkapital

TUTTLINGEN. Wie der Vorstandsvorsitzende Markus Waizenegger und sein Stellvertreter Daniel Zeiler Mitte August bekannt gaben, ist das Geschäftsjahr 2019 (das 163. des Instituts) positiv verlaufen. Für die Herausforderungen als Marktführer im Firmen- und Privatkundengeschäft im Landkreis Tuttlingen sieht der Vorstand die Kreissparkasse aufgrund der weiteren Stärkung des Eigenkapitals um rund 37 Millionen Euro aus dem operativen Ergebnis auf jetzt über eine halbe Milliarde Euro gut gerüstet.

Im vergangenen Jahr stiegen die an Unternehmen vergebenen Kredite um über fünf Prozent auf ein Volumen von mehr als 1,5 Milliarden Euro, die an Privatpersonen (vor allem an Häuslebauer) ausgeliehenen Gelder um rund sieben Prozent auf über 940 Millio-

nen Euro. Die Kundeneinlagen wuchsen um circa fünf Prozent auf 2,53 Milliarden Euro. Auch der Wertpapiernettoabsatz entwickelte sich mit einer Zunahme von 30 Prozent sehr gut. Die Bilanzsumme erreichte 3,9 Milliarden Euro (Vorjahr 3,69 Milliarden Euro). Die Zinserträge lagen im vergangenen Jahr bei 66,5 Millionen Euro, die laufenden Erträge aus Aktien und anderen nichtfestverzinslichen Wertpapieren sowie Beteiligungen bei 29,8 Millionen Euro und die Provisionserträge bei 19,6 Millionen Euro. Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit hat sich auf 21,2 Millionen Euro belaufen, der Jahresüberschuss auf 6,8 Millionen Euro. Die Sparkasse beschäftigt in ihren 28 Geschäftsstellen über 550 Mitarbeiter, darunter mehr als 50 Auszubildende. **orn**

Trefzer IT

Seit 2008 kräftig gewachsen

TODTNAU-SCHLECHTNAU. Die Trefzer IT Software und Consulting GmbH ist ein Allrounder und bietet, neben Beratungsdienstleistungen in IT-Fragen Softwareentwicklung inklusive Produktionssoftware für Firmen in unterschiedlichsten Bereichen, Telekommunikation, Netzwerk- und Servertechnik sowie Datenbankadministration. Gegründet hat das Unternehmen Markus Trefzer (57). Er ist Autodidakt, hat ursprünglich Bäcker gelernt, war beim Bundesgrenzschutz und hat dann als begeisterter Kletterer und Alpinist ein Incentive-Unternehmen aufgebaut, das er im Jahr 2008 verkaufte. Danach erfolgte die Gründung seines IT-Unternehmens. Dafür wiederum waren Grundlagen eine Hospitanz bei Microsoft und - parallel zum Incentive-Unternehmen - jahrelange Praxis als Programmierer. Einen ersten Großauftrag erhielt

die junge IT-Firma von der Baden-Baden Kur und Tourismus GmbH. Seit Firmengründung hat Trefzer den Umsatz verdreifacht. Derzeit sind sechs Mitarbeiter beschäftigt. Insgesamt hat die Firma 40 Kunden zwischen Emmendingen und Basel, Lörrach und dem Hochschwarzwald. Diese stammen vorwiegend aus der Hotellerie, der Reiseveranstaltungsbranche, sind Versicherungsmakler, Rechtsanwälte oder in der Bürstenindustrie tätig. Seine Programmierungen lässt Trefzer innerhalb eines breiten Netzwerkes erstellen, unter anderem von 16 Programmierern, die in Pakistan leben. Aktuell hat er ständig 20 bis 25 Projekte laufen. Ein bis zwei Mitarbeiter möchte Trefzer noch einstellen - langfristig wird er sicher von seinem 16-jährigen Sohn Finn unterstützt werden, der sich jetzt schon intensiv mit Web- und Softwareentwicklung befasst. **orn**

Das Robotersystem „RS 05-2“ von Hermle, adaptiert an ein Fünf-Achsen-Bearbeitungszentrum.



Hermle im ersten Halbjahr von Corona belastet Hohe Flexibilität sorgt für weiterhin solide Ertragslage

GOSHEIM. Wie die Maschinenfabrik Berthold Hermle AG Ende August berichtete, waren die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie im ersten Halbjahr 2020 deutlich zu spüren. Der Auftragseingang sank bis 30. Juni gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um 45,5 Prozent auf 119,4 Millionen Euro, der Auftragsbestand belief sich konzernweit auf 57,8 Millionen Euro nach 99,3 Millionen Euro zum Jahresende 2019. Der Konzernumsatz ging um 30,6 Prozent auf 161 Millionen Euro zurück. Neben dem Neumaschinen- war auch das Service- und Ersatzteilgeschäft deutlich beeinträchtigt.

Aufgrund des Konzepts des „atmenden Unternehmens“ kann Hermle weitreichende Kapazitätsanpassungen umsetzen und auf Auslastungsschwankungen bis zu einem gewissen Grad sehr flexibel reagieren. Daher war die Ertragslage zwar ebenfalls deutlich belastet, blieb aber weiterhin solide. Das Betriebsergebnis hat sich im Konzern auf 29,8 Millionen Euro (Vorjahr 50,7 Millionen Euro) belaufen, die Bruttoumsatzmarge auf 18,6 Prozent (Vorjahr 21,8 Prozent). Auch die Vermögens- und Finanzlage gestaltete sich mit liquiden Mitteln in Höhe von 130,5 Millionen Euro (Jahresende 2019: 107,5 Millionen Euro) und einer Eigenkapitalquote von 75,8 Prozent (Vorjahresende: 72,3 Prozent) solide. Zwei strategisch wichtige Projekte – ein weiteres Produktionsgebäude am zweiten Fertigungsstandort Zimmern sowie ein Technologie- und Schulungszentrum/Ersatzteillager am US-Standort in Franklin/Wisconsin – wurden weiterverfolgt, andere Investitionsmaßnahmen größtenteils gestoppt.

Hermle beschäftigte zum 30. Juni konzernweit 1.304 Mitarbeiter (Vorjahresende 2019: 1.3019). Freiwerdende Stellen wurden nicht neu besetzt und Gleitzeitkonten weitgehend abgebaut. Seit Beginn des dritten Quartals, so Hermle, scheint sich die Normalisierung des Service- und Ersatzteilgeschäftes zu verfestigen, auch der Tiefpunkt der Nachfrage nach Neumaschinen könnte in manchen Bereichen erreicht sein. Für das Gesamtjahr 2020 geht das Unternehmen allerdings weiterhin davon aus, dass der Konzernumsatz um rund 50 Prozent und das Betriebsergebnis hierzu überproportional abnehmen werden. Im vergangenen Jahr hatte Hermle einen Umsatz von 463 Millionen Euro und ein Betriebsergebnis von 114,2 Millionen Euro erreicht.

orn

KURZ NOTIERT

Die **PTW Freiburg GmbH** (Physikalisch Technische Werkstätten Doktor Pychlau) hat nach zwei Jahren Umbauzeit ihren Umzug in die Lörracher Straße - ein ehemaliges Gebäude der Haufe-Group - abgeschlossen. Das Unternehmen, das Dosimetrie-Präzisionsmesstechnik für die Strahlentherapie und Röntgendiagnostik produziert und weltweit vertreibt, verfügt damit über eine Betriebsfläche von rund 20.000 Quadratmetern. Mehrere Millionen Euro wurden investiert. Die Firma wurde 1919 gegründet, ist nach eigenen Angaben Weltmarktführer auf ihrem Gebiet und beschäftigt 350 Mitarbeiter in Freiburg, am zweiten Standort Umkirch sowie in zehn Tochtergesellschaften weltweit. Der Umsatz der PTW Freiburg GmbH hat sich im Jahr 2019 auf 55 Millionen Euro belaufen, der konsolidierte Konzernumsatz (inklusive ausländischer Töchter) auf 65 Millionen Euro. Den Umbau ausgeführt haben Sacker Architekten aus Freiburg.

Norbert Berner (67), bislang Inhaber der Engener Firma **Risa**, eines Herstellers vor allem von chirurgischen Medizin- und Dentalprodukten wie Bohrern, Sägeblättern sowie hochpräzisen Dreh- und Frästeilen, hat dieses Unternehmen an die Brüder Peter (47) und Michael (44) Voigtsberger übergeben. Die aus Memmingen stammenden neuen Inhaber blicken auf eine langjährige Erfahrung als mittelständische Familienunternehmer zurück. Michael Voigtsberger hat die Verantwortung für Vertrieb und Technik übernommen, Peter Voigtsberger für Finanzen und Personal. Kathrin Berner, die Tochter des Seniors, wird künftig als Prokuristin fungieren. Die Risa GmbH wurde 1948 gegründet und beschäftigt 20 Mitarbeiter.

Die **Fritz Hüttinger Stiftung**, Freiburg, spendet für die neu eingerichtete „Fritz-Hüttinger-Proessur für Energieeffiziente Hochfrequenzelektronik“ am Institut für Nachhaltige Technische Systeme der Universität Freiburg über einen Zeitraum von zehn Jahren insgesamt eine Million Euro. Die Professur geht an den Privatdozenten Rüdiger Quay. Bereits von 2009 bis 2019 hatte die Hüttinger-Stiftung eine Namensprofessur für Mikrosystemtechnik (IMTEC) an der Uni Freiburg mit jährlich 100.000 Euro unterstützt. Stifter sind die Eheleute Gerda und Fritz Ruf, Ehrensatorin und Ehrensator der Uni. Ihre Stiftung gründeten sie 2006. Gerda Ruf ist die Tochter des Unternehmers Fritz Hüttinger. Die Firma Hüttinger gehört heute zur Ditzinger Trumpf-Gruppe.

Sto: Trotz Corona auf Vorjahresniveau Gutes erstes, schlechtes zweites Quartal

STÜHLINGEN. Wie die Sto SE und Co. KGA, bedeutender Hersteller von Produkten und Systemen für Gebäudebeschichtungen, Ende August gemeldet hat, blieb ihr Umsatz im ersten halben Jahr mit 664,5 Millionen Euro nahezu auf Vorjahresniveau (665,1 Millionen Euro). Dabei hat die sehr erfreuliche Geschäftsentwicklung im ersten Quartal die gravierenden Auswirkungen der Coronaviruspandemie im zweiten Quartal ausgeglichen. Das erste Quartal war geprägt von den guten Witterungsbedingungen sowie positiven Einflüssen aus Erstkonsolidierungseffekten. Besonders im Inland verliefen die Geschäfte gut, während die Umsätze im Ausland auf 52,9 Prozent des Konzernvolumens gegenüber 57,1 Prozent vor einem Jahr zurückgingen. Im Juli, so das Unternehmen, lag der Umsatz deutlich über dem Vorjahresniveau. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg im ersten Halbjahr um 39 Prozent auf 44 Millionen Euro. Die Zahl der weltweit beschäftigten Mitarbeiter lag Ende Juni bei 5.646, das waren 179 mehr als ein Jahr zuvor. Für das gesamte Jahr bleibt Sto bei seiner Prognose für den Konzernumsatz von 1.490 Millionen Euro, das wären 6,6 Prozent mehr als im Vorjahr. Das EBIT soll in einer Bandbreite von 93 bis 103 Millionen Euro liegen - allerdings sei die Prognosegrundlage wegen der zahlreichen möglichen unterschiedlichen Entwicklungen der Pandemie mit erheblichen Unsicherheiten behaftet, so die Meldung. **upl**

Die gute Entwicklung im ersten Quartal hat beim Baustoffhersteller Sto die pandemiebedingte Verschlechterung im zweiten ausgeglichen. Vor allem im Inland lief es gut.



Wohnungsbaugesellschaft Villingen-Schwenningen 12,6 Millionen investiert

FREIBURG. Die Wohnungsbaugesellschaft Villingen-Schwenningen mbH (WBG) hat vergangenes Jahr einen Überschuss von knapp 30.000 Euro erwirtschaftet. 2018 waren es rund 860.000 Euro gewesen. Als Grund für den Rückgang werden im Geschäftsbericht unter anderem die umfangreichen Aktivitäten im Französischen Quartier (bis 2021 soll der komplette Bestand der WBG dort vermietet sein) sowie weniger Erträge aus Immobilienverkäufen genannt. Der Bilanzgewinn betrug rund 304.000 Euro (2018: circa 778.000 Euro), die Eigenkapitalquote 36,95 Prozent (43,12 Prozent). Investiert wurden 2019 rund 4,5 Millionen Euro in Neubauten, circa 6,7 Millionen Euro in Sanierung und Modernisierung sowie rund 1,4 Millionen Euro in die Instandhaltung der Wohnungen. Das Unternehmen verfügt über 1.445 Mietwohnungen, größter Gesellschafter ist die Stadt Villingen-Schwenningen. **sum**

50 Jahre Schurter

Elektronische Komponenten aus Endingen

ENDINGEN. Die auf die Herstellung elektronischer Komponenten spezialisierte Schurter GmbH in Endingen hat am 1. September ihr 50-jähriges Bestehen gefeiert – im kleinen Rahmen mit Coronamaßnahmen. Das Unternehmen gehört zur familiengeführten schweizerischen Schurter-Gruppe. „1970 war die Tochtergesellschaft in erster Linie als verlängerte Werkbank der Schurter AG in Luzern zur Montage von Sicherungshaltern tätig“, berichtete der heutige Geschäftsführer Bruno Ochs während der Feier. Außerdem sollte sie dem Unternehmen einen einfacheren Zugang zum europäischen Markt sichern. Als Produktionsstandort wurde die ehemalige Zigarrenfabrik in Endingen angemietet und renoviert.

Im Laufe der Jahre kamen zu den Sicherungshaltern viele Produkte hinzu: In den 1980er-Jahren begann die Schurter GmbH mit der Entwicklung und Herstellung von Folientastaturen und Frontfolien für den deutschen und schweizerischen Markt. „Im Jahr 2001 war Schurter Deutschland einer der Pioniere bezüglich resistiver Touchscreen-Anwendungen in der deutschen Industrie“, so Bruno Ochs. Heute gehöre das Unternehmen zu den Markt- und Technologieführern im HMI-Business für industrielle Anwendungen vor allem im deutschsprachigen Markt. HMI ist ein Eingabesystem und steht für Human Machine Interfaces. PCAP-Touchscreen- und integrierte Lösungen bestimmen aktuell das Geschäft von Schurter in Endingen.

Das Unternehmen hat sich im Laufe der Jahre nicht nur technologisch weiterentwickelt, sondern ist auch kontinuierlich gewachsen. 1978 wurde am Gründungsstandort ein Neubau bezogen, der bis heute mehrfach um- und ausgebaut wurde. Die Belegschaft ist von 20



Beschäftigten im Jahr 1970 auf jetzt rund 200 angestiegen. In ihrer 50-jährigen Geschichte hatte die Schurter GmbH nur drei Geschäftsführer: Kaspar Egli leitete das Unternehmen von 1970 bis zu seinem Ruhestand 1995. Auf ihn folgte der damalige technische Leiter Werner Jakob, der rund sieben Jahre später in Rente ging. Seit 2003 führt Bruno Ochs das Unternehmen. 2021 wird er in das Stammhaus nach Luzern zurückkehren und die Leitung der Schurter GmbH an Stefan Theiler, aktuell Leiter Engineering, übergeben. Die Schurter-Gruppe beschäftigt insgesamt rund 2.000 Mitarbeiter und setzte vergangenes Jahr 267,2 Millionen Schweizer Franken um.

sum

Feierten das 50. Jubiläum mit coronabedingten Einschränkungen (von links): Thomas Schurter (Chairman der Schurter-Gruppe), Bruno Ochs (aktueller Geschäftsführer der Schurter GmbH), Kaspar Egli (erster Geschäftsführer der Schurter GmbH), Ralph Müller (CEO der Schurter-Gruppe) und Stefan Theiler, künftiger Geschäftsführer der Schurter GmbH.

Spiegelhalter Holzleisten investiert in Ummantelungstechnik

1,7 Millionen Euro für zweites Werk

BERNAU. Die Spiegelhalter Holzleisten GmbH wird in der sechsten Generation von Pirmin Spiegelhalter (45) geführt, aber auch sein Vater Ernst Spiegelhalter (80) ist noch täglich viele Stunden in der Firma anzutreffen. Die Familie ist seit Mitte des 19. Jahrhunderts in der Holzverarbeitung tätig, als Lorenz Spiegelhalter anfang Salzfässer zu bauen. In den 1960er-Jahren spezialisierte sich die Firma auf Leisten. Heute bietet sie ein breites Programm von Fuß-, Sockel- und Bilderleisten, sie liefert Saunaholz, Möbelteile, Ausstattungsteile für Wohnwagen, Fensterprofile, Objektleisten sowie Teile für Fertighaushersteller, Großschreinereien und konventionelle Innenausbauer. Darüber hinaus fertigt sie mehr und mehr Ummantelungsleisten. Dabei werden Massivholz oder Platten mit Dekorfolie, Papieren, CPL oder Furnieren ummantelt. Dies ist ein gerade in Coronazeiten gut nachgefragtes Geschäft: So ummantelt Spiegelhalter Teile für Krankenhaus- und Pflegebetten und konnte im laufenden Jahr bislang ein Auftragseingangsplus von 100.000 Euro in diesem Bereich gegenüber dem Vorjahr verzeichnen.

Für die Holzummantelung hat die Firma im vergangenen Jahr ihr neues Werk 2, das einige hundert Meter entfernt vom Firmenhauptstandort in Bernau-Weierle liegt, gebaut und dafür, inklusive der Maschinen, 1,7 Millionen Euro investiert. Spiegelhalter arbeitet auch im Stammwerk mit einem sehr modernen Maschinenpark zum Schleifen, Fräsen, Bohren, Kappen und Sägen des Holzes und verfügt über eine eigene Abteilung zur Profilmesserrfertigung. Zur weiteren Ausstattung gehört eine moderne Oberflächenabteilung mit allen gängigen Standards wie UV-Lackieren, Beizen, Ölen und Wasserlackieren in RAL und NCS (beides sind weltweit eingesetzte Systeme normierter Farben). Wesentliche Grundlage für die Produktion sind darüber hinaus zwei große Trocknungslagen sowie



Das neue Werk 2 von Spiegelhalter.

klimatisierte Lagerhallen, die ein Heruntertrocknen des Holzes auf nur sechs Prozent Feuchtigkeit ermöglichen.

Spiegelhalter hat ständig 800 Kubikmeter verarbeitungsfähiger Hölzer auf Lager. Rund 30 verschiedene Holzarten befinden sich dort. Die jährliche Verarbeitungsmenge liegt bei 3.000 Kubikmetern, mehrere Millionen Laufmeter Leisten und Ähnliches werden gefertigt. Ein herber Einschnitt in der Firmengeschichte war 1979 der Brand von Fertigung und Lager, den die Firma auch mithilfe von befreundeten Unternehmen, deren Anlagen sie nutzen durfte, überwinden konnte. Spiegelhalter beliefert den Großhandel, das Handwerk, die Industrie, die Baubranche, Caravan- und Saunahersteller sowie Fensterbauer in Deutschland und ganz Europa. Der Umsatz lag im vergangenen Jahr bei knapp fünf Millionen Euro, rund 25 Mitarbeiter sind beschäftigt. **upl**

IMS Gear baut Arbeitsplätze ab

Weniger Stellen betroffen als geplant

DONAUESCHINGEN. Wie in unserer Nummer 7/8 Seite 40 berichtet, sieht sich die Firma IMS Gear in Donaueschingen gezwungen, betriebsbedingt Arbeitsplätze abzubauen. Grund dafür ist der starke Umsatzrückgang, dessen Ursachen wiederum das Schwächeln der Automobilindustrie sowie Corona sind. Von 350 Kündigungen war ursprünglich die Rede. Wie der Vorstand (Dieter Lebzelter, Bernd Schilling und Wolfgang Weber) nun Ende August mitteilen, müssen lediglich 144 Stellen betriebsbedingt abgebaut werden. Weitere rund 160 Stellen fallen durch Vorruhestand, Abbau von Leiharbeit und Zeitverträgen, normale Fluktuation sowie im Rahmen von Aufhebungsverträgen weg. Der Vorstand rechnet im

laufenden Jahr mit einem Umsatz von rund 430 Millionen Euro, das sind 100 Millionen Euro weniger als 2018 und 70 Millionen Euro weniger als 2019. Die Produktionskapazitäten, die in den vergangenen Jahren noch stärker als die Belegschaft aufgebaut worden waren, sind für ein Umsatzvolumen von 600 Millionen ausgelegt. Für 2021 hofft man wieder auf einen Umsatz von 500 Millionen und einer Auslastung von 80 Prozent. Auch will man die Abhängigkeit von der Automobilindustrie (derzeit werden 90 Prozent der Umsätze in diesem Segment erzielt) in fünf bis zehn Jahren auf 70 Prozent verringern. Dabei stehen beispielsweise Antriebslösungen für die Logistik und E-Bikes im Fokus. **upl**

KURZ NOTIERT

Die **WEFA**, Singen, mit 250 Mitarbeitern Marktführer im Bereich Strangpresswerkzeugbau, Präzisionstechnologie und CVD-Beschichtungen (Chemical Vapour Deposition), beteiligt sich an dem Konstanzer Start-up **Stim OS GmbH**. Dieses Medizintechnikunternehmen hat die Mimicking Bone Technology (MBT) entwickelt. Sie soll nun in einen Industriestandard überführt werden, der zur Produktion hoher Stückzahlen führt. MBT ist ein biochemisches Verfahren, das die Bildung von gesunden Knochen initiiert, entzündungshemmend wirkt, Implantate im Körper bestens verankert und nachhaltig einheilen lässt. Die Implantate werden vom Körper nicht als störende Fremdkörper wahrgenommen, sondern fungieren als knochenidentische Schnittstelle zwischen dem Implantat und der umgebenden Anatomie, so Stim OS Geschäftsführer Dietmar Schaffarczyk. An Stim OS bereits beteiligt sind neben Schaffarczyk der High-Tech Gründerfonds (HTGF) sowie die mittelständische

Beteiligungsgesellschaft (MBG). Sie werden ihre Anteile aufstocken. Für WEFA dient die Beteiligung dazu, ihre Beschichtungs- und Werkstoffkompetenz auszubauen und den Standort zu stärken, so die Geschäftsführer Joachim und Oliver Maier.

Das Fachmagazin „Feinschmecker“ hat dem Zwei-Sterne-Restaurant **„Ammolite“** im **Europa-Park** in Rust den Titel „Restaurant des Jahres“ verliehen. „So kosmopolitisch und glamourös sind nur wenige Toprestaurants hierzulande“, wird „Feinschmecker“-Chefredakteurin Deborah Gottlieb in einer Pressemeldung des Europa-Parks zitiert. Sie lobt sowohl die Leistung des österreichischen Küchenchefs Peter Hagen-Wiest als auch die Weinauswahl unter Leitung von Sommelier Marco Gerlach. Beides sorgt laut Gottlieb „für ein herausragendes Gesamterlebnis“. „Ammolite“ wurde 2012 im Leuchtturm des Hotels Bell Rock eröffnet. „Nicht alle waren von Beginn an von der Vision überzeugt, ein

Spitzenrestaurant in einem Freizeitpark zu eröffnen“, sagt Thomas Mack, geschäftsführender Gesellschafter des Europa-Parks und unter anderem verantwortlich für den Bereich Gastronomie. „Umso mehr freue ich mich gemeinsam mit allen Beteiligten, dass sich unsere Anstrengungen auszahlen und uns der Erfolg recht gibt.“

Der Freiburger Onlinehändler **Antriebs-technik Ebner-Seibold** will seinen Webshop **Zahnriemen24**, der täglich mehr als 2.000 Nutzer zählt, mit wissenschaftlicher Hilfe verbessern und hat dafür eine Kooperation mit der Hochschule Offenburg gestartet. Die Forscher verwenden Technologien wie Eye-Tracking, das Blickpunkt, -verlauf und -dauer auf dem Bildschirm analysiert, und Mimik-Analyse, die den emotionalen Zustand der Testpersonen erfasst, um das Einkaufsverhalten zu untersuchen und mögliche Irritationen zu entdecken. Die Erkenntnisse will das Unternehmen prüfen und umsetzen.



Während des Lockdowns mussten die meisten Einzelhändler ihre Geschäfte schließen. So wie auch dieses Modegeschäft in der Freiburger Innenstadt.

Bild: Thomas Kunz

Der Einzelhandel im Südwesten im ersten Halbjahr

„Deutliche Bremsspur“

Der baden-württembergische Einzelhandel verbuchte in den ersten sechs Monaten ein Umsatzplus von 1,7 Prozent. Das ist schlechter als in ganz Deutschland (plus 3,2 Prozent) und vor allem weniger als 2019. Zahlen für die Region gibt es nicht. Allerdings beklagen rund zwei Drittel der Mitglieder des Handelsverbands Südbaden eine Verschlechterung von Geschäftslage, Umsatz und Gewinn im ersten Halbjahr. Nur etwas mehr als 20 Prozent berichten von einer Verbesserung im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Das ist das Ergebnis einer Mitgliederbefragung des Handelsverbands Südbaden, an der im Spätsommer rund 200 Einzelhändler teilgenommen haben. Sie wurde im September der Presse vorgestellt. Hauptgrund für die Entwicklung ist der coronabedingte Shutdown, der am 18. März „quasi über Nacht“ kam, wie sich Verbandspräsident Philipp Frese erinnert, und für Geschäfte mit einer Verkaufsfläche bis zu 800 Quadratmetern am 24. April, für die größeren erst am 2. Mai endete.

Hohe Kosten, aber keine Kunden

Hans-Georg Meier, Inhaber der Meierfashion GmbH, die zwei Modehäuser in Rheinhausen sowie Ettenheim betreibt und 45 Mitarbeiter beschäftigt, berichtet von „katastrophalen Einbrüchen“. Der Shutdown sei für Modehändler zum ungünstigsten Zeitpunkt, den man sich vorstellen könne, gekommen: Die Lager waren frisch gefüllt mit der neuen Frühjahrsmode – und da-

Während Mode- und Schuhhändler einen Umsatzeinbruch von rund 30 Prozent hinnehmen mussten, wuchs der Lebensmitteleinzelhandel um etwa neun Prozent, der Fahrradhandel sogar über 20 Prozent. So uneinheitlich entwickelte sich die Branche im ersten Halbjahr. Grund war der coronabedingte Lockdown.

mit dem größten Wareneingang im ganzen Jahr. Wenig später folgten die Rechnungen – doch verkaufen konnte Meier nichts. Auf einmal hatte er Liquiditätsprobleme, was er niemals für möglich gehalten hatte. Nach dem Lockdown musste er die Ware „mehr oder weniger verschleudern“, sagt er. Da sei dann die Sommermode gefragt gewesen, mit der man geringere Umsätze mache. Insgesamt verzeichnete er – wie auch seine Mitbewerber – im ersten Halbjahr Umsatzrückgänge von etwa 30 Prozent.

Unsicherheit belastend

„Möbel waren nicht so betroffen wie der textile Bereich“, berichtet Christoph Heck, der zusammen mit seinem Bruder Carsten die Krämer Einrichtungen GmbH in Freiburg führt. Zwar hätten sie Mitte März die Verkaufsmitarbeiter nach Hause schicken müssen. Wegen der langen Lieferzeiten von etwa acht Wochen habe die Ausliefermannschaft aber durchgearbeitet. Dennoch betont er: „Die Unsicherheit, wie lange so etwas geht, war sehr belastend.“ Der Onlinehandel könne nicht über alles hinweghelfen. Ihn persönlich habe während des Shutdowns die Unsicherheit, wie es weitergeht, umgetrieben, berichtet auch Philipp Frese. „Wenn die Geschäfte stillstehen, geht die Liquidität schnell in den Keller – trotz Kurzarbeit.“ Die Frese GmbH betreibt zwei Einrichtungsgeschäfte und hat 20 Mitarbeiter. „Es hat sich angefühlt, als würde

einem der Boden unter den Füßen weggezogen“, sagt er. Nach dem Shutdown seien die Geschäfte dagegen sofort wieder gelaufen als sei nichts gewesen. Viele Einzelhändler vor allem in Innenstädten, die während des Lockdowns schließen mussten, hätten dagegen erst wieder das Vertrauen ihrer Kunden aufbauen müssen, berichtet Frese.

Fehlende Schweizer und Franzosen

Ganz anders hat Karsten Pabst, Geschäftsführer der Hieber's Frische Center KG mit Sitz in Binzen, den Lockdown erlebt. Das Unternehmen betreibt 14 Lebensmittelmärkte zwischen Bad Krozingen sowie Rheinfelden und beschäftigt rund 1.400 Mitarbeiter. Diese arbeiteten zum großen Teil während des kompletten Shutdowns, das Unternehmen selbst war systemrelevant und erlebte in der zweiten sowie dritten Märzwoche Hamsterkäufe vor allem von Klopapier, aber auch von Konserven, Mehl, Zucker und Hefe. Darauf habe man sich zumindest etwas einstellen können, sagt Pabst. Die größte Herausforderung seien die ständig neuen Informationen gewesen, die man an die Beschäftigten weitergeben musste. „Die Mitarbeiter waren verängstigt, aber sie haben uns Vertrauen geschenkt und sind gekommen“, so Pabst. Ihnen gelte ein Riesenkompiment. Die meisten der Hieber-Märkte legten, so wie auch die der Mitbewerber, im ersten Halbjahr um etwa neun Prozent zu. Die Standorte direkt an der Grenze wie der in Grenzach verzeichneten hingegen ein Drittel weniger Kunden. Hier sei Kurzarbeit nötig gewesen, sagt Pabst. Herausfordernd sei gewesen, trotzdem die normalen Öffnungszeiten von 8 bis 20 Uhr abzudecken.

Auch anderen Händlern fehlten und fehlen Kunden aus den Nachbarländern: Noch im Juli und August waren die Umsätze mit Schweizern laut der Umfrage des Handelsverbands bei 34 Prozent der Einzelhändler im Südwesten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurückgegangen, bei weiteren 25 Prozent sogar deutlich. Von stark rückläufigen Umsätzen mit französischen Kunden in diesen Monaten berichteten knapp 20 Prozent, von einem Rückgang weitere knapp 30 Prozent. Utz Geiselhart, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Südbaden, geht davon aus, dass die Einzelhändler in den Grenzregionen am stärksten von der Coronapandemie betroffen sein werden, die bis Mitte Juni ganz ohne die Kunden aus den Nachbarländern auskommen mussten. „Eine erneute Grenzschließung wäre für unsere Region dramatisch“, sagt er. Wie ist die aktuelle Lage? Inzwischen habe man sich an die neue Normalität mit Masken und Sicherheitsdienst gewöhnt, berichtet Karsten Pabst. Probleme mit Maskenverweigerern gebe es nur vereinzelt. Die Kunden würden aber seltener und kürzer kommen. „Es fehlen die Emotionen“, sagt er, darunter würden die Cafés und Backwarengeschäfte leiden. Hans-Georg Meier berichtet: „Uns fehlen die Events, um uns gegenüber dem Onlinehandel abzugrenzen.“ Er befürchtet daher: „Es wird uns weiter extrem beuteln.“ Die Masken würden das



Philipp Frese
Frese GmbH - Textiles
Einrichten, Freiburg



Hans-Georg Meier
Meierfashion GmbH,
Rheinhausen



Karsten Pabst
Hieber's Frische Center
KG, Binzen



Christoph Heck
Krämer Einrichtungen
GmbH, Freiburg



Carsten Heck
Krämer Einrichtungen
GmbH, Freiburg

Geschäft zusätzlich erschweren. „Mode ist ohne Mimik und mit Abstand ganz schwer zu verkaufen“, sagt Meier. Auch Carsten Heck betont: „Das Zwischenmenschliche ist in der Beratung schwer geworden, da wir die Mimik nicht sehen.“ Außerdem sei es für die Mitarbeiter sehr belastend, die ganze Zeit Maske tragen und dabei reden zu müssen. Die Händler hoffen daher, dass sogenannte Face Shields künftig erlaubt werden. Bei Krämer Einrichtungen laufen die Geschäfte dennoch vergleichsweise gut: „Wir sind kurz davon, den Umsatz von 2019 wieder zu erreichen“, sagt Christoph Heck. Viele hätten in Möbel investiert, da sie nicht reisen konnten.

Weitere Rückgänge erwartet

Laut Umfrage des Handelsverbands Südbaden erwartet etwa die Hälfte der Einzelhändler für das zweite Halbjahr Umsatzrückgänge im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Von einer Umsatzsteigerung gehen nur 22 Prozent aus. Für das gesamte Jahr rechnen gut die Hälfte mit Umsätzen deutlich und etwa 18 Prozent leicht unter dem Vorjahr. Eine starke oder leichte Steigerung prognostizieren jeweils rund zehn Prozent. „Wenn die Erwartungen zutreffen, wird eine deutliche Bremsspur da sein“, sagt Philipp Frese.

Rückläufig sind auch die Investitionspläne der Einzelhändler. Wer Geld in die Hand nimmt, für den steht meist Marketing an erster Stelle. Hans-Georg Meier hat bisher das Erwirtschaftete gleich wieder investiert – das ist nun anders: „Die aktive Innovationslust, die ich hatte, wird mit Sicherheit in den nächsten Jahren nicht stattfinden können“, sagt er. Carsten Heck betont, der Shutdown habe ihn darin bestätigt, „die Tugend zu wahren, konservativ zu wirtschaften“. Karsten Pabst gewinnt dem Lockdown auch Positives ab: „Wir sind unkomplizierter geworden“, betont er. Innerhalb von zwei Wochen sei ein Lieferservice auf die Beine gestellt worden. Das hätte sonst viel länger gedauert. Außerdem hätten die Mitarbeiter und damit die Berufe wie Metzger und Verkäufer eine hohe Wertschätzung erfahren.

mae

DER HANDEL 2019

Die Wachstumsraten des Jahres 2019, die der Handelsverband wegen der Pandemie erst im September verkündete, lesen sich wie aus einer anderen Zeit. Es war das erste Jahr seit Längerem, in dem alle südbadischen Regionen im Vergleich zum Vorjahr beim Umsatz ordentlich zulegten: Freiburg, nach dem Ende der Großbaustellen, um 2,1 Prozent, der Hochrhein um 2,2 Prozent, südlicher Oberrhein und Schwarzwald jeweils um 2,8 Prozent, der Bodensee um 2,9, die Ortenau um 3,6 und der mittlere Oberrhein um 3,9 Prozent. Die gesamte Region verbuchte ein Plus von 3 Prozent.

mae



Vor dem Autobahndreieck Weil am Rhein an der A 5 zeigt die neue digitale Anzeigetafel die Reisezeit nach Augst über Basel und alternativ über Rheinfelden an.

Anzeigetafeln für Verkehr über die Grenze Infos zur Reisezeit

Um den grenzüberschreitenden Verkehrsfluss zwischen Deutschland und der Schweiz zu optimieren, wurden im September digitale Anzeigetafeln aufgestellt. Hintergrund: Im Rahmen der Sanierung der Osttangente in Basel soll der grenzüberschreitende Verkehrsfluss zwischen Deutschland und der Schweiz möglichst wenig beeinträchtigt werden. Dazu haben das Schweizer Bundesamt für Straßen (ASTRA) und das Regierungspräsidium Freiburg (RP) vier automatische Reisezeitanzeigen an den Autobahnen A 5 auf deutscher Seite sowie an der A 2 in der Schweiz in Betrieb genommen. Dies teilte das RP in einer Pressemitteilung mit. Die digitalen Anzeigetafeln vor den Autobahnverzweigungen „Weil am Rhein“, „Rheinfelden West“, „Augst“ und der „Gemeinschaftszollanlage Weil am Rhein“ weisen die Verkehrsteilnehmer auf die jeweils aktuelle Reisedauer für zwei verschiedene Routenoptionen hin. Wer zum Beispiel auf der A 5 aus nördlicher Richtung komme, könne am Autobahndreieck Weil am Rhein auf der kürzeren Route über Basel in den Süden fahren (A 5, A 2/A 3). Bei Verkehrsbeeinträchtigungen in Basel könne jedoch die längere, aber weniger befahrene Alternativroute über Rheinfelden (A 5, A 98, A 861, A 2/ A 3) schneller sein.

Bild: RP-Freiburg

sum

Öffentliche grenzüberschreitende Buslinie

Dreizehn Stopps zwischen Lahr und Erstein

Im Frühjahr 2017 wurde erstmals ein Sonderlinienverkehr für grenzüberschreitende Arbeitnehmer, angepasst an die Schichtzeiten großer Produktionsfirmen, im Raum Erstein-Lahr mit täglich zwei Fahrtenpaaren angeboten. Besteller und Hauptfinanzierer war der Eurodistrikt Straßburg-Ortenau. Die Sonderlinie wurde ein Erfolg und ein Jahr später auf drei Fahrtenpaare ausgeweitet. Seit 1. September ist der Sonderlinienverkehr für Arbeitnehmer nun eine öffentliche Linie, die vor allem auch dem grenzüberschreitenden Tourismus- und Freizeitverkehr dienen soll und deren Angebot nochmals wesentlich erweitert wurde. Neben einer Interreg-Förderung von circa einer halben Million Euro für drei Jahre (was 50 Prozent der Gesamtkosten entspricht) kommen der Ortenaukreis zu 60 Prozent, die Region Grand Est zu 28 Prozent und das Department Bas-Rhin sowie der Gemeindeverband Canton d’Erstein jeweils zu sechs Prozent für die Betriebskosten auf. Der Eurodistrikt übernimmt die Kommunikation. Die Strecke zwischen dem Bahnhof Erstein und dem Bahnhof Lahr hat insgesamt 13 Stopps, davon vier auf französischem und neun auf deutschem Boden (deshalb auch die mehrheitliche finanzielle Beteiligung des Ortenaukreises). Es gibt sechs Fahrten täglich zwischen Montag und



Samstag, ausgenommen sind sowohl in Deutschland als auch in Frankreich freie Tagen. Das französische Busunternehmen Josy Schwanger SAS übernimmt mit seinen Bussen die Fahrten. Die Fahrt von Bahnhof zu Bahnhof dauert 50 Minuten, die Strecke ist 39 Kilometer lang. Das Einzelticket kostet ab Frankreich 2,50 Euro (Monatsabo 52,50 Euro), ab Deutschland als Einzelticket 2,65 Euro (Monatsabo 50,20 Euro).

Die Vertreter der beteiligten Körperschaften schnitten das deutsch-französische Eröffnungsband durch.

upl

ERFINDERBERATUNG



Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. Im IHK-Gebäude in Freiburg, Schnewlinstraße 11-13, finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: **5. November**. Im IHK-Gebäude in Lahr, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: **19. November**. Anmeldung: Petra Laumen, Telefon 0761 3858-262, petra.laumen@freiburg.ihk.de

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**, Romäusring 4, VS-Villingen, bietet Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat von **14 bis 17.30 Uhr** an. Nächste Termine: **13. Oktober** und **10. November**. Anmeldung: Geschäftsbereich Innovation, Technologie der IHK, Telefon 07721 922-181 (Rebecca Auber) oder Fax 07721 922-9181.

Homeoffice in Coronazeiten

Wann das Arbeitszimmer steuerlich absetzbar ist

Aufgrund der Coronakrise arbeiten viele Frauen und Männer im Homeoffice. Der Abzug der Kosten für das häusliche Arbeitszimmer als Werbungskosten wird dadurch teilweise erleichtert. Die bestehende Rechtslage zum häuslichen Arbeitszimmer ist nach der derzeit aktuellen Auslegung für die Arbeitnehmer trotzdem (noch) sehr einschränkend.

Ein Arbeitszimmer im steuerlichen Sinn setzt einerseits voraus, dass für die berufliche Tätigkeit kein „anderer Arbeitsplatz“ zur Verfügung steht. Dies ist unzweifelhaft gegeben, wenn die betrieblichen Räume aufgrund der Coronapandemie geschlossen sind oder auf Weisung des Arbeitgebers nicht mehr betreten werden dürfen. Sind die Räumlichkeiten des Arbeitgebers hingegen theoretisch nutzbar und der Arbeitnehmer bleibt auf Empfehlung des Arbeitgebers, der Politik und medizinischer Experten im Homeoffice, ist nicht abschließend geklärt, ob diese Voraussetzungen erfüllt sind. Andererseits setzt das Arbeitszimmer einen abgeschlossenen Raum voraus. Ein Schreibtisch im Schlaf-, Gäste-, Durchgangs- oder Wohnzimmer macht aus diesen Räumen kein Arbeitszimmer. Eine private Mitbenutzung bis zu zehn Prozent ist unschädlich.

Sind beide Voraussetzungen erfüllt und befindet sich der Mittelpunkt der gesamten betrieblichen und beruflichen Betätigung im Arbeitszimmer, da der Arbeitnehmer überwiegend (das heißt bei Vollzeitarbeitnehmern an mindesten drei von fünf Werktagen) von zu Hause aus arbeitet, sind die Aufwendungen für das Arbeitszimmer in voller Höhe absetzbar. Verbringt beispielsweise jedoch ein Vollzeitmitarbeiter nur ein bis zwei Tage pro Woche im Homeoffice, liegt sein Tätigkeitsmittelpunkt weiterhin am betrieblichen Arbeitsplatz. Der Abzug der Raumkosten für das Homeoffice ist



Bild: Eve-Katalin

dann auf 1.250 Euro pro Jahr begrenzt, sofern es dem Arbeitnehmer untersagt ist, an den Homeofficetagen im betrieblichen Büro zu arbeiten. Wird das Homeoffice nicht ganzjährig genutzt, erfolgt ein zeitanteiler Ansatz der Kosten. Der Höchstbetrag in Höhe von 1.250 Euro pro Jahr ist hingegen nicht zu kürzen.

Es ist davon auszugehen, dass das Homeoffice nach derzeitiger Rechtslage in vielen Fällen nicht die steuerlichen Voraussetzungen für den Abzug der Kosten erfüllt. Es gilt, die weiteren Entwicklungen abzuwarten. Arbeitnehmern ist daher zu empfehlen, relevante Kostenbelege vorsorglich aufzubewahren. Hierzu können unter anderem auch Fotos des Arbeitszimmers und eine Vereinbarung über die Homeofficetätigkeit gehören. Denn die Beweislast liegt stets beim Steuerpflichtigen.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH

Ein Schreibtisch im Wohnzimmer kann bislang steuerlich nicht geltend gemacht werden – ein eigenes Arbeitszimmer hingegen schon.

Verwaltungsanweisung zu Ansässigkeitsbescheinigungen

Neues zu Doppelbesteuerungsabkommen

Zur Abgrenzung ihres Besteuerungsrechts und der Vermeidung einer Doppelbesteuerung bei grenzüberschreitenden Sachverhalten hat Deutschland zahlreiche Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) für Steuern auf Einkommen und Vermögen (und einige wenige im Bereich der Erbschaft- und Schenkungsteuer) abgeschlossen. Eine aktuelle Übersicht über die geltenden DBA führt das Bundesfinanzministerium auf seiner Internetseite (www.bundesfinanzministerium.de, Rubriken Themen, Steuern).

Zentrales Abgrenzungskriterium in allen DBA ist die steuerliche Ansässigkeit in einem der beiden Vertragsstaaten des DBA. Nur der Staat, in dem die steuerliche Ansässigkeit besteht, hat ein umfassendes Besteuerungsrecht. Der Nachweis der Ansässigkeit wird durch eine Ansässigkeitsbescheinigung des zuständigen Finanzamts geführt;

dazu hat die Oberfinanzdirektion Nordrhein-Westfalen vor Kurzem drei Punkte klargestellt: Bei der Beantragung ist anzugeben, für welche Einkünfte die Bescheinigung benötigt wird. Die Bescheinigung kann nur auf dem Formblatt der Finanzverwaltung erfolgen und nicht frei formuliert werden. Für Personengesellschaften muss für jeden Gesellschafter eine gesonderte Ansässigkeitsbescheinigung beantragt werden.

Die Ansässigkeitsbescheinigung geht nicht so weit wie das „Certificate of good standing“ in vielen angelsächsischen Ländern, bei dem auch die ordnungsgemäße Gründung, der Bestand der Gesellschaft, die Zahlung aller Gebühren und Steuern oder Ähnliches bescheinigt wird. Hierfür ist auf notarielle Gründungsunterlagen und Handelsregisterauszüge abzustellen.

Stefan Lammel,
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Die Formblätter
des Finanzamtes
müssen verwendet
werden



Chinas Corporate Social Credit System hat Folgen für deutsche Unternehmen

Die Firmen im Blick

Im Jahr 2014 hat die chinesische Regierung beschlossen, ein Punktesystem einzuführen, um das Handeln aller chinesischen Staatsbürger und Unternehmen mit Geschäftsaktivitäten in China zu bewerten. Wer sich – im Sinne des Systems – gut und richtig verhält, erhält Pluspunkte. Wer gegen die Regeln verstößt, bekommt Punktabzug. Am Anfang ging es dabei primär um die chinesischen Bürgerinnen und Bürger. Künftig sollen auch Unternehmen einem umfassenden Bewertungssystem unterworfen sein, dem sogenannten Corporate Social Credit System (CSCS). Da das System bis Ende 2020 vollständig in Kraft sein wird, müssen sich alle Unternehmen, die auf dem chinesischen Markt tätig sind oder es in Zukunft sein wollen, mit dem System und seinen Anforderungen auseinandersetzen. Das CSCS ist ein standardisiertes Überwachungs- und Bewertungssystem, das Informationen über Unternehmen sammelt, bewertet und das betreffende Unternehmen je nach Bewertungsergebnis bestraft oder belohnt. Jedes Unternehmen, das auf dem chinesischen Markt tätig wird, ist dem CSCS unterworfen – unabhängig von Größe sowie Eigentümerstruktur und unabhängig davon, ob es sich um ein rein chinesisches oder sogar um ein nur im Ausland registriertes Unternehmen handelt, das über eine Tochtergesellschaft in China verfügt oder an einem Joint Venture mit einem chinesischen Partner beteiligt ist. Durch diesen weiten Anwendungsbereich soll Transparenz geschaffen und so das Vertrauen in den chinesischen Markt gestärkt werden.

Das Corporate Social Credit System in China soll bis Ende des Jahres eingeführt werden. Es betrifft auch deutsche Firmen, die geschäftlich in China aktiv sind. Wir geben einen Überblick darüber, was diese Unternehmen wissen müssen.

Basis des CSCS ist eine Datenbank, in der Informationen über das Unternehmen mit allen Tochtergesellschaften und Niederlassungen gesammelt und gespeichert werden. Als Quellen zur Informationsbeschaffung dienen von den Unternehmen zur Verfügung gestellte Informationen, Steuererklärungen, Umweltprüfungen, Geschäftsberichte und Zoll Daten, aber auch online verbreitete (Werbe-)Aussagen, Informationen aus den sozialen Netzwerken über das Unternehmen oder das (negative) Verhalten von Führungspersonalitäten oder Geschäftspartnern. Die Behörden verschiedener Ebenen und Provinzen speisen die Datenbank, die derzeit noch im Aufbau ist. Sobald diese vollumfänglich operativ ist, werden Informationen landesweit automatisch ausgetauscht werden. Die so gesammelten Informationen werden anhand zuvor festgelegter Standards bewertet. Erhält das Unternehmen eine positive Bewertung, kommt es auf die „Redlist“, bei negativer Bewertung auf eine „Close Watchlist“, bei gravierenden Verstößen auf die „Blacklist“. Zu negativen Bewertungen führen beispielsweise zu spät eingereichte oder fehlerhafte Steuererklärungen, Verstöße gegen Umweltvorschriften, unzulässige Kartellabreden, Strafverfahren wegen Korruption oder eine Häufung von Arbeitsunfällen in einem Betrieb. Auch die Kooperation mit Geschäftspartnern, die auf der Blacklist stehen, führt potenziell zu einer negativen Bewertung. Steht ein Unternehmen auf der Blacklist, drohen Steuernachteile, verstärkte Betriebsprüfungen, Import- und Exportbeschränkungen, Nachteile

Bild: AlexLMX

bei der Aufnahme von Krediten, der Ausschluss von öffentlichen Aufträgen oder Reisebeschränkungen für den gesetzlichen Vertreter (Legal Representative) des Unternehmens. Ein Unternehmen, das positiv bewertet ist und auf der Redlist steht, wird hingegen belohnt – beispielsweise mit niedrigeren Steuern, der bevorzugten und rascheren Bearbeitung von Anträgen durch Behörden und Verwaltung, weniger staatlichen Überprüfungen und einem erleichterten Zugang zu Krediten. Wer eine schlechte Bewertung erhalten hat, sollte sich darum bemühen, dass diese schnellstmöglich wieder behoben und gelöscht wird. Für das Verfahren zur Löschung gibt es noch keine einheitlichen Grundsätze. Es empfiehlt sich deshalb, zunächst die zuständigen Behörden um ihre Einschätzung zu bitten. Bei leichten und mittleren Verfehlungen kann es ausreichen, dass sich die ranghöchste Person des Unternehmens in einem Schreiben an die Behörde wendet, um Entschuldigung bittet, die künftige Regelkonformität zusichert und Nachweise dafür liefert, dass von nun an die Voraussetzungen des CSCS erfüllt werden. Bei besonders schweren Verfehlungen sind solche Maßnahmen nicht ausreichend. Dann führt nur der Zeitablauf sowie das Einreichen ausreichender Nachweise zur vollständigen Behebung der Verfehlung und zur Löschung. Je nach Art der Verfehlung kann ein Eintrag bis zu fünf Jahre für die Öffentlichkeit einsehbar bleiben.

Wer zu Unrecht eine negative Bewertung erhalten hat, ohne dass es dafür einen sachlichen Grund gab, kann sich dagegen wehren. Die Rechtsmittel reichen vom Einspruch bis hin zum verwaltungsgerichtlichen Verfahren.

Die Bewertungsergebnisse des CSCS sind grundsätzlich nicht nur staatlichen Behörden – aus regionaler und nationaler Ebene – zugänglich, sondern bei dauerhaft negativen Ergebnissen auch für die allgemeine Öffentlichkeit online einsehbar. Sowohl Belohnungen als auch Sanktionen können von verschiedenen Behörden in unterschiedlichen Provinzen und auf nationaler Ebene gemeinsam ausgesprochen werden, um deren Schlagkraft zu verstärken. So kann zum Beispiel ein Verstoß im Zollbereich zu vermehrten Inspektionen durch die Steuerbehörden führen.

Im Detail ist bis heute vieles unklar: Noch gibt es kein einheitliches, allumfassendes CSCS-Gesetz, sondern eine wachsende Vielzahl an unterschiedlichen loka-

Behörden können sowohl Belohnungen als auch Sanktionen aussprechen

len Regelungen und Verordnungen verschiedener Departemente der chinesischen Zentralregierung. Der Erlass des einheitlichen CSCS-Gesetzes hinkt der praktischen Implementierung des Systems hinterher und es wird erwartet, dass das neue CSCS-Gesetz im Jahr 2022 in Kraft treten wird. Mangels dieses Gesetzes auf nationaler Ebene fehlt die Konsistenz der verschiedenen Regelungen und Verordnungen. Es ist zu hoffen, dass das CSCS-Gesetz die Strukturen und Mechanismen des CSCS-Systems transparent und einheitlich beschreiben wird. Es ist möglich, dass mit dem Inkrafttreten des CSCS-Gesetzes weitere Sanktions- und Belohnungsmechanismen eingeführt werden.

Zusammenfassend wird das CSCS-System trotz noch fehlendem einheitlichen CSCS-Gesetz bis Ende 2020 vollständig operativ sein und in der Praxis angewandt werden. Dies ist in China nicht ungewöhnlich: Auch die Rahmenbedingungen für ausländische Investitionen wurden in China über Jahrzehnte ohne ein formelles Gesetz angewandt; das „Foreign Investment Law“ trat am 1. Januar dieses Jahres in Kraft. Angesichts der zahlreichen bereits geltenden lokalen Regelungen und Verordnungen sollten sich alle Unternehmen, die in China tätig sind, spätestens vor Jahresende mit dem CSCS befassen. Das CSCS verlangt – nicht nur – die Befolgung des geltenden Rechts, sondern darüber hinaus die sorgfältige Auswahl von Führungspersonal und Geschäftspartnern und das Beobachten des eigenen Ratings auf öffentlich zugänglichen Webseiten wie insbesondere Credit China und das chinesische Handelsregister, um bei negativen Bewertungen schnellstmöglich Gegenmaßnahmen ergreifen zu können. Das CSCS sollte deutsche Unternehmen veranlassen, ihre Tätigkeit in China zu analysieren und Risikobereiche zu identifizieren. Jedes Unternehmen ist gut beraten, ein Überwachungs- und Steuerungssystem zu implementieren, um Risiken im eigenen Unternehmen, bei leitenden Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten zu erkennen und Ratings zu überwachen. Das kostet während der intensiven Einarbeitungszeit zwar Zeit und Geld, kann aber dazu beitragen, erfolgreich auf dem chinesischen Markt Fuß zu fassen und bei positiven Bewertungen von erheblichen Vorteilen zu profitieren.

Barbara Mayer, Friedrich Graf von Westphalen & Partner/
Cheng Chen, Huiye Law, Shanghai/
Sabine Neuhaus, Kellerhals Carrard, Shanghai

Verfassungsschutz warnt deutsche Unternehmen in China

Versteckte Schadsoftware im Umlauf

Der Cyberabwehr des Bundesamtes für Verfassungsschutz sowie dem Bundeskriminalamt (BKA) liegen Erkenntnisse vor, dass deutsche Unternehmen mit Sitz in China möglicherweise der Software Goldenspy ausgesetzt waren, wodurch Dritte Zugriff auf deren Netzwerke erhalten. Der Kontakt mit der Malware kann während der Installation der offiziellen und obligatorischen steuerlichen Software

auftreten, die zum Ausfüllen von Steuererklärungen und Finanztransaktionen in China nötig ist (Intelligent Tax - auch Goldentax genannt). Das BKA will deutsche Unternehmen mit Tochtergesellschaften in China sensibilisieren und ihnen helfen, eine ungewollte Installation der Schadsoftware feststellen zu können. (www.bka.de, Rubriken Aktuelle Informationen, Warnhinweise) **tz/sum**

Schadensersatzpflicht bei Selbstmord

Die Erben haften nicht immer

Bei Suizid mit dem Pkw müssen die Erben Schadensersatz zahlen

In einem vom Oberlandesgericht Frankfurt unlängst entschiedenen Fall (Aktenzeichen: 16 U 265/19) ging es um die Frage, ob die Erben eines Selbstmörders zur Zahlung von Schadensersatz verpflichtet sind. Der Erblasser hatte sich selbst getötet, indem er sich von einem Güterzug der Deutschen Bahn überfahren ließ. Der Lokführer war schockbedingt fast zwei Jahre arbeitsunfähig. Dadurch war der Deutschen Bahn ein Schaden wegen Lohnfortzahlung und Heilbehandlungskosten in Höhe von rund 90.000 Euro entstanden. Diesen machte sie bei den Erben des Erblassers geltend. Die Klage wurde in zweiter Instanz vom Oberlandesgericht Frankfurt als unbegründet abgewiesen. Dabei waren die Feststellungen eines eingeholten gerichtlichen Sachverständigengutachtens entscheidend.

Der Sachverständige ist davon ausgegangen, „dass der Verstorbene nicht mehr in der Lage gewesen sei, seine Gedanken auf die Auswirkungen seines Tuns, insbesondere für den Lokführer, zu richten und seine Entscheidung zu verändern“. Er hat zugleich klargestellt, dass dies nicht zwingend bei jedem Suizid der Fall sein müsse. Vielmehr ist er anhand der zugrundeliegenden Gesamtumstände zu dem Schluss gekommen, dass bei dem Verstorbenen von einem „Maß der gedanklichen Einengung und Fixierung auf die Selbsttötung als alternativlos und einzig gangba-

ren Weg in einer unerträglichen Krisensituation unter Ausblendung aller entgegenstehenden Erwägungen“ auszugehen sei.

Anhand dieses Gutachtens kam das Gericht zu dem Ergebnis, der Erblasser habe nicht schuldhaft gehandelt. Er habe nur noch ein Ziel - seinen Freitod - gekannt, weder zwischen richtig und falsch unterscheiden noch Alternativen wahrnehmen können und damit den entstandenen Schaden „in einem die freie Willensbestimmung ausschließenden Zustand krankhafter Störung der Geistestätigkeit“ (Paragraf 827 des Bürgerlichen Gesetzbuchs) verursacht, sodass eine vorliegend allein in Betracht kommende verschuldensabhängige Haftung ausschied.

Fazit: Bei Selbstmord des Erblassers kommt es für die Frage, ob für einen hierdurch schuldhaft verursachten Schaden die Erben haften, auf die Umstände des Einzelfalls an. Dies eröffnet einen erheblichen Ermessensspielraum mit entsprechenden Wertungsrisiken. Ist davon auszugehen, dass der Erblasser die schadensträchtige Tragweite seines Handelns erkannte, handelte er schuldhaft, und die Erben haften. Ebenso haften sie grundsätzlich bei einer verschuldensunabhängigen Schadensersatzpflicht, wie zum Beispiel bei einem Suizid des Erblassers mit dem Pkw.

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

KfW-Darlehen zur Überwindung der Coronakrise

Zum Teil sind Ausschüttungen an Gesellschafter erlaubt



Anlässlich der Coronakrise bietet die Bundesrepublik Deutschland Unternehmen über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) Kredite an. Nach den Merkblättern der KfW sind Gewinn- und Dividendenausschüttungen während der Laufzeit des Kredits grundsätzlich unzulässig. Bei Private-Equity-Investoren gibt es eine Sonderregelung: Eine Gewinnausschüttung darf an die Investoren nur dann nicht erfolgen, wenn mindestens ein Private-Equity-Investor „maßgeblichen Einfluss“ im Sinne des Handelsgesetzbuchs (Paragraf 311 Abs. 1 S. 2 HGB) hat. Ein

maßgeblicher Einfluss wird danach vermutet, wenn ein Unternehmen bei einem anderen Unternehmen mindestens 20 Prozent der Stimmrechte innehat. Daraus folgt im Umkehrschluss, dass das Ausschüttungsverbot nicht gilt, wenn Private-Equity-Investoren beteiligt sind, aber kein Private-Equity-Investor mehr

als 19,9 Prozent der Stimmrechte an dem Unternehmen hält. Private-Equity-Investoren im Sinne dieser Regelungen sind die klassischen institutionalisierten Beteiligungsgesellschaften, die durch das Einbringen von Eigenkapital oder Eigenkapital-varianten Finanzierungsformen an nicht börsennotierten Unternehmen beteiligt sind, um deren Wachstum zu fördern. Private Investoren fallen nach Mitteilung der KfW nicht darunter, und zwar unabhängig davon, ob sie als Privatperson oder durch eine Gesellschaft an einem nicht börsennotierten Unternehmen beteiligt sind. Sind nur private Investoren beteiligt, bleibt es bei dem generellen Ausschüttungsverbot.

Diskutiert wird in diesem Rahmen auch, ob die in stillen Beteiligungsverträgen und Genussrechtsverträgen vorgesehene gewinnabhängige (Zusatz-)Vergütung auch unter das Ausschüttungsverbot fällt. Dem ist nicht so. Dividenden und Gewinnausschüttungen sind Gewinnverwendungen zugunsten der Aktionäre und Gesellschafter, nicht aber zugunsten von Nichtgesellschaftern. Ausschüttungen sind zudem bilanziell als Gewinnverwendung zu qualifizieren, während gewinnabhängige Vergütungen Aufwand darstellen.

Gerhard Manz, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Bild: zest_marina - stock.adobe.com



Bilder: BWiHK

Neue Ausbildungskampagne der baden-württembergischen IHKs „Mach doch, was Du willst.“

Unter dem Motto „Mach doch, was du willst.“ möchten die zwölf baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern Schulabgänger für das Thema Ausbildung begeistern. In der neuen Ausbildungskampagne werden dafür unterschiedliche Berufsfelder der rund 330 Ausbildungsberufe präsentiert sowie Karriereoptionen aufgezeigt. „Die Kampagne zeigt die ganze Vielfalt der Ausbildungsberufe auf und stellt die Chancen heraus, die eigenen Fähigkeiten und Interessen einzubringen und auszubauen. Denn eine Ausbildung soll sinnvoll sein und Spaß machen. Das ist das richtige Rezept für einen erfolgreichen Start ins Berufsleben“, sagt Wolfgang Grenke, Präsident des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertags. Aufgrund der Coronapandemie fielen dieses Jahr zahlreiche Veranstaltungen zur Berufsorientierung aus. „Dabei ist die Berufswahl eine der wichtigsten Ent-

scheidungen, die ein junger Mensch zu treffen hat. Deshalb ist es umso wichtiger, dass wir mit dieser Kampagne Jugendliche gerade jetzt über die Vorteile und Perspektiven einer Berufsausbildung informieren“, erklärt Simon Kaiser, Leiter für Aus- und Weiterbildung bei der IHK Südlicher Oberrhein.

Die Kampagne spricht Jugendliche zielgruppengerecht auf dem Instagramkanal „mach.doch.was.du.willst.“ an. Auf der Website www.mach-doch-was-du-willst.de können sich Interessierte zudem über das Thema Ausbildung in Baden-Württemberg informieren und sich durch Zahlen, Fakten und Kategorien wie beispielsweise „4 Ausbildungsberufe, von denen du bestimmt noch nichts gehört hast“ oder „Jobs für Morgenmuffel“ ein Bild über die vielfältigen Ausbildungsmöglichkeiten machen. Für die Motive wurden Azubis aus ganz Baden-Württemberg fotografiert. heo

Ziel: Schulabgänger für Ausbildung begeistern

Zahlen zum Ausbildungsstart in Baden-Württemberg

Deutlich weniger neue Lehrstellen

Corona hinterlässt deutliche Spuren auf dem Ausbildungsmarkt im Südwesten. So starteten am 1. September 6.280 weniger Auszubildende bei Betrieben aus Industrie, Handel und Dienstleistung in Baden-Württemberg ins Berufsleben als 2019. Rund 34.250 Neueintragungen gab es bei den IHKs im Land, das sind 15,5 Prozent weniger Ausbildungsverträge als ein Jahr zuvor. Vom Rückgang besonders betroffen sind die Medien-, Veranstaltungs- und Tourismusbranche sowie das Verkehrs- und Transportgewerbe. Das Gastgewerbe verzeichnet ebenfalls in einigen Regionen ein deutliches Minus. Zudem muss die Industrie bei der Zahl der neuen Auszubildenden Federn lassen. Hier kommt zum coronabedingten Rückgang auch der Transformationsprozess aufgrund von Digitalisierung und E-Mobilität, wodurch Berufe wie zum Beispiel In-

dustriemechaniker oder Industriekaufmann nicht mehr wie früher nachgefragt werden. Auch die Servicebranche wie IT-Dienstleister und Banken sind von den Folgen der Coronakrise betroffen und bilden aktuell weniger aus. Viele arbeiten hier im Homeoffice und können eine Ausbildung vorwiegend in Präsenzform nicht mehr durchführen. Ein Plus bei den neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen können dagegen die Versicherungen verbuchen. Der Rückgang beim Lehrstellenangebot bedeutet nicht, dass junge Menschen jetzt weniger Chancen auf eine Berufsausbildung haben als vor Corona. Laut Arbeitsagentur standen im Südwesten Ende Juli 19.000 Bewerbern 29.000 freie Lehrstellen gegenüber. In der Vergangenheit konnten jährlich tausende Ausbildungsplätze nicht besetzt werden. bwihk



Bild: IHK-Rhein-Neckar-Matthias-Kruse

Interview über Indiens neue Rolle im Asien- und US-Geschäft

» Zeigen, dass es auch ohne China geht «

Die Rahmenbedingungen für das Auslandsgeschäft deutscher Unternehmen verändern sich grundlegend durch die Coronapandemie, sowie USA-China-Konflikt und die fortschreitende digitale und ökologische Transformation. Welche Rolle Indien für das Gesamtgeschäft deutscher Unternehmen einnehmen kann und sollte, diskutierte Gabriele Borchard vom Kompetenzzentrum Indien der IHK Rhein-Neckar mit Bernhard Steinrücke, Hauptgeschäftsführer der Deutsch-Indischen Handelskammer (AHK Indien). Die AHK begleitet deutsche Unternehmen auch in Coronazeiten vor Ort in Indien.

Gabriele Borchard: Die weltweite Coronakrise hat einseitige Abhängigkeiten Indiens in der Lieferkette, insbesondere in China, zu Tage befördert. Ein Grenzkonflikt mit dem Nachbarn China hat zu dem Verbot von chinesischen Apps und zu Verzögerungen bei der Abwicklung von Waren aus China geführt. Wie abhängig ist Indien von China?

Bernhard Steinrücke: Das bilaterale Handelsvolumen zwischen Indien und China lag 2019 bei rund 82 Milliarden US-Dollar, wobei Indien schon seit Jahren ein sehr großes Außenhandelsbilanzdefizit mit China aufweist. 14 Prozent der indischen Importe kommen aus China, wobei Indien in vielen Bereichen extrem abhängig von China ist – und das schon lange vor

der Coronakrise. Zwei Bereiche sind hier besonders herausragend: die Pharma- und die Elektronikindustrie. Indien gilt als Apotheke der Welt – rund 80 Prozent der pharmazeutischen Rohmaterialien und auch 70 Prozent der fertigen Medikamente stammen aus China. Indien erfährt hier also die gleiche Abhängigkeit von China wie auch die europäischen Länder. Bei Elektronikprodukten stammen 60 bis 70 Prozent aus China und Hongkong. Die Abhängigkeit geht sogar in Bereiche, in denen man das gar nicht so vermutet. Zum Beispiel in den Verteidigungsbereich: Viele der Produkte, die die indische Armee braucht und kauft, kommen aus China. Ein Beispiel: Metallteile in schussicheren Westen kommen aus China.

Eine dauerhafte Lösung im USA-China-Konflikt scheint in weiter Ferne. Es dürften sich drei Wirtschaftsräume herausbilden: ein China-zentrierter, ein US-zentrierter und ein EU-zentrierter Wirtschaftsraum. Indien will unabhängiger von China werden und im Handel mit China Alternativen finden. Kann das gelingen und wenn ja, wie? Welche Auswirkungen sehen Sie dabei?

Ein großes Dilemma in Indien ist das Zusammentreffen der indischen Händlermentalität mit der indischen Konsumentenrealität. Die indische Händlermentalität ist: billig einkaufen und mit kleiner Marge billig weiterverkaufen. Die indische Konsumentenrealität heißt: billig kaufen. Die Inder haben vorwiegend in China eingekauft, und so wuchs die Abhängigkeit von China immer mehr. Mit Corona wurden zunächst die Lieferketten in China gestört, das heißt aus China kam nichts. Und in Indien wurde aufgrund von Covid-19 weniger konsumiert, sodass der Druck durch die Käufer wegfiel und der Lieferant nicht liefern konnte. Premier Modi nutzt diese Situation und will nun zeigen, dass es auch ohne China geht. Eine aktuelle Studie belegt, dass gut 300 Produkte drei Viertel der Importe aus China ausmachen. Jetzt analysiert man, welche dieser Produkte aus anderen Ländern bezogen werden können und welche man auch vor Ort selbst produzieren kann. Der Druck der indischen Regierung ist immens, viele Produkte, die aus China importiert wurden, vor Ort in Indien zu produzieren. Auf der anderen Seite werden auch kritische Stimmen laut. Deutsche Unternehmen in Indien sind nicht nur begeistert von Modis neuer Politik „Make in India for the world“. Viele globale Unternehmen haben eine weltweit fein austarierte Lieferkette. So hat der VW-Chef in Indien sich sehr klar gegen die Politik der indischen Regierung gewandt: Er vertritt die Meinung, wenn man aus Indien exportieren wolle, müsse man in Kauf nehmen, aus anderen Ländern, gemeint ist China, zu importieren.

Apple will durch Risikostreuung in seiner Supply-Chain auch weiterhin den US-Markt beliefern können. Das US-Unternehmen hat deshalb seinen taiwanesischen Zulieferer Foxconn dazu bewogen, einen Teil seiner Fertigung aus der Volksrepublik China nach Indien zu verlagern. In welchen anderen Industrien und in welchem Ausmaß finden solche Fertigungsverlagerungen mittlerweile statt?

Foxconn ist keine Verlagerung per se aus China nach Indien, sondern der großen Nachfrage in Indien geschuldet. Apple will seit Jahren groß in Indien einsteigen, sie haben Milliarden-Investitionen angekündigt. Da ist nie richtig etwas draus geworden. Jetzt erhöhte in der Tat Indien, aber auch Apple den Druck, in Indien zu produzieren. Auch Samsung hat sein größtes Handywerk weltweit vor gut einem Jahr in Indien gebaut, ebenfalls wegen der großen Binnennachfrage. Das Problem bei Handys, wie bei vielen anderen Elektronikprodukten, ist, dass es eine sehr kleinteilige Fertigungskette hat, bei der sehr viele Teile aus allen möglichen Ländern verbaut werden. Ein sehr hoher Anteil dieser Kleinteile

kommt aus China. Indien steht nun vor der Frage, ob dort nur Assembly gemacht werden soll oder ob man in der Wertschöpfungskette viel tiefergehend einzelne Produkte herstellt. Hier ist China um Jahre voraus, denn China produziert für die ganze Welt. Auf jeden Fall lohnt sich eine genaue Analyse der Lieferkette für einzelne Produkte, denn auch in China kommt nicht alles aus China. Vieles stammt aus Taiwan, einiges auch aus Japan oder Korea und wird in China zusammengesetzt. Richtig ist, dass China die Fertigungstiefe mittlerweile perfektioniert hat. Und hier steckt die Herausforderung, denn das erreicht man nicht über Nacht.

Indien scheint verstärkt den Schulterschluss mit den USA zu suchen und sich diesem Wirtschaftsraum anzunähern. Wie gut ist der Zugang zum US-Markt für Waren- und Dienstleistungsanbieter aus Indien aktuell tatsächlich?

Die USA sind nach China und den Vereinigten Arabischen Emiraten der drittgrößte Handelspartner Indiens. Hier sprechen wir auch über ein Volumen von rund 88 Milliarden US-Dollar, wobei Indien mit den USA einen Handelsbilanzüberschuss hat. Indien exportiert in die USA vor allem Textilien und Dienstleistungen. Insbesondere Software wird in Indien für amerikanische Unternehmen entwickelt. Sehr viele Inder leben in den USA und sind dort im IT-Bereich tätig. Indien ist der größte Empfänger von Transferleistungen von Auslandsindern, auch aus diesem Grund sind die USA für Indien sehr wichtig. Es gibt auch immer wieder Konflikte mit den USA. Präsident Trump moniert regelmäßig, dass auf eine Harley Davidson bei der Einfuhr nach Indien ein Zoll von 100 Prozent anfällt. Die Motorräder, die Indien in die USA exportiert, haben einen Einfuhrzoll von zehn Prozent, wobei die Anzahl der exportierten Motorräder sehr gering ist. Trump erschwert aktuell die Vergabe von Arbeitsvisa, mit denen indische Softwareingenieure in die USA einreisen und arbeiten können. Insofern ist auch das Verhältnis Indien-USA nicht konfliktfrei. Auf der anderen Seite ist auch die EU ein sehr wichtiger Partner für Indien. Am 15. Juli fand der EU-Indien-Summit statt. Da wurden zahlreiche Vereinbarungen getroffen, unter anderem auch im Bereich Handel, der weiter ausgebaut werden soll.

Der Automobilsektor in Indien schwächelt massiv, und das schon vor Corona, eine Erholung ist nicht in Sicht. Davon sind auch deutsche Automotive-Unternehmen stark betroffen. Welche Geschäftschancen bieten sich deutschen Unternehmen in welchen Kundenbranchen und Marktsegmenten – aktuell und perspektivisch nach Corona?

Das größte Problem in Indien ist momentan die mangelnde Nachfrage. Die Menschen tun sich schwer in solch schwierigen Zeiten mit neuen Investitionen. ▶



Bild: AHK Indien

Bernhard Steinrücke, Hauptgeschäftsführer der Deutsch-Indischen Handelskammer

› Davon ist die Automobilbranche natürlich besonders betroffen. Motorräder und Traktoren gehen aktuell ganz gut, weil sie vor allem auf dem Land gekauft werden. Der Monsun ist diese Saison recht gut ausgefallen, deshalb geht es der Bevölkerung auf dem Land relativ gut. Aber wenn man sich den Pkw-Bereich anguckt, dann ist es in der Tat noch sehr mühsam, und das wird auch noch eine ganze Weile dauern. Aufgrund von Corona liegt ein Schwerpunkt der Regierung für Investitionsförderung natürlich im Pharma- und Medizintechnikbereich.



Bild: Sagittarius Pro

Modis Forderung ist, dass im Land der Nachfrage auch ein großer Teil der Wertschöpfung erfolgen soll. Premierminister Modi hat im Rahmen der 125. Jahreshauptversammlung des indischen Industrieverbandes CII angekündigt, in bestimmten Produktbereichen den Produktionsauf- und -ausbau vor Ort zu unterstützen.

Unter anderem in den Bereichen Möbel, Schuhe, Klimaanlage und Pharmaprodukte. Diese Konsumgüter sollen verstärkt in Indien gefertigt werden, und indische Unternehmen werden mit erheblichen Zuschüssen unterstützt, um die Produktion aufzubauen. Hier steckt ein enormes Potenzial für deutsche Maschinen- und Anlagenbauer: Die indischen Produzenten werden die Fertigungsmaschinen zukaufen müssen.

Welche Verbesserung der Rahmenbedingungen wird die Regierung Modi aufgrund der wirtschaftli-

chen Krise in Indien kurz- und mittelfristig vornehmen, auch um ausländische Investoren im Land zu halten beziehungsweise neue anzulocken – Stichworte: Arbeitsrecht, Grunderwerb, Bürokratie?

Das Credo von Premierminister Modi „Red carpet instead of red tape“ ist zwar gut und schön, aber die Realität muss dann doch differenzierter betrachtet werden. Indien ist zwar im Ranking „Ease of doing Business“ der Weltbank von Platz 134 auf Platz 63 innerhalb von fünf Jahren hochgeschossen. Um wirklich mit anderen Ländern konkurrieren zu können, muss man aber mindestens auf Platz 25 sein – davon ist Indien noch sehr weit entfernt. Vor allem, wenn man mal genauer schaut, in welchen Bereichen Indien besser geworden ist und in welchen noch Luft nach oben ist: Die Bereiche „Schutz von Kleinaktionären“ oder „Einführung des Insolvenzrechts“ sind nicht die wichtigsten für ausländische Investoren. Aber in wirklich relevanten Bereichen, zum Beispiel „Durchsetzung von Forderungen oder von Verträgen“, liegt Indien immer noch sehr weit hinten. Hier muss der Druck weiter aufrechterhalten werden. Zumal das Weltbankranking des „Ease of doing Business“ nur für Delhi und Mumbai gilt und gar nicht für ganz Indien. Im Moment versuchen einzelne Bundesstaaten zum Beispiel beim Thema Arbeitsrecht aktiv zu werden. Das heißt, sie haben wegen Corona das geltende Arbeitsrecht temporär ausgesetzt. Die indische Regierung und auch die einzelnen Bundesstaaten bemühen sich in der Tat sehr um Neuinvestitionen und werben mit vereinfachten, unbürokratischen Bedingungen beim Landerwerb. Aber die Realität sieht natürlich anders aus.

Interview: Gabriele Borchard



Die AHK Indien steht deutschen Unternehmen bei der Standortwahl zur Seite: <https://indien.ahk.de/>



Kompetenzzentrum Indien der IHK Rhein-Neckar:

Gabriele Borchard
☎ 0621 1709-131

✉ gabriele.borchard@rhein-neckar.ihk24.de

Marlene Bay
☎ 0621 1709-130

✉ marlene.bay@rhein-neckar.ihk24.de

Veranstaltung zu Solar- und Wassertechnik am 7. Oktober in Freiburg

Lösungen für Afrika

Ostafrika bietet vielfältige Potenziale im Bereich der erneuerbaren Energien. Auch an der Schnittstelle Energie/Wasser und Umwelt entstehen neue technische Möglichkeiten. So ist beispielsweise das Ingenieurbüro Kwatee Sustainable Solutions GmbH aus Lörrach auf nachhaltige Lösungen im Bereich der Trinkwasser- und Abwassertechnik spezialisiert. Kwatee begleitet beziehungsweise realisiert Projekte in Afrika und auch in Europa. Zum einen fokussieren sich die Projekte auf die Aufbereitung von Trinkwasser mit und ohne Photovoltaik, zum anderen auf die industrielle Prozesswasseraufbereitung und Abwasserreinigung. Am **7. Oktober** werden die Potenziale der Branchen Energie, Wasser und Umwelt im östlichen Afrika bei einer Veranstaltung im Freiburger Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme (Heidenhofstraße 2, 79110 Freiburg) näher beleuchtet. Sie findet von 12 bis 16 Uhr statt.

Im Anschluss ist bei einem Imbiss Zeit fürs Netzwerken. Interessierte können anhand von Projektbeispielen erfahren, welche Techniken in den ostafrikanischen Ländern besonders nachgefragt sind und welche Lösungen und Anwendungsfelder bereits entwickelt wurden. Die Kooperationsveranstaltung wird durchgeführt von den baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern, der Delegation der deutschen Wirtschaft für Ostafrika, dem Bundesverband Solar, dem Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme, dem EZ-Scout Programm sowie der SDS International GmbH und der Kwatee Sustainable Solutions GmbH. Die Teilnahme vor Ort kostet 45 Euro, virtuell 30 Euro. Eine Anmeldung ist erforderlich. **tz**



Simone Iltgen ✉ ez-scout@reutlingen.ihk.de
🌐 <https://veranstaltungen.ihkrt.de/energyforafrika>



Wohlfühlwege im Schwarzwald

Schöne Landschaften, tolle Ausblicke, die Natur oder gutes Essen genießen und bei all dem die Seele baumeln lassen – das wollen die Autoren der Reihe „Wandern für die Seele“ des Droste-Verlags ihren Lesern ermöglichen. Im Band „Schwarzwald. Der Süden“ haben der (Gesundheits-)Wanderführer Martin Kuhnle und die Entspannungstrainerin Heidi Maria Kuhnle 20 sogenannte Wohlfühlwege im Schwarzwald – genauer: zwischen Lauterbach im Norden und Höchenschwand im Süden – zusammengestellt. So schwärmen sie für die mystische Natur in der Rötenschlucht und die pure Wasserkraft am Menzenschwander Wasserfall. Der Band macht Lust, Bekanntes wieder und Unbekanntes neu zu erkunden. **mae**

Heidi Maria/Martin Kuhnle | Wandern für die Seele. Schwarzwald. Der Süden
Droste | 192 Seiten | 16,99 Euro

Ratgeber für die tägliche Zollabwicklung

Das Buch „Zollrecht für Praktiker“, das in zweiter, aktualisierter Auflage vorliegt, ist ein nützlicher Ratgeber für alle, die in der täglichen Arbeit mit Fragen der Zollabwicklung, des Warenursprungs sowie den Zusammenhängen der Umsatzsteuer im internationalen Warenverkehr zu tun haben. Das notwendige Fachwissen für den Einstieg und die Arbeit in der Zollabteilung wird kompakt vermittelt – Sonderfälle oder komplexe Teilthemen bleiben außen vor. Das ist hilfreich für Neu- und Quereinsteiger. Durch zahlreiche praktische Beispiele sowie Übungen zu den Kapiteln ist der Band sowohl Nachschlagewerk wie auch Lehrbuch. **tz**

Nora Grubert u.a. | Zollrecht für Praktiker
Reguvis Fachmedien | 534 Seiten | 48 Euro



Anleitung fürs Wachsen des Unternehmens

Während in der Coronakrise die einen mühsam versuchen, ihr Unternehmen am Leben zu halten, können sich andere kaum vor Aufträgen retten. Unternehmer, deren Firmen wachsen, müssen dabei vieles beachten, um weiter erfolgreich zu bleiben. Ralph Spiering, selbst erfolgreicher mittelständischer Unternehmer, gibt Mitstreitern in seinem bei Murmann und Haufe gemeinsam erschienenen Praxisbuch „Gekonnt wachsen“ hilfreiches Handwerkszeug für diesen Prozess mit auf den Weg. Dabei geht es vor allem um Mitarbeiter, Prozesse, Kunden, Finanzen und Führung. Er zeigt seinen Lesern, wie sie aus seinem Plan für diese Bereiche ihren eigenen machen und so weiter nachhaltig wachsen können. **mae**

Ralph Spiering | Gekonnt wachsen
Murmans/Haufe | 323 Seiten | 39,95 Euro



Das 1x1 der Gastronomie

Wer eine Gaststätte betreiben will, muss viel wissen: angefangen von lebensmittelrechtlichen Kenntnissen über das Hygienerecht bis hin zum Jugendschutzgesetz. Zudem muss der Gastwirt den Überblick über viele nationale und zunehmend auch europäische Vorschriften behalten. Die erforderliche Unterrichtung wird bei der IHK erteilt. Die DIHK-Publikation „Das 1 x 1 der Gastronomie“ unterstützt den Gastronom dabei, sich an sämtliche Vorschriften und Gesetze zu halten. Die Vorgängerbroschüre „Was der Gastwirt wissen muss“ wurde überarbeitet, aktualisiert und umbenannt. Neu sind zudem eine Checkliste, das Muster für Dokumentationspflichten sowie das Kontrollsystem Hygieneampel. **dihk**

Thomas Zydeck/ Frank Döblitz | Das 1 x 1 der Gastronomie
DIHK-Verlag | 296 Seiten | 19,50 Euro zzgl. Versandkosten (www.dihk-verlag.de)



Messe Straßburg

Neustart nach dem Corona-Lockdown

Die in der ersten Septemberhälfte stattgefundenene Straßburger „Foire Européenne“ (Europamesse) war die erste Mehrbranchen-Publikumsmesse in Frankreich nach der dortigen Lockerung des Lockdowns. Dabei wurden bei diesem Testfall die üblichen Corona-Hygiene- und Sicherheitsvorschriften streng befolgt. Anstelle von sonst 500 waren nur noch rund 300 Aussteller vorwiegend aus der nahen Region vertreten, und das Ausstellungsspektrum war auf die drei Bereiche Bauen/Wohnen, Shopping und Gastronomie reduziert. Es durften bis zu maximal 5.000 Personen zeitgleich auf dem Messegelände anwesend sein. Die letztlich tatsächliche Besucherzahl an den elf Messetagen wurde von der Messeleitung nicht veröffentlicht. Laut Medienberichten dürfte sich jedoch im Vergleich zu den letztjährigen 164.000 Besuchern ein auch über die coronabedingten Begrenzungen hinausgehender deutlicher Einbruch ergeben haben. In der Regel ist die Europamesse der größte Umsatzträger der Straßburger Messe- und Kongressgesellschaft Strasbourg Evénements. 2019 trug sie mit 3,3 Millionen Euro zu über 18 Prozent des Gesamtumsatzes der Gesellschaft von 18,1 Millionen Euro bei. Insgesamt verzeichneten 2019 neun Eigenmessen und 28 Gastmessen über



Die Straßburger Mehrbranchen-Europamesse beherbergt stets einen lebhaften Spezialitätenmarkt.

424.400 Besucher. Kongresse, Konzerte und sonstige Events zählten weitere 186.180 Teilnehmer beziehungsweise Besucher. Die Gesellschaft beschäftigte Ende des Jahres 111 Festangestellte. Die durch die Messe- und Kongressaktivitäten 2019 generierte Umwegrentabilität zugunsten von Gastronomie, Hotels und Handel in Straßburg und Umgebung wird auf 143 Millionen Euro geschätzt. Das entstehende neue Messegelände mit 26.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche in festen Hallen, 32.000 Quadratmeter Freigelände und direkter Verbindung zum benachbarten Kongresszentrum soll bis 2022/2023 fertiggestellt werden.

Bild: Nicolas Roges

epm

Die Corona-Sicherheitsmaßnahmen verlangen meist Onlinetickets, zum Teil sind die Besucherzahlen begrenzt. Bitte beachten Sie die jeweiligen Messewebseiten.

1. Freiburger Art Fair, Freiburg, Künstlermesse: Kunstwerke Freiburger Künstler im Direktverkauf, 9. und 10. Oktober, Fr 18.30 bis 22 Uhr (Preview 16 bis 18 Uhr), Sa 10 bis 18.30 Uhr, Messegelände, Kooperationsmesse, Tel. +49 761 3881-02, www.faf-freiburg.de

Pätch, St. Gallen, Mehrbranchen-Publikumsmesse: Kultur, Kulinarik, Erlebnis, Markt- und Produktangebote, 9. bis 11. Oktober und 16. bis 18. Oktober, jeweils Fr/Sa 10 bis 20 Uhr, So 10 bis 18 Uhr, Olma-Messegelände, Tel. +41 71 242 01 001, www.paetch.ch

Mein Zuhause! Hegau 2020, Singen, Messe für Kaufen, Bauen, Sanieren, mit Fachvorträgen, 10. und 11. Oktober, 10 bis 17 Uhr, Stadthalle, Gastveranstaltung, Tel. +49 831 20 69 95-0, www.meinzuhaeuse.ag/hegau/

Blickfang, Basel, Designprodukte, 16. bis 18. Oktober, Fr 12 bis 20 Uhr, Sa 11 bis 20 Uhr, So 11 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 71 1 33 33 33, www.blickfang.com

lände, Gastveranstaltung, Tel. +49 711 9990 93 90, www.blickfang.com

Leben und Tod, Freiburg, Messe und Kongress zu allen Fragen am Ende des Lebens, 23. und 24. Oktober, Präsenzmesse/kongress oder virtuelle Teilnahme (Hybridformat, mit online-Anmeldung), Gastveranstaltung, Messegelände, Tel. +49 421 3505 588, www.leben-und-tod.de

Haus Bau Energie, Tuttlingen, Baumesse, mit Fachvorträgen, 23. bis 25. Oktober, 10 bis 18 Uhr, Stadthalle, Gastveranstaltung, Tel. +49 7031 791-0, www.hausbauenergie.de

Offerta, Karlsruhe, Mehrbranchen-Publikumsmesse: Freizeit, Bauen, Lifestyle, Markthalle, 24. Oktober bis 1. November, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 721 3720 5197, www.offerta.info

Salon Auto Moto Classic, Straßburg: Oldtimer, Motorradveteranen, Sonder-schauen, 23. bis 25. Oktober, Fr 14 bis 21 Uhr, Sa 10 bis 20 Uhr, So 10 bis 18 Uhr, Messegelände neben dem Kongresszentrum (Palais des Congrès), Tel. +33 3 88 37 67 86, www.automoto-classic.com

45. Basler Sammlerbörse: umfassendes Spektrum von Sammlerobjekten, 6. bis 8. November, Fr 11 bis 17 Uhr, Sa 9 bis 17 Uhr, So 9 bis 16 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +41 79 670 00 74, www.basler-sammlerboerse.ch

Haus Bau Energie, Friedrichshafen, Baumesse, mit Fachvorträgen, 6. bis 8. November, Fr 12 bis 18 Uhr, Sa/So 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 7031 791-0, www.hausbauenergie.de

Résonance(s) 2020, Straßburg, 9. Europäische Messe für Kunsthandwerk, 6. bis 9. November, 10 bis 19.30 Uhr, letzter Tag bis 18 Uhr, Messegelände neben dem Kongresszentrum (Palais des Congrès), Gastveranstaltung, Tel. +33 3 88 08 39 96, www.salon-resonances.com

Digitale Messeformate anstelle Präsenzmessen: Fakuma Internationale Fachmesse für Kunststoffverarbeitung (Friedrichshafen): www.fakuma-messe.de mit „Fakuma Virtuell 2020“, **Art Basel** Internationale Kunstmesse (Basel, virtuell 28. bis 31. Oktober): www.artbasel.com/ovr (Kunst des 20. Jahrhunderts)

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

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Nachfolger für Gebäudedienstleistungsunternehmen gesucht: Gut eingeführtes Gebäudedienstleistungsunternehmen, Hausmeisterservice mit Objekten in Müllheim, Bad Krozingen und Freiburg sucht Nachfolger.

LR-EX-A-27/20

Vertriebsagentur sucht Nachfolge. Handelsvertretung in der Hausbaubranche aus Altersgründen abzugeben beziehungsweise zu übernehmen. Technische, kaufmännische und vertriebliche Fähigkeiten und Erfahrungen sollten vorhanden sein. Einarbeitung und weitere Unterstützung wird gewährleistet. Vertriebspersonal und Gebäude könnten übernommen werden.

LR-EX-A-28/20

Profitables Modegeschäft in Konstanz-Stadtmitte, seit 17 Jahren eingeführt, mit Stammkundschaft – auch aus der Schweiz – aus gesundheitlichen Gründen abzugeben. Auf über 200 Quadratmetern bieten wir in schönen hellen Räumen mit besten Mietkonditionen ausgewählte Damen- und Herrenmode an. Die Umsatzrendite liegt bei circa 20 Prozent.

KN-EX-A-610/20

Onlineshop für personalisierte Artikel, die individuell bedruckt werden können, aus Zeitmangel zu verkaufen. Zum Shop gehören eine Instagram- und eine Facebookseite. Es bestehen Kooperationen mit Influencern. Mit dem Shop wird der

komplette Warenbestand, das Inventar sowie der Drucker verkauft. Es handelt sich nicht um ein Dropshipping-Projekt. Verkaufspreis 100.000 bis 130.000 Euro.

KN-EX-A-611/20

Marken-Geschäftsmodell für Consulting: Als Trainer und Berater, der nach über 30 Jahren in den Ruhestand geht, suche ich Persönlichkeiten, die ein solches Geschäftsmodell übernehmen. Branchenorientiertes geschütztes Markensystem (mit sechs Marken) für Berater, die eine effiziente Marktdurchdringung und erhöhte Aufmerksamkeit erreichen möchten. Ideal für künftige Transferzentren mit regionaler Ausrichtung. Standardisierte Beratungsunterlagen können genutzt werden; vertriebliche Unterstützung ist möglich, zentrale Abwicklung von Förderanträgen ebenso.

KN-EX-A-612/20

Für unser gut eingeführtes Autohaus in der Region suchen wir aus gesundheitlichen Gründen einen Nachfolger. Unser Haus verfügt über einen Servicevertrag eines deutschen Herstellers, hat vier Arbeitsplätze, einen Karosseriearbeitsplatz, eine Lackierkabine sowie eine Tiefgarage. Die Ausstellungsfläche für circa 35 Fahrzeuge liegt direkt an einer Durchgangsstraße. Eine Ausstellungshalle ist ebenfalls vorhanden.

VS-EX-A-19/20

Erfolgreiches Team bestehend aus zwei erfahrenen Führungspersönlichkeiten sucht ein Unternehmen zur Übernahme. Derzeit sind wir im Maschinenbau sowie in der Automobilzu-

liefererbranche tätig. Unsere Schwerpunkte sind: Vertriebsleitung sowie Aufbau eines internationalen Vertriebsteams, Verhandlungen/Preisgestaltungen, Produktmanagement, Produktionsleitung sowie Shop Floor Management, Planung der Lieferkette, logistische Prozesse und Weiterentwicklung der Prozesse mittels Lean-Methoden. Unser Ziel ist es, ein erfolgreich aufgebautes Unternehmen im Sinne des Gründers fortzuführen und weiterzuentwickeln.

VS-EX-N-07/20

Verkaufe altershalber ein erfolgreich aufgebautes Maschinenbauunternehmen in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg. Wir sind spezialisiert auf das Fräsen von Zahnrädern. Das Unternehmen besteht seit 20 Jahren und hat einen gut aufgebauten Kundenstamm (an Industriekunden). Neben dem Inhaber arbeiten zehn weitere Mitarbeiter sowie zwei Azubis im Unternehmen. Der Geschäftsbetrieb verfügt über neue Maschinen und Werkzeuge, die übernommen werden können. Der ideale Nachfolger sollte einschlägige Erfahrung im genannten Bereich mitbringen und aus der Region stammen. Die Übernahme kann ab August 2020 erfolgen. Gerne bleibt der jetzige Inhaber zur Einarbeitung weiterhin im Unternehmen tätig.

VS-EX-A-20/20

Erfolgreiches, kleines Unternehmen im Bereich Software-Entwicklung aus der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg plant sein Geschäftsfeld über die aktuellen Schwerpunkte (Embedded- und Applikationsentwicklung unter Linux und

SO GEHT'S

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

IHK Südlicher Oberrhein

Nicole Kintzinger

☎ 0761 3858-145,

✉ nicole.kintzinger@freiburg.ihk.de

IHK Hochrhein-Bodensee

Birgitt Richter

☎ 07531 2860-139,

✉ birgitt.richter@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Marlene Hauser

☎ 07721 922-348,

✉ hauser@vs.ihk.de

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

Redaktionsschluss für Veröffentlichungen in der November-Ausgabe ist der 7. Oktober.



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

Recyclingbörse:
www.ihk-recyclingboerse.de

Windows) hinaus in die Bereiche Web- und App-Entwicklung auszuweiten. Ziel ist die Gründung einer Tochtergesellschaft zusammen mit einem Existenzgründer. Eine Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen ist auch denkbar.

VS-EX-A-21/20

Hand in Hand arbeitendes Team bestehend aus zwei Führungspersönlichkeiten sucht Unternehmen zur Übernahme. Wir sind zwei Führungspersönlichkeiten in leitender Position bei einem international agierenden Unternehmen mit Umsätzen im mittleren dreistelligen Millionenbereich und wollen den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Wir suchen ein Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau beziehungsweise verarbeitende Industrie mit einem Umsatzvolumen ab etwa 2,5 Millionen Euro. Unsere Stärken sind vor allem folgende Bereiche: Personalführung/-entwicklung, Teamorientierung, Internationalisierung, Vertrieb, Produktmanagement, Optimierung Produktportfolio, Produktentwicklung, ausgeprägte mittelständische Denkweise mit Hands-on-Mentalität. Unser Wunsch ist es, dass der derzeitige Eigentümer noch mindestens ein Jahr zur gründlichen Einarbeitung zur Verfügung steht.

VS-EX-N-08/20

KOOPERATIONSBÖRSE

Servicepartnerschaft/Kooperation gesucht: Junges Unternehmen, tätig im Bereich Service und Instandhaltung von Werkzeugmaschinen und angetriebenen Werkzeugen, sucht eine Servicepartnerschaft beziehungsweise eine Kooperation mit einem namhaften Maschinenhersteller im Raum Emmendingen, Freiburg oder im Ortenaukreis. Langjährige Erfahrung im Spindelbau, Überholung/Reparatur von Schleifspindeln/Frässpindeln und Überholung an Werkzeugmaschinen machen uns zu einem zuverlässigen Partner für Ihr Unternehmen.

LR-K-06/20

Geschäftsführender Teilhaber, Kooperationspartner oder ein Joint-Venture für IT-Unternehmen gesucht. Deutsches IT-Unternehmen, seit 2012 auf dem Markt, mit mehr als 250.000 registrierten Nutzern und über 40 Millionen Adressdaten, sucht geschäftsführenden Teilhaber, Kooperationspartner oder Joint-Venture, um unsere Vision von einer globalen Adressdatenbank für Logistik- und Postunternehmen, unter Berücksichtigung der strengen „Made in Germany“-Datenschutzrichtlinien, zu verwirklichen. Gemeinsam die Zukunft gestalten und die Welt verbessern!

LR-K-07/20

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 Ermet, Dr. Susanne Maerz
Redaktionsassistent: 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: Florian Forsbach

Verlag und Anzeigen:

Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Ooser Bahnhofsstr. 16, 76532 Baden-Baden
Verlags-/Anzeigenleitung: Achim Hartkopf
Anzeigendisposition: Andrea Albecker
Telefon 07221 211912,
albecker.andrea@pruefer.com
www.pruefer.com
Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste
Nr. 38 gültig ab Januar 2020.

Satz:

Freiburger Druck GmbH & Co. KG
www.freiburger-druck.de

Druck:

Ernst Kaufmann GmbH & Co. KG
www.druckhaus-kaufmann.de

Herausgeber:

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

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

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

IHK Südlicher Oberrhein

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

Erscheinungsweise:

Diese Druckversion der Wirtschaft
im Südwesten erscheint am 1. Oktober.
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.

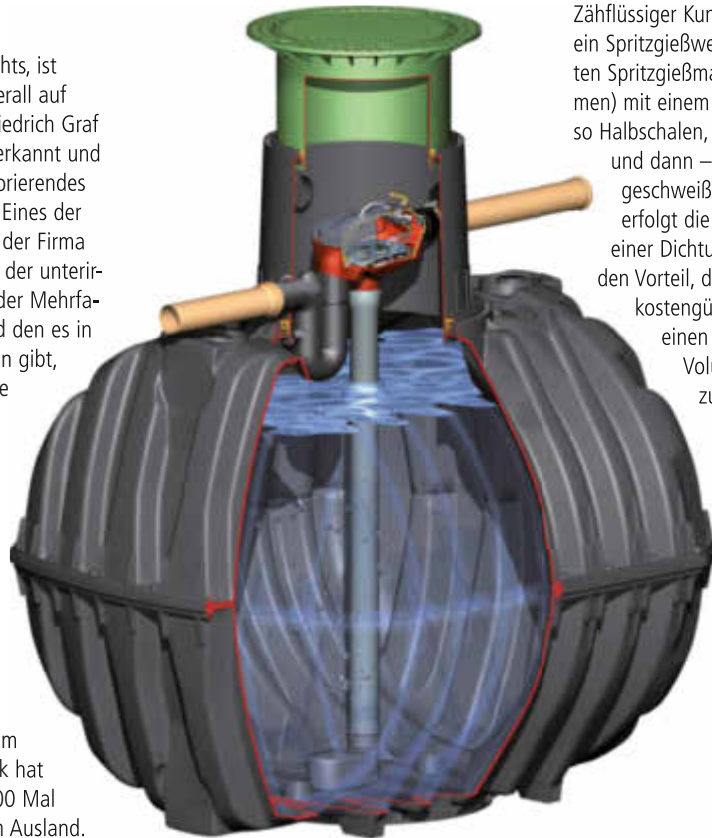
Regenwassertank von Graf

Speicher im Boden

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: der Regenwassertank „Carat“ von Graf in Teningen.

Günstig und umweltschonend

Regenwasser zu nutzen kostet nichts, ist umweltschonend und – fast – überall auf der Welt möglich. Das hat Otto Friedrich Graf bereits vor annähernd 60 Jahren erkannt und mit diesem Grundgedanken ein florierendes Industrieunternehmen aufgebaut. Eines der meist verkauften Tiefbauprodukte der Firma ist der Regenwassertank „Carat“, der unterirdisch, meist im Garten von Ein- oder Mehrfamilienhäusern, installiert wird, und den es in vielen verschiedenen Ausführungen gibt, auch als Herzstück ganzer Systeme entweder zur Gartenbewässerung oder zur Nutzung des Wassers für Toilettenspülung und Waschmaschine. Je nach Größe fassen die Tanks 2.700 bis 6.500 Liter. Das auf dem Bild dargestellte Exemplar nimmt 4.800 Liter auf, ist knapp zwei Meter breit und hoch sowie etwas mehr als zwei Meter lang. Es wiegt circa 185 Kilogramm und besteht aus dunkelgrauem Polypropylen. Den im Jahr 2007 entwickelten Carat-Tank hat Graf bislang weit mehr als 100.000 Mal verkauft, davon circa die Hälfte im Ausland.



Weltgrößte Spritzgießmaschine

Der Produktionsprozess ist für Tanks einzigartig: Zähflüssiger Kunststoff wird unter hohem Druck in ein Spritzgießwerkzeug eingespritzt. Auf der größten Spritzgießmaschine der Welt (so das Unternehmen) mit einem Gewicht von 600 Tonnen entstehen so Halbschalen, die nach dem Abkühlen gefräst und dann – für den Inlandsmarkt – zusammengesetzt werden. Für das Exportgeschäft erfolgt die Montage mithilfe von Keilen und einer Dichtung erst auf der Baustelle. Das hat den Vorteil, dass sich Halbschalen wesentlich kostengünstiger transportieren lassen: In einen Container passt das achtfache Volumen an Halbschalen als an fertig zusammengesetzten Tanks. Pro Tag fertigt Graf mehrere Dutzend Tanks. Sie halten im Boden auch ausgesprochen hohe Lasten aus, sodass man mit schweren Fahrzeugen darüber hinwegfahren kann. Das Unternehmen gibt 30 Jahre Garantie auf die Tanks. Vertriebsweg ist der Baustofffachhandel. Graf ist europäischer Marktführer für diese Produkte.

Nachhaltigkeit als Unternehmensprinzip

Neben der Regenwassernutzung befasst sich Graf beispielsweise mit Abwasserbehandlung, Versickerungssystemen und Löschwasserbevorratung. Das Produktspektrum umfasst weit über 1.000 Artikel. Graf legt großen Wert auf Nachhaltigkeit. So stammen 80 Prozent der eingesetzten Energie aus regenerativen Quellen, und 70 Prozent (das entspricht 40.000 Tonnen) des eingesetzten Propylens sind Rezyklate. Dafür hat Graf vor zwei Jahren ein Werk in Herbolzheim eröffnet. Produktionsstandorte gibt es neben dem Hauptsitz in Teningen und dem neuen Werk in Herbolzheim in Dachstein im Elsass, in Polen und in Australien. Ein sechstes Werk ist derzeit in Neuried in der Ortenau im Bau, wo man auch besonders große Tanks (bis zu weit über 100.000 Liter Fassungsvermögen) im klassischen Rotationsverfahren herstellen will. Seit 1996 ist neben dem Gründer Otto Friedrich Graf auch dessen Sohn Otto Peter Graf als Geschäftsführer tätig. Das Unternehmen hat im vergangenen Jahr mit 600 Mitarbeitern einen Umsatz von 120 Millionen Euro erzielt. Das Umsatzwachstum ist seit vielen Jahren zweistellig.

upl