

# WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

FEBRUAR 2021  
erscheint am 01.02.2021

Steuerlich ein  
Drittland  
Die Folgen des Brexits  
Seite 52

Regionale Heilbäder in der Pandemie

## Menschenleere Becken

### Projektentwickler

Der Freiburger Unternehmer  
Peter Unmüßig im Porträt

### Standorthelden

IHK-Initiative zum Austausch  
unterschiedlicher Branchen

### Coronaimpfstoff

Schott aus Müllheim produziert  
Fläschchen aus Spezialglas

IHK

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

## Liebe Leserinnen, liebe Leser

**S**üdbaden ist ein Tourismusland. Ein wesentlicher Bestandteil sind die Heilbäder, vor allem im ländlichen Raum. Derzeit sind ihre Becken coronabedingt menschenleer. Wie die Betreiber damit umgehen und welche neuen Konzepte und Investitionen sie für die Zeit nach Corona entwickeln und planen, das berichtet unser Titelthema ab Seite 6.

Bild: Florian Forsbach



**Ulrich Plankenhorn**  
Leitender Redakteur

Zum Jahreswechsel kam er endlich, der Brexit. Dank eines Handelsabkommens (halbwegs) geordnet. Das Vereinigte Königreich ist jetzt grundsätzlich Drittlandsgebiet. Nordirland erhält im Bereich Warenlieferung einen Sonderstatus. Über Einzelheiten für den Waren- und Dienstleistungsverkehr sowie Auswirkungen auf Marken und Designs ein Überblick ab Seite 52.

Peter Unmüßig, Chef der Unmüßig Bauträgersgesellschaft in Freiburg, gehört zu den bekanntesten Unternehmern der Stadt. Während der vergangenen Jahre hat sein Unternehmen viele Dutzend Großprojekte vor allem in Südwestdeutschland für institutionelle Anleger realisiert. Er ist unser Kopf des Monats (Seite 14).

Auf der letzten Seite dieser Ausgabe gibt es nochmals einen Bezug zur Coronapandemie. Die Mainzer Schott AG produziert in ihrem Müllheimer Werk Pharmafläschchen aus Borosilicatglas in sehr hohen Stückzahlen. In ihnen gelangt seit Ende Dezember auch der Impfstoff gegen Covid-19 in die Impfzentren (Seite 68).

Viel Spaß beim Lesen.

*Ulrich Plankenhorn*

i i i  
i i i  
i i i

# INHALT

## FEBRUAR

### 4 PANORAMA

### 6 > TITEL

Heilbäder in der Region:  
Menschenleere Becken

### 12 LEUTE

- 12 Alexander Meßmer/Karl Bähr  
Rainer Honer  
Markus Dörflinger  
Klaus Schmid/Timo Volkheimer  
York Dhein  
Wolfgang Weber/Peter Liehner
- 13 Hans-Martin Hellebrand/Heinz-  
Werner Hölscher  
Karsten Roth/Manfred Wagner

### > 14 Kopf des Monats: Peter Unmüßig

- 16 Gründerin:  
Gabriele Glatz

### 17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

### 38 UNTERNEHMEN

- 38 Regionalwert
- 40 IVS Zeit + Sicherheit
- 41 Andocksysteme
- 42 Deco-Line, DMT creaktiv
- 43 Black Forest Studios/Kosmo  
Films
- 44 Ruch Novaplast, Engesser  
Braun Holzwerk

> Themen der Titelseite



68

### Aus dem Südwesten

## Fläschchen für Coronaimpfstoff

Das Werk von Schott in Müllheim produ-  
ziert Fläschchen aus Spezialglas. In ihnen  
wird zurzeit weltweit bei Pharmafirmen  
Covid-19-Impfstoff abgefüllt und in Impf-  
zentren gebracht.



## REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk  
und öffentliche  
Bekanntmachungen

17

Kopf des Monats

## Projektentwickler Peter Unmüßig

„Ich bin ein sehr polarisierender Typ“, sagt  
der Freiburger Projektentwickler Peter  
Unmüßig. Über die Gründe dafür, seinen  
Erfolg und seine Familie – ein Porträt.



14



TITELTHEMA: Heilbäder in der Region

## Geschlossen, aber ideenreich

Die Heilbäder in der Region sind für die häufig kleinen Gemeinden ein bedeutender Wirtschaftsfaktor. Zurzeit sind sie coronabedingt geschlossen – und der Massagestrahl (siehe Bild) ist natürlich abgestellt. Die Betreiber arbeiten unterdessen an Konzepten für die Zeit danach.

6



Standorthelden

## Virtuelle IHK-Initiative

Die IHKs haben die Initiative Standorthelden gestartet. Auf Facebook können sich Händler, Gewerbevereine und Wirtschaftsförderer über innovative Konzepte und Probleme in der Krise austauschen.

48

## Steuern und Recht Die Folgen des Brexits

Das Vereinigte Königreich ist seit Jahresbeginn steuerlich ein Drittland. Was dies unter anderem für Lieferungen dorthin bedeutet, und wie es sich auf Marken und Designs auswirkt – ein Überblick.



52



WIS IM NETZ

Ausgewählte Inhalte und das komplette E-Magazin unter: [wirtschaft-im-suedwesten.de](http://wirtschaft-im-suedwesten.de)

45 Hommel + Keller Präzisionswerkzeuge

46 Black Forest Medical  
Peter Renz

47 Koennen & Handeln

## 48 > THEMEN & TRENDS

IHK-Initiative:  
Standorthelden für die Städte

## 50 PRAXISWISSEN

50 Umwelt

51 Innovation

> 52 Steuern

53 Recht

## 68 > DIE LETZTE SEITE

Aus dem Südwesten:  
Pharmafläschchen von Schott aus Müllheim

## STANDARDS

55 Literatur

64 Impressum

64 Börsen

## ■ BEILAGENHINWEIS

Dieser Ausgabe ist eine Beilage der Franz Mensch GmbH, Buchloe, beigelegt.



## Unternehmensnachfolge Pandemie bremst Generationswechsel

Corona wirkt sich auf Unternehmensnachfolgen aus: Viele Seniorchefs haben 2020 Entscheidungen zur Übergabe ihres Betriebes verschoben. Das geht aus dem DIHK-Nachfolgereport hervor. Demnach registrierten 71 Prozent der IHKs seit März weniger Nachfolgeberatungen. Die Gründe: Einerseits habe bei den Unternehmen zunächst die Existenzsicherung im Fokus gestanden. Andererseits befürchteten Firmeninhaber in der Krise einen geringeren Unternehmenswert. Hinzu kommt laut Einschätzung der IHKs, dass fast die Hälfte der Übergaben im Handel sowie im Hotel- und Gaststättengewerbe ansteht – also just in jenen Branchen, die besonders stark von der Pandemie betroffen sind. Entsprechend treffen ein relativ großes Angebot von zu übergebenden Unternehmen auf eine relativ geringe Nachfrage. Das größte Interesse besteht laut Nachfolgereport an Industriebetrieben, allerdings sehen die IHKs dort auch die größten Hürden bei Übergaben.

Bild: runeer-istock

### GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2020


	Betriebe <small>(mit mehr als 50 Beschäftigten)</small>			Beschäftigte <small>(in 1000)</small>			Umsatz <small>(in Mio Euro)</small>			Ausland <small>(in Mio Euro)</small>		
	Septemb.	Oktober	Novemb.	Septemb.	Oktober	Novemb.	Septemb.	Oktober	Novemb.	Septemb.	Oktober	Novemb.
Stadtkreis Freiburg	48	47	47	10	10	10	220	217	259	131	128	166
Breisgau-Hochschwarzwald	98	98	98	19	19	19	310	332	331	156	165	155
Emmendingen	67	67	67	14	14	14	201	212	211	123	133	129
Ortenaukreis	237	237	237	48	48	48	1058	1096	1055	468	494	435
<b>Südlicher Oberrhein</b>	<b>450</b>	<b>449</b>	<b>449</b>	<b>91</b>	<b>91</b>	<b>91</b>	<b>1788</b>	<b>1857</b>	<b>1855</b>	<b>877</b>	<b>919</b>	<b>885</b>
Rottweil	108	108	108	22	22	22	397	146	473	190	200	223
Schwarzwald-Baar-Kreis	163	163	163	28	27	27	431	453	460	166	182	190
Tuttlingen	150	150	150	31	31	31	538	591	640	293	343	364
<b>Schwarzwald-Baar-Heuberg</b>	<b>421</b>	<b>421</b>	<b>421</b>	<b>81</b>	<b>80</b>	<b>80</b>	<b>1366</b>	<b>1460</b>	<b>1574</b>	<b>648</b>	<b>724</b>	<b>777</b>
Konstanz	77	77	77	17	17	17	524	521	509	266	237	247
Lörrach	83	83	83	17	17	17	323	299	334	215	192	214
Waldshut	55	55	55	12	12	12	394	430	422	167	188	185
<b>Hochrhein-Bodensee</b>	<b>215</b>	<b>215</b>	<b>215</b>	<b>46</b>	<b>46</b>	<b>46</b>	<b>1241</b>	<b>1249</b>	<b>1265</b>	<b>647</b>	<b>616</b>	<b>646</b>
<b>Regierungsbezirk Freiburg</b>	<b>1086</b>	<b>1085</b>	<b>1085</b>	<b>218</b>	<b>217</b>	<b>217</b>	<b>4396</b>	<b>4566</b>	<b>4694</b>	<b>2172</b>	<b>2260</b>	<b>2309</b>
<b>Baden-Württemberg</b>	<b>4558</b>	<b>4554</b>	<b>4554</b>	<b>1164</b>	<b>1160</b>	<b>1158</b>	<b>29661</b>	<b>31560</b>	<b>32604</b>	<b>16868</b>	<b>18161</b>	<b>18458</b>

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 02/2021)



## Girls'Day und Boys'Day am 22. April Neue Runde

Am 22. April finden in diesem Jahr der Girls'Day und der Boys'Day statt. Dabei können sich Mädchen und Jungen frei von Geschlechterklischees über Berufe informieren. Ziel ist es, dass Mädchen so auch in vermeintlich typische Männer- und Jungen auch in vermeintlich typische Frauenberufe hineinschnuppern. Coronabedingt können sich Unternehmen nicht nur vor Ort, sondern auch virtuell beteiligen. Wer den jungen Menschen Einblicke in den Betrieb ermöglichen möchte, kann sich bereits online registrieren. **mae**

 [www.girl-day.de/@/OrganizerWizard](http://www.girl-day.de/@/OrganizerWizard)  
[www.boys-day.de/@/OrganizerWizard](http://www.boys-day.de/@/OrganizerWizard)



Dezember 2020

## Verbraucherpreisindex

	Deutschland	Baden-Württemberg
Index	105,5	106,4
Veränderung zum Vorjahr	-0,3%	+0,6%

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

## Lea-Mittelstandspreis

# Soziale Verantwortung

Unternehmen leisten gerade angesichts der Herausforderungen der Coronapandemie einen wichtigen Beitrag für den gesellschaftlichen Zusammenhalt. Um diesen zu würdigen, schreibt das Landeswirtschaftsministerium zusammen mit Caritas und Diakonie auch 2021 den Lea-Mittelstandspreis für soziale Verantwortung aus (Lea steht für Leistung, Engagement, Anerkennung). Dafür bewerben können sich alle Unternehmen im Land mit maximal 500 Beschäftigten, die sich gesellschaftlich engagieren, beispielsweise zusammen mit Wohlfahrtsverbänden, sozialen Einrichtungen, Umweltinitiativen oder Vereinen. Die Bewerbungsfrist endet am 31. März. **ine**

 [www.lea-mittelstandspreis.de](http://www.lea-mittelstandspreis.de)

## Förderbilanz der L-Bank

# Milliarden gegen die Krise

Mit rund 6,3 Milliarden Euro hat die baden-württembergische Landesbank (L-Bank) vergangenes Jahr Unternehmen im Land gefördert. Die verschiedenen Hilfsprogramme zur Bewältigung der wirtschaftlichen Folgen der Pandemie machten fast die Hälfte davon, nämlich 2,8 Milliarden Euro, aus. 262.000 Unternehmen erhielten Coronahilfen. Daneben wurden auch die normalen Förderprogramme der L-Bank gut nachgefragt, heißt es in einer Pressemitteilung. Zinsgünstige Kredite mit einem Gesamtvolumen von 2,33 Milliarden Euro (2019: 2,25 Milliarden) wurden vergangenes Jahr an mehr als 5.100 Betriebe ausgereicht. Diese konnten so circa 5.800 neue Arbeitsplätze schaffen und mehr als 300.000 bestehende sichern. Sehr gefragt waren 2020 Liquiditätskredite der L-Bank, vor allem die ab Juni angebotene Variante „Liquiditätskredit Plus“. Damit konnten viele Unternehmen beispielsweise Zahlungsziele verlängern, Aufträge vorfinanzieren und andere pandemiebedingte finanzielle Herausforderungen bewältigen. 2020 haben laut L-Bank 867 Unternehmen Liquiditätskredite in einem Gesamtvolumen von 268 Millionen Euro (Vorjahr: 43 Millionen) in Anspruch genommen. Auch mit Bürgschaften in Höhe von 109 Millionen Euro hat die Landesbank Unternehmen gestärkt. **ine**



Bild: Nuthawut Somsuk - iStock

Heilbäder im Südwesten: Coronabedingte

# Menschenleere



Bild: Bade- und Kurverwaltung Bad Bellingen GmbH

Coronabedingt ausbleibende Besucher wie hier in den Balinea Thermen in Bad Bellingen reißen Löcher in die Kassen der Betreiberfirmen.

Einbrüche, aber Ideen für die Zeit danach

# Becken

Heilbäder sind vor allem in ländlichen Gemeinden ein zentraler Wirtschaftsfaktor. Auch Hotellerie und Gastronomie profitieren von den Gästen. Wegen der Coronapandemie sind die Thermen geschlossen – doch die Betreiber arbeiten an neuen Konzepten und planen Investitionen für die Zeit danach. Wir stellen drei Heilbäder in der Region beispielhaft für die Branche vor.



**J**etzt, in den Winterwochen und -monaten des neuen Jahres, wäre eigentlich die ideale Zeit, sich im warmen Wasser einer Thermalquelle zu entspannen, den Blick über die schneebedeckten Gipfel des Schwarzwalds wandern zu lassen, einen Saunagang anzuschließen oder eine Massage – wäre da nicht Corona. Die Pandemie hat den zahlreichen Thermalen in der Region einen so kräftigen Strich durch ihre Rechnungen gemacht, dass manche von ihnen sogar ihre Existenz bedroht sehen. Dabei sahen die Zahlen vor dem ersten Lockdown eigentlich gut aus: Der Heilbäderverband Baden-Württemberg verweist auf gestiegene Ankunfts- und Übernachtungszahlen in den Heilbädern, wie die speziell ausgewiesenen Kurorte mit einer Thermal- oder Mineralquelle heißen (siehe Definition).

Heilbäder stehen heute nicht mehr in erster Linie für das arg verstaubte Kurort-Image, sondern arbeiten seit Jahren an unterschiedlichen Angeboten, die Megatrends wie Natur, Wellness und Gesundheit aufgreifen – vom Kurzurlaub für gestresste Städter bis hin zu „Biohackers Heimat“, wie sich Bad Dürnheim in einer neuen Kampagne nennt. Damit sind die Bäder wichtige Wirtschaftsfaktoren für Hotels und Pensionen, Gasthäuser und Geschäfte im Umfeld. Während der coronabedingten Schließungen läuft immerhin die Ar-



**Dennis Schneider**  
Geschäftsführer Bade- und Kurverwaltung Bad Bellingen GmbH

## DEFINITION

**Ein Heilbad** ist eine spezielle Form eines Kurorts und hat dafür ein sogenanntes höheres Prädikat erhalten, das es zum Beispiel auch für Heilklimatische Kurorte gibt („einfache Prädikate“ gibt es etwa für Luftkurorte und Erholungsorte). Kurorte werden von den jeweiligen Bundesländern anerkannt; die Kriterien und Qualitätsstandards hierfür haben der Deutsche Heilbäderverband und der Deutsche Tourismusverband aufgestellt. Voraussetzung für ein Heilbad ist, dass vor Ort sogenannte natürliche Heilmittel genutzt werden. Es gibt Mineral-, Thermal-, Sole- und Moorheilbäder. Neben dem jeweiligen natürlichen, wissenschaftlich anerkannten und bewährten „Heilmittel des Bodens“ muss der Ort auch eine geeignete Lage und Witterung, verschiedene Einrichtungen zur Anwendung des Heilmittels sowie einen „dem Kurbetrieb entsprechenden Ortscharakter“ aufweisen. Der Heilbäderverband Baden-Württemberg zählt 35 Thermal- und Mineralbäder (davon liegen sechs im Regierungsbezirk Freiburg: Bad Bellingen, Badenweiler, Bad Dürnheim, Bad Krozingen, Bad Peterstal-Griesbach und Bad Säckingen) in den 56 höher prädikatisierten Kurorten des Landes – und bewirbt Baden-Württemberg daher als „Bäderland Nummer eins“.

thg

Bilder: Michael Ruder / Bade- und Kurverwaltung Bad Bellingen GmbH



**Fritz Link**  
Präsident des baden-württembergischen Heilbäderverbands

beit an Konzepten weiter, zumal bei einigen Bädern in den nächsten Jahren größere Sanierungen anstehen.

**S**o zum Beispiel bei den Balinea Thermen in Bad Bellingen, Landkreis Lörrach. Die Geschichte des Heilbads reicht zurück in die 1950er-Jahre, erzählt Dennis Schneider, Geschäftsführer der gemeindeeigenen Bade- und Kurverwaltung Bad Bellingen GmbH – und damit Thermen-Chef. Damals habe die Wintershall AG in der Oberrheinebene erfolglos nach Erdöl gebohrt; in Bad Bellingen stießen die Arbeiter stattdessen in 592 Meter Tiefe auf Thermalwasser. Alte Fotos zeigen, wie das Wasser aus einem Metallrohr in einen Holzbottich fließt, in dem vergnügt vier Herren sitzen. 1957 begann der provisorische Badebetrieb im fast 40 Grad warmen Wasser der Natrium-Calcium-Chlorid-Quelle. Es entstanden Gebäude und weitere Angebote für Gäste, 1968 bekam der Ort Bellingen das Prädikat „Heilbad“ verliehen, seit 1969 darf er den Zusatz „Bad“ im Namen tragen. Die Therme sei „die Lebensader“ von Bad Bellingen, sagt Schneider. Bevor die Gemeinde zum Kurort wurde, sei sie ein kleines Fischerdorf gewesen. „Und man kann provokant fragen, was heute von dem Ort noch übrig bliebe, wenn die Therme geschlossen wäre.“ Die Bedeutung für die Wirtschaft in der Region belege auch eine aktuelle Erhebung: „Unsere Tätigkeit als Kurverwaltung mit der Therme im Zentrum sorgt für 50 Millionen Euro Bruttoumsatz im Jahr und etwa 1.000 Arbeitsplätze.“ Die jährliche Besucherzahl der Balinea Thermen liege zwischen 320.000 und 360.000. Und Bad Bellingen zählt pro Jahr rund 200.000 Gästeübernachtungen, keine geringe Zahl für einen Ort mit gut 4.500 Einwohnern.

Bis Mitte der 1990er-Jahre seien es allerdings mehr als doppelt so viele gewesen, sagt Schneider – und verweist damit auf den tiefen Einschnitt, den die ab 1996 umgesetzten Gesundheitsreformen für alle Heilbäder bedeuteten: Die traditionellen, drei Wochen dauernden und überwiegend von den Krankenkassen bezahlten Badekuren verschwanden weitgehend, Gästezahlen brachen ein, und die Kurorte mussten sich neu erfinden. Laut Heilbäderverband Baden-Württemberg schrumpfte in Deutschland die Zahl der abgerechneten ambulanten Vorsorgeleistungen – so heißen Kuren inzwischen offiziell – seither von rund 600.000 auf nur noch 31.763 im Jahr 2019. Für Heilbäder und andere Kurorte bedeutete das, sich stärker auf selbst zahlende Gäste mit kürzeren Aufenthalten einzustellen und neben den medizinischen Angeboten Themen wie Erholung, Wellness und Fitness ins Zentrum zu stellen.

**D**as sei den baden-württembergischen Heilbädern im vergangenen Jahrzehnt erfolgreich gelungen, sagt der Verband: Zwischen 2009 und 2019 sind laut Statistischem Landesamt die touristischen Ankünfte von 1,2 auf 1,7 Millionen gestiegen, die Übernachtungen von 6,3 auf knapp 7 Millionen. Auch Dennis Schneider in Bad Bellingen sagt, seine Mitarbeiter und er hätten den Thermenbetrieb in den vergangenen Jahren „entrümpelt“, alles vom Versicherungsvertrag bis



Bilder: Kur- und Bäder GmbH Bad Dürrhein

Blick im Sommer  
ins Solemar in  
Bad Dürrhein.

zum Marketing sei überprüft worden, auch im Umfeld habe die Bade- und Kurverwaltung manches modernisiert. „Ein klassisches Beispiel ist die Kurkapelle, die wir durch Sommerkonzerte mit jungen Musikern aus der Region ersetzt haben“, berichtet er. „Das Angebot ist vielfältiger und kostet mich nur einen Bruchteil.“ 2019 seien die Gästezahlen auch in der Therme von Bad Beltingen gestiegen.

Umso bitterer waren und sind die coronabedingten Schließungen. „Ohne einen einmaligen Zuschuss der Gemeinde hätte ich im Februar Insolvenz anmelden müssen“, sagt Schneider. Die Landesregierung hat 15 Millionen Euro Unterstützung für die Thermal- und Mineralbäder im Land zugesagt, ausgezahlt worden sei ihm davon aber noch nichts. „Um zu retten, was zu retten ist, haben wir extreme Maßnahmen getroffen“, sagt der Kurgeschäftsführer und meint damit auch Entlassungen: Die Zahl seiner Mitarbeiter sank von 74 vor Corona auf 48 Ende des Jahres 2020.

Auf Dauer könne eine Therme einer kleinen Kommune finanziell nicht zur Last fallen, meint Schneider, trotzdem hofft er langfristig auf weitere Investitionen, die dann auch wieder dem Ort zugute kämen. Eine neue Quelle, die fünfte, ist schon erschlossen; sie soll die Versorgung mit Thermalwasser in den nächsten Jahrzehnten sicherstellen. Die Arbeit an einem Masterplan zur baulichen Erweiterung und Modernisierung läuft – und einen neuen Namen soll die Therme demnächst auch bekommen, kündigt Schneider an: „Ich bin felsenfest davon überzeugt, dass es eine gute Perspektive gibt.“

**B**etrieb, Erhaltung und Modernisierung von Heilquellen und Bädern können schon in normalen Zeiten eine enorme Kraftanstrengung für klei-

ne Kommunen bedeuten, die meist Gesellschafter der Bäder-GmbHs sind. „Corona bringt manche von ihnen an ihre Grenze“, sagt Fritz Link, Präsident des baden-württembergischen Heilbäderverbands und im Hauptberuf Bürgermeister des Kurorts Königsfeld im Schwarzwald. Er geht für 2020 von einem Rückgang der Gästezahlen in den Bädern um 50 Prozent aus. Andererseits sind die Quellen nicht nur Voraussetzung für das Prädikat „Heilbad“. Sondern sie sind „gerade im ländlichen Raum ein zentraler Wirtschaftsfaktor“, so Link, das werde oft unterschätzt.

Laut einer vom Verband in Auftrag gegebenen Studie des Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts für Fremdenverkehr (DWIF) wurden – vor Corona – in den Heilbädern und Kurorten im Bundesland jährlich 3,5 Milliarden Euro Gesamtumsatz erwirtschaftet, für den sowohl Übernachtungsgäste als auch Tagesbesucher sorgen. Am meisten profitierte das Gastgewerbe, gefolgt von Dienstleistungsbetrieben und dem Einzelhandel. 2019 seien knapp ein Viertel aller im Bundesland getätigten Übernachtungen auf die Heilbäder und Kurorte entfallen, so der Verband.

Thermal- und Mineralbäder spielen dabei eine besondere Rolle: 35 von ihnen gibt es in den 56 sogenannten höher prädikatisierten Kurorten Baden-Württembergs. Die Gäste der Heilbäder kämen inzwischen nur noch zu rund 30 Prozent aus einem rein medizinisch-therapeutischen Anlass, bei rund 70 Prozent seien Gesundheit und Erholung die Motive, wobei die Anteile je nach Klinikstruktur vor Ort variieren. Auf den anhaltenden Wellnessboom hat der Verband reagiert, indem seine Tochtergesellschaft, die Heilbäder und Kurorte Marketing GmbH Baden-Württemberg, 2004 das Qualitätssiegel „Wellness Stars“ entwickelte. Der Imagewandel sei geschafft, Heilbäder stünden heute >



**Markus Spettel**  
Geschäftsführer Kur- und  
Bäder GmbH Bad Dürrhein

› „für den Dreiklang von Gesundheit, Erholung und Natur“ – und das vor der Haustür, sagt Link. Und er prognostiziert: „Das wird nach Corona umso mehr ein Trend sein.“

**D**en erkennt auch Markus Spettel, Geschäftsführer der Kur- und Bäder GmbH Bad Dürrhein: „Wir wollen das Thema Kurort neu spielen und zur ersten Biohacking-Destination werden“, sagt er. Trotz Corona startete im Dezember die Kampagne mit eigener Website, für dieses Jahr ist der erste „Biohacking Bad Dürrhein Congress“ geplant. Bei dem Gesundheits- und Lifestyle-Trend geht es darum, den eigenen Körper und Geist möglichst gut zu verstehen und das bestmögliche Potenzial zu entfalten – zum Beispiel durch bewusste Ernährung, Bewegung und Stressbewältigung. „Wir können glaubwürdig sagen, dass wir so etwas schon seit 150 Jahren machen“, sagt Spettel. „Eigentlich war Sebastian Kneipp der erste Biohacker.“ Die neue Kampagne ist stark digital angelegt und soll etwa über Tipps in sozialen Netzwerken junge, gesundheitsbewusste Zielgruppen ansprechen. Bad Dürrhein besitze als einziger Kurort in Baden-Württemberg die drei Prädikate Soleheilbad, Heilklimatischer Kurort und Kneippkurort. „Unser touristisches Herzstück ist das Solemar“, sagt Spettel. Die Heilsoletherme zählte 2019 rund 650.000 Besucherinnen und Besucher – inklusive Sauna, Wellnessbereich, Fitnesscenter und Reha-Abteilung. „Wir sind auch einer der großen Anbieter für ambulante orthopädische Reha mit eigenem Physiotherapeuten-Team und angestellten Ärzten“, sagt Spettel. „Das ist für uns weiter wirtschaftlich wichtig.“ Für den Tourismus in der Region stehe aber der Freizeitbereich im Zentrum. Neben der gezielten Ansprache verschiedener Zielgruppen – siehe Biohacking – setzt er auf die Zusammenarbeit mit Hotels, Kliniken, Gastronomie und Handel. So biete zum Beispiel eine von Tourismusbetrieben per Umlage finanzierte Gästekarte Besuchern bestimmte Leistungen kostenlos an. 2019 zählte Bad Dürrhein laut Spettel 671.000 Übernachtungen, bei den Ankünften sei mit 97.500 sogar ein Rekord erreicht worden: „Die Gästeankünfte haben sich in den vergangenen fünfzehn Jahren verdoppelt.“ Der Tourismus rund um das Solemar sei für Bad Dürrhein enorm wichtig: „Er hat Effekte auf vielen Wertschöpfungsstufen, bis hin zu Lieferanten und Handwerkern.“

**E**ine Therme sei „ein wichtiger Baustein im touristischen Gesamtkonzept“, bestätigt Alexander Vato- vac. Er leitet bei der IHK Hochrhein-Bodensee das Geschäftsfeld Existenzgründung und Unternehmensförderung und ist auch zuständig für das Thema Tourismus. Ihm ist wichtig, nicht nur auf die Bäder zu schauen: „Ein Heilbad ist schon ein Pfund – aber es geht darum, ein Gesamterlebnis zu bieten.“ Dafür brauche eine Gemeinde auch eine passende Infrastruktur, also etwa gute



Bilder: Privat/IHK Hochrhein-Bodensee/ BIT GmbH (von unten)

Hotels verschiedener Klassen, Wellnessangebote, einen attraktiven Einzelhandel und Gastronomiebetriebe, die für die Gäste interessant seien. Kooperieren diese Akteure, so Vato- vac, könnten sie spannende Angebote machen sowohl im wachsenden Bereich des Gesundheitstourismus als auch für Kurzurlaube als „Retreat“ vom stressigen Alltag.

**B**ei uns haben es sich die Römer schon vor 2.000 Jahren im Thermalwasser gut gehen lassen – das beweisen unsere römischen Badruinen“, sagt Doris Räuber, Geschäftsführerin der Badenweiler Thermen und Touristik GmbH. 2019 hatte die Cassiopeia-Therme in Badweiler rund 250.000 Gäste, fast 70 Prozent von ihnen kamen aus Frankreich. Auch Räuber berichtet von steigenden Besucherzahlen im Januar und Februar 2020, bevor der Lockdown kam. Im Coronajahr änderte sich dann auch die Eigentümerstruktur der Therme: Im Sommer übernahm die schon vorher beteiligte landeseigene Bäder- und Kurverwaltung Baden-Württemberg die Mehrheit der Anteile, seit Beginn dieses Jahres ist das Bad komplett ein „Staatsbad“; die Bereiche Touristik und Ortsmarketing gingen auf die Gemeinde über.

Hintergrund ist neben Corona die für 2023/24 geplante „Riesensanierung“, so Räuber: Die Therme soll bei weiter laufendem Betrieb im Bestand modernisiert werden. „Wir wollen unsere Alleinstellungsmerkmale stärken“, sagt sie. Das sei vor allem das römisch-irische Bad. Ihre Philosophie: unterschiedlichen Besuchergruppen eine Nutzung des Bades zu ermöglichen, ohne dass diese sich gegenseitig stören – von der Gymnastikgruppe über Familien bis zu Ruhe suchenden Wellness-Gästen. Die Sanierung werde noch mal einen „Schub“ bedeuten, und den könne man besonders nutzen, wenn alle Akteure noch kräftiger an einem Strang zögen, um Gäste nach Badenweiler zu locken: „Wir sehen manchmal gar nicht, was für ein Potenzial wir vor unserer Nase haben – darauf sollten wir schauen und es gemeinsam ausschöpfen.“

**Thomas Goebel**

Da war der Besuch noch erlaubt: die Cassiopeia-Therme in Badenweiler im Sommer.



Alexander Vato- vac  
Geschäftsführer, IHK  
Hochrhein-Bodensee



Doris Räuber  
Geschäftsführerin,  
Badenweiler Thermen und  
Touristik GmbH

## OFFENBURG



**Alexander Meßmer** (53, Bild) wurde im Dezember zum Vorstandsmitglied der Sparkasse Offenburg/Ortenau gewählt. Er soll am 1. Juli dieses Jahres dem stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden **Karl Bähr** (64) nachfolgen, der Ende Juni nach fast 48-jähriger Tätigkeit für die Sparkasse seinen Ruhestand antreten wird. Meßmer stammt aus Tettngang, er ist verheiratet und hat zwei Kinder. Nach seiner Ausbildung bei der Kreissparkasse

Friedrichshafen sammelte er dort in der Privatkundenberatung Erfahrung. 1992 wechselte er in den Bereich Private Banking der Landesbank Baden-Württemberg. 2005 wurde er Bereichsdirektor Individualkunden/Private Banking/Immobilien der jetzigen Sparkasse Bodensee, Friedrichshafen. 2009 wurde er zum stellvertretenden Vorstandsmitglied ernannt. Seit Oktober 2015 ist Meßmer Vertriebs- und Handelsvorstand bei der Saalesparkasse in Halle. Bei der Sparkasse Offenburg/Ortenau wird Meßmer mit dem Vorstandsvorsitzenden **Helmut Becker** (59) und dem Vorstandsmitglied **Jürgen Rixinger** (52) ein Dreiergremium bilden. **sum**

## WURLINGEN



Seit 60 Jahren steht Seniorchef **Rainer Honer** (83, Bild) an der Spitze der Wurmlinger **Hirsch-Brauerei**. 1955 absolvierte er eine Lehre in dem elterlichen Betrieb, besuchte danach die Wirtschaftsschule in Calw und studierte dann an der Technischen Hochschule Weihenstephan. Drei Tage nach Abschluss des Studiums, mit 23 Jahren, stieg der Diplom-Braumeister wegen der schweren Krankheit seines Vaters in den elterlichen Betrieb ein. Damals, im Jahr

1960, hatte die Brauerei 15 Mitarbeiter. Heute sind es etwa 100. „Die Wurmlinger, die seit 1972 unter der Marke Libella auch alkoholfreie Getränke produzieren, zählen heute zu den zehn absatzstärksten Brauereien in Baden-Württemberg und werden regelmäßig für die Qualität ihrer Produkte ausgezeichnet“, hebt das Unternehmen in der Pressemitteilung zum Jubiläum hervor. Auch heute noch ist Rainer Honer in die Geschäftsführung der Brauerei eingebunden. Die Hauptverantwortung liegt mittlerweile aber bei seiner Tochter **Gabriele Lemke** (53) und Geschäftsführer **Hubert Hepfer** (44). **sum**

## FREIBURG



**Markus Dörflinger** (48, Bild) bleibt Technikvorstand der **Continum AG** mit Sitz in Freiburg. Der Aufsichtsrat verlängerte Dörflingers Vertrag bis Ende 2025. Der Diplombetriebswirt und -informatiker ist seit 2018 Vorstand bei der Continum AG und verantwortet Technik, Betrieb und Service. Weiterer Vorstand ist der für Vertrieb, Marketing und Entwicklung zuständige **Julian Sayer** (53). Die Continum AG ist ein IT-Hosting-Spezialist sowie ein Cloud-

Solution-Provider und beschäftigt 30 Mitarbeiter. **sum**

## SPAICHINGEN



Mehr als zehn Jahre nach der Gründung hat **Klaus Schmid** (43, Bild links) die **it@business GmbH & Co. KG** an seinen langjährigen Mitarbeiter und Prokuristen **Timo Volkheimer** (38, rechts) übergeben. Das Systemhaus betreut mit seinen 35 Mitarbeitern

etwa 500 mittelständische Unternehmen zwischen Stuttgart und Bodensee bei IT-, Security- und Cloudthemen. Volkheimer war seit 2014 Prokurist bei it@business. Neuer Prokurist wird **Moritz Schmiederer** (29), der ebenfalls schon lang im Unternehmen ist. Schmid will sich verstärkt der Produktentwicklung und der Digitalisierung der Mittelstandskunden widmen. **ine**

## OFFENBURG



Der Vorstand der **Mediclin AG** wird zum 1. April erweitert. Dann beginnt der promovierte Mediziner und Facharzt **York Dhein** (54, Bild) seine Tätigkeit bei dem Klinikbetreiber mit Sitz in Offenburg. Dhein hat laut Pressemitteilung nach seiner Kliniktaetigkeit mehrere Jahre bei einer großen Betriebskrankenkasse gearbeitet, danach im Health Care Bereich einer internationalen Unternehmensberatung und ist zurzeit Vorstandsvorsitzender der

Johannesbad Holding SE & Co. KG, eines familiengeführten Gesundheitsdienstleisters mit dem Schwerpunkt Rehabilitation. Mediclin verfügt über rund 8.500 Betten/Pflegeplätze und beschäftigt circa 10.500 Mitarbeiter. Weitere Vorstände sind **Volker Hippler** (50, CEO) und **Tino Fritz** (43, CFO). **sum**

## RHEINAU-LINX



**Wolfgang Weber** (54, Bild) ist seit Mitte Januar neuer Geschäftsführer beim Fertighaushersteller **Weber-Haus**. Er tritt die Nachfolge von **Peter Liehner** (65) an, der nach 41 Jahren bei Weber-Haus in den Ruhestand geht. Weber übernimmt von ihm den Bereich Vertrieb und Marketing. Weber begann vor 32 Jahren als Assistent im Bauforum Mülheim-Kärlich seine Vertriebskarriere bei Weber-Haus. Danach folgten alle Stationen, die das Unternehmen im

Vertrieb bereithält: vom Juniorverkäufer zum Verkaufsberater und vom Regionalleiter zum Vertriebsleiter Nord-Ost-West. „Obwohl es der Nachname vermuten lässt, ist der aus der Vordereifel stammende Weber nicht mit Firmengründer Hans Weber verwandt“, heißt es in der Pressemitteilung des Unternehmens. Dessen Geschäftsleitung besteht neben Weber aus der geschäftsführenden Gesellschafterfamilie Weber und den Geschäftsführern **Andreas Bayer**, **Gerd Manßhardt** und **Stephan Jager**. Weber-Haus beschäftigt über 1.270 Mitarbeiter und realisierte 2019 mehr als 700 Projekte. **sum**

## ■ FREIBURG



Der Energie- und Umweltdienstleister **Badenova** mit Sitz in Freiburg bekommt im Sommer zwei neue Vorstände: **Hans-Martin Hellebrand** (40, Bild links) folgt dann auf den ehemaligen Finanzvorstand **Maik Wassmer** (51), der das Unterneh-

men vergangenen Sommer vorzeitig verlassen hatte. **Heinz-Werner Hölscher** (46, Bild rechts) ist der designierte Nachfolger des Technikvorstandes **Mathias Nikolay** (65), der im Februar 2022 in den Ruhestand geht. Vorstandsvorsitzender ist und bleibt **Thorsten Radensleben** (58). Die beiden neuen Vorstände starten voraussichtlich im Juli bei Badenova. Hellebrand ist derzeit Geschäftsführer der **Eprimo GmbH**, dem digitalen Energiediscounter von E.ON mit Sitz in Neu-Isenburg, und der **Revolution GmbH**, einem IT-Fullservice-Anbieter für Energieversorger in Essen. Zuvor war er mehrere Jahre für RWE im Silicon Valley tätig. Er ist verheiratet und hat zwei Kinder. Heinz-Werner Hölscher, ebenfalls verheiratet und zweifacher Vater, führt noch die Geschäfte der **SWO Netz GmbH** in Osnabrück und ist zugleich Vorstandsvorsitzender von **Civitas Connect**, einer Kooperationsplattform kommunaler Unternehmen zur Förderung von **Smart City/Region** in Kommunen in Münster. Zudem vertritt er die **SWO** in diversen Aufsichtsgremien und Verbänden.

sum

## ■ DONAUESCHINGEN



Führungswechsel in der Niederlassung **Donau-eschingen** der **Friedrich Storz GmbH & Co KG**: **Karsten Roth** (53, Bild rechts), bislang Leiter Großprojekte, hat zum 1. Januar die Leitung der Niederlassung von **Manfred Wagner** (66, Bild links)

übernommen, der in Ruhestand gegangen ist. Wagner hat über vier Jahrzehnte in der Bauindustrie gearbeitet und 21 Jahre davon die **Storz-Niederlassung** geleitet. „Er hat diese zu ihrer heutigen Größe geführt und zu einer unserer bedeutendsten Regionalrepräsentanten gemacht“, sagt **Georg Graf Kesselstatt**, geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens. Die Niederlassung **Donau-eschingen** betreut die Tief- und Straßenbauprojekte des Unternehmens westlich der **A81** bis zur französischen Grenze und südlich der **A8** bis zum **Hochrhein**. Heute zählt sie über 100 Mitarbeiter, die einen Umsatz von mehr als 30 Millionen Euro erwirtschaften. **Karsten Roth** sammelte in verschiedenen Unternehmen des Tief-, Straßen- und Eisenbahnbaus Erfahrungen in führenden Positionen, bevor er 2013 als Oberbauleiter zu **Storz** wechselte. Ab 2014 baute er den neuen Geschäftsbereich **Großprojekte** auf und übernahm dessen Leitung. Diese wird er auch weiterhin und zusätzlich zu seiner neuen Führungsaufgabe in **Donau-eschingen** beibehalten.

sum

# Mut zum Risiko

Peter Unmüßig | Unmüßig Bauträgersgesellschaft

**FREIBURG.** Er ist ein freundlicher Herr, der charmant plaudern und schlau analysieren kann. Doch Peter Unmüßig hat viele Feinde. „Ich bin ein sehr polarisierender Typ“, sagt er. „Normale Menschen sind entweder für oder gegen mich.“ Warum ist das so? Es liegt wohl am Erfolg, meint Unmüßig. „Wenn man ein bisschen Geld verdient, steckt man schnell in einer Schublade.“ Und erfolgreich ist er: Sein Unternehmen, das sich im Gegensatz zum Familiennamen nicht mit ß, sondern mit ss schreibt, ist auf sogenannte mündelsichere Kapitalanlagen spezialisiert. Es realisiert Großprojekte, beispielsweise Bürogebäude, Hotels oder Shoppingcenter für institutionelle Anleger wie Pensionskassen, Banken und Versicherer. Nicht nur in Freiburg, sondern auch in vielen anderen deutschen Städten. Rund 1,5 Milliarden Euro Projektvolumen hat das Unternehmen ständig in

» *Ich bin durch und durch Kaufmann* «

der Pipeline und zählt damit zu den zehn bedeutendsten deutschen Projektentwicklern. In Freiburg hat Unmüßig Dutzende große Neubauten und Sanierungen wie Westarkaden, Motel One, Medicus und Green City Tower am Güterbahnhof oder Palais Dreisameck umgesetzt. Natürlich pflegt der Chef dafür Kontakte zu Politik, Verwaltung und Banken. Peter Unmüßig eckt vielleicht auch an, weil sein elegantes Erscheinungsbild Klischees zu bestätigen scheint. Er trägt Oberlippenbart, wallendes Haar, gerne farbige Krawatten und gestreifte Hemden. Früher wollte er von allen gemocht werden, wollte allen sagen, dass er ein netter Kerl ist. Aber irgendwann habe er erkannt: viel Feind, viel Ehr. Kreativität und Persönlichkeit entstünden nur im Kampf.

Peter Unmüßig ist ein Bobbele. Er wurde vor bald 70 Jahren am 6. April 1951 in Freiburg geboren, als jüngstes von vier Kindern und erster Sohn – „es war klar, dass ich mal übernehmen soll“. Sein Vater Adolf Unmüßig („ein toller, innovativer Ingenieur“) hatte direkt nach Kriegsende 1945 ein Baugeschäft gegründet und so am (Wiederauf)Bau Freiburgs mitgewirkt. Peter Unmüßig sollte auch Ingenieur werden, hat sich aber anders entschieden. „Ich bin durch und durch Kaufmann“,



# KOPF des Monats

erzählt er. Nach einer „abenteuerlichen Schulkarriere“ vom Bertholdgymnasium übers Kolleg St. Blasien zum Abitur am Kepler-Gymnasium mit 22 Jahren absolvierte er das BWL-Studium in Frankfurt umso schneller: In nur vier Jahren beendete er es mit Prädikatsexamen. Er startete ein Zweitstudium in Jura und wollte eigentlich

noch mehr von der Welt sehen. Doch die schwere Erkrankung des Vaters beendete diese Pläne. Mit 26 Jahren stieg Peter Unmüßig ins Unternehmen ein, das damals noch ein reines Bauunternehmen war und viele Gewerke beschäftigte. Zu Hochzeiten waren es rund tausend Mitarbeiter.

Peter Unmüßig weitete das Portfolio in den ersten Jahren noch aus auf Tief-, Tunnel- und Kabel- sowie Schlüsselfertigbau. Bald schwenkte er aber zunehmend ins Kaufmännische um. In der Zeit, als viele große Bauunternehmen pleitegingen – besonders in Erinnerung ist die Holzmann-Insolvenz 1999 – hatte Unmüßig längst den Schwerpunkt auf Projektentwicklung verlegt. „Dieses Geschäft ist sehr komplex, risikoreich und interdisziplinär“, sagt Unmüßig und betont gleichzeitig die mittelständische Prägung des Unternehmens: Man denke langfristig, verkonsumiere nicht den Gewinn, sondern reinvestiere in die „Fettpolster“, auch um sichere Arbeitsplätze bieten zu können. Rund 80 Mitarbeiter beschäftigt Unmüßig in Freiburg, vor allem Kaufleute, Juristen, Betriebs- und Immobilienfachwirte. Eine Tochterfirma gibt es in Ungarn, eine weitere in Guatemala, der Heimat seiner zweiten Frau. Viermal jährlich reisen die beiden normalerweise nach Mittelamerika, wo sie Aufsichtsratsvorsitzende eines Agrarkonzerns ist und er sich um seine Niederlassung kümmert.

Aus erster Ehe hat Unmüßig drei Kinder. Die Familie ist ihm sehr wichtig. An Zeit hat es zwar immer gefehlt, aber er versuchte, Quantität mit Qualität und Intimität aufzuwiegen. Nach der Trennung war er sogar einige Jahre alleinerziehender Vater und reiste mit seinen Kindern um die ganze Welt. Sein Erfolg als Vater ist ihm mindestens so wichtig wie der als Unternehmer. „Das Endergebnis zeigt mir, dass ich nicht alles falsch gemacht haben kann“, sagt Unmüßig. Der jüngste Sohn Maximilian Unmüßig ist mittlerweile im Familienunternehmen und schickt sich an, die Nachfolge zu übernehmen – wobei Peter Unmüßig nicht vorhat, so bald in Ruhestand zu gehen. Tochter Anabell Unmüßig leitet die Boardinghousekette Black F, nur der älteste Sohn Philipp Unmüßig arbeitet nicht in der Bau-, sondern der Pharmabranche.

Peter Unmüßig, der so viele Neubauten realisiert hat, wohnt seit mehr als dreißig Jahren in einer Altbauvilla im Freiburger Ortsteil Günterstal. Beruflich dagegen ist er ein Nomade, zieht circa alle zehn Jahre in eines seiner neu entwickelten Gebäude, wie vor einigen Wochen erst in das Bürohaus Medicus am Rande des Freiburger Güterbahnhofsareals. Mindestens ein weiteres Mal möchte er auf alle Fälle noch sein Büro verlegen: in den „Bismarckturm“, den er am nördlichen Ende der Freiburger Bahnhofsachse plant. **kat**



## Conceptstore Himmelweit Raum für Wunderbares

**Gründerin:** Gabriele Glatz (52)

**Ort:** Rottweil

**Gründung:** Dezember 2019

**Branche:** Einzelhandel

**Idee:** Originelle und schöne Dinge in individueller Zusammenstellung in einem historischen Altstadtthaus

Gabriele Glatz und ihr Conceptstore

# „Alle Talente realisieren“

## Frau Glatz, Sie sind gelernte Physiotherapeutin und haben viele Jahre in der Gesundheitsbranche gearbeitet. Wie kamen Sie auf die Idee, einen Conceptstore zu gründen?

2019 war ich kurz davor, eine neue Stelle als Physiotherapeutin anzutreten. Beim Bewerbungsverfahren gab es Diskussionen über die Arbeitszeiten. Dabei wurde mir klar, dass ich meine Zeit selbst einteilen wollte. Die Frage war natürlich: Möchte ich selbständig als Physiotherapeutin arbeiten? Aber ich wollte nicht mehr nur behandeln, wollte mal nichts mit Krankheiten zu tun haben. Es war Zeit für etwas Neues. In mir ist das Bewusstsein gereift, dass ich alle Talente, die in mir schlummern, auch realisieren kann und soll. Im Buch „Erfolg ist...“, das im Oktober 2020 erschienen ist, berichte ich davon, was das biblische Gleichnis von den anvertrauten Talenten mit der Gründung von „Himmelweit“ zu tun hat.

## Sie haben einen Sinn für außergewöhnliche und schöne Dinge?

Ja, seit Jahren stöbere ich in großen Städten nach originellen, schönen und ungewöhnlichen Dingen. In Berlin, Hamburg oder aber auch Freiburg ist die Idee des Conceptstores, eines modernen Gemischtwarenladens, schon sehr verbreitet. Dieses Konzept wollte ich mit meiner Gabe verbinden und die außergewöhnlichen Waren unter einem Dach in ansprechendem Ambiente zum Kauf anbieten. Viele meiner Vorfahren waren selbständige Unternehmer, sei es als Landwirte, Bauunternehmer oder Ladenbesitzer. Ganz fremd war mir die Materie also nicht. Die große Hürde bestand für mich darin, einfach mal anzufangen, ohne vorher auf die perfekten Rahmenbedingungen zu warten.

## Wie haben Sie Ihre Geschäftsräume gefunden?

Das Ladengeschäft hier in der Bruderschaftsgasse direkt am Münster hatte ich schon länger im Auge. Es hat eine lange Tradition in der Rottweiler Innenstadt. Früher ein Hutladen, dann ein Geschäft für Damenmode, war es schließlich ein Feinkostgeschäft und eine Tapasbar. Nachdem ich Mitte November 2019 den Mietvertrag unterschrieben hatte, war klar, dass wir im Weihnachtsgeschäft 2019 präsent sein mussten. Dann hieß es ranklotzen: Gewerbe anmelden, Logo erstellen, renovieren und Waren beschaffen. Es ist erstaunlich, was innerhalb von zwei Wochen möglich ist. Natürlich ging das alles nur mit Unterstützung meiner Familie, die mir tatkräftig zur Seite stand.

## Was bieten Sie Ihrer Kundschaft an?

Bei der Auswahl der Waren lege ich Wert darauf, Startup-Unternehmen zu unterstützen, die nachhaltig und umweltschonend und überwiegend in Deutschland produzieren. Das Angebot reicht von Biokinderkleidung von Disana über Papeterie und Stempel von Perlenfischer bis hin zu lokalen Produkten wie den Rebschnecke-Weinen aus Ihringen, dem Weissbart-Gin aus Offenburg oder der Tannenliebe-Limonade aus Freiburg.

## Sind Sie zufrieden mit Ihrer Gründung?

Ja absolut. Die Umsätze haben sich bis zum Weihnachtsgeschäft 2020 trotz Coronakrise kontinuierlich gesteigert. Wir haben personell aufgestockt, einen Onlineshop ins Leben gerufen und über die sozialen Medien zusätzlich Kundschaft in ganz Deutschland gewinnen können. Zudem arbeiten wir an Planungen, wie wir das „Himmelweit“-Konzept für die Zukunft weiterentwickeln.

Interview: upl





IHK-Präsident Thomas Conrady (rechts) und Handwerkskammerpräsident Werner Rottler wünschen diesmal per Video den Mitgliedern ein gutes neues Jahr.

IHK und Handwerkskammer stellen in einem Film innovative Unternehmen in der Krise vor

## Videobotschaft statt Empfang

Es wäre der 50. gemeinsame Neujahrsempfang der Handwerkskammer Konstanz und der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee geworden: Seit 1972 findet die gemeinsame Großveranstaltung, die jährlich rund 1.000 Vertretern aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft eine Plattform zum Austausch bietet, statt. Nun musste sie coronabedingt abgesagt werden. Handwerkskammer und IHK wollen aber dennoch nicht darauf verzichten, gemeinsam auf das Jahr 2020 zurückzublicken und allen Mitgliedsunternehmen für 2021 alles Gute zu wünschen – wenn auch nur auf virtuellem Weg.

In einem rund 15-minütigen Video präsentieren die beiden Präsidenten Thomas Conrady (IHK) und Werner Rottler (Handwerkskammer) vier regionale Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen, die in Zeiten von Corona aus der Not eine Tugend gemacht haben und 2020 mit frischen Ideen und Innovationen erfolgreich waren. „Die Pandemie unterbrach unseren gewohnten Wirtschaftskreislauf und entwickelte disruptive Kräfte. Sie zwang nicht nur Politik und Gesellschaft,

sondern auch unsere Mitgliedsunternehmen, auf eine neue Lage neue Antworten zu finden, innovativ zu werden. Viele Unternehmen in unserer Region haben genau das getan. Sie haben schnell reagiert“, sagt Thomas Conrady. „Quasi über Nacht wurden Digitalisierungsstrategien umgesetzt, Prozesse überarbeitet und Arbeitsstrukturen angepasst, außerdem neue Tätigkeitsfelder erschlossen. Die Unternehmen taten alles, um ihre Mitarbeiter zu halten, engagierten sich weiter in der Ausbildung und investierten in die Weiterbildung.“ Von diesen Betrieben erzählt der Neujahrsvideo. Mit dabei sind: Das Unternehmen Feyer. Art Raumdesign und Fassade in Niedereschach, die Netzhammer Großmarkt GmbH in Singen, die Metzgerei Otto Müller in Konstanz und der Maskenhersteller A+M GmbH in Schopfheim. Ihre Geschichten stehen beispielhaft für viele Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich der Pandemie mit Kreativität entgegenstellen. Sie sollen Mut machen und zeigen, dass in der Krise tatsächlich auch die vielgenannten Chancen stecken können.



Das Video ist zu sehen unter [www.konstanz.ihk.de/neujahr2021](http://www.konstanz.ihk.de/neujahr2021)

hw >

## › Blick hinter die Kulissen

Der digitale Neujahrsgruß, der von der Agentur Drehbar aus Konstanz umgesetzt wurde, ist im Dezember entstanden. Zum ersten Mal wurde anstatt eines großen Empfangs der beiden Wirtschaftskammern ein Video angefertigt, um das neue Jahr einzuleiten. Wie die Dreharbeiten unter den Bedingungen des Lockdowns aussahen und wie viel Arbeit, Equipment und Personal hinter einer solchen Produktion stecken, verrät der „Blick hinter die Kulissen“ auf dieser Doppelseite. **doe**



# INHALT

- **17 Videobotschaft statt Empfang**  
Kammern stellen innovative Unternehmen in der Krise vor
- 18 Blick hinter die Kulissen**
- 21 Ein Rückblick in Bildern**  
Die Neujahrsempfänge der IHK
- 24 Im Fokus 2021 - Interview mit Teamwelt**  
„Wir müssen alle noch durchhalten“
- 26 Aktuelle Hilfsprogramme**
- 27 IHK-Website in neuem Design**  
Übersichtlicher, intuitiver, moderner
- 28 Die IHK-Ausschüsse**  
Der Tourismusausschuss
- 29 Lehrlingspreis verliehen**
- 30 Tipp topp!**  
Alternative Streitbeilegung durch das IHK-Mediationszentrum
- 32 Lehrgänge und Seminare der IHK**





**Frohes und gesundes neues Jahr**  
– starten Sie aufgeräumt und sortiert!

**HURT**

**AKTENVERNICHTUNG**

**Aktenvernichtung**

Ordner, Ausdrucke, Bücher, u.v.m.

**Vernichtung von Datenträgern**

wie Festplatten, Röntgenbilder, CDs u.v.m.

**Entsorgung & Verwertung von Elektronikschrott**

Telefonanlagen, Großrechner, Monitore u.v.m.

**Überlassen Sie nichts dem Zufall.  
Wir unterstützen Sie gerne dabei!**

Zum Aurain 22

Orsingen - Nenzingen

☎ 07771-62351

[www.hurt-aktenvernichtung.de](http://www.hurt-aktenvernichtung.de)

[info@hurt-aktenvernichtung.de](mailto:info@hurt-aktenvernichtung.de)



Die Neujahrsempfänge der IHK Hochrhein-Bodensee sind seit jeher gut besucht von Vertretern aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. So auch 1993 beim Neujahrsempfang der Wirtschaftskammern.

## Die Neujahrsempfänge der IHK Ein Rückblick in Bildern

Die Neujahrsempfänge der IHK Hochrhein-Bodensee haben eine lange Tradition. Zu Beginn eines jeden Jahres findet jeweils ein Neujahrsempfang für die beiden Landkreise Lörrach und Waldshut und ein Neujahrsempfang für den Landkreis Konstanz statt, um sich gemeinsam auf das neue Jahr einzustimmen. Aufgrund der Coronapandemie konnte das Jahr 2021 nicht wie üblich mit den Neujahrsempfängen eingeleitet werden. Die Absage haben wir zum Anlass genommen, auf die zahlreichen vergangenen Empfänge zurückzublicken und die Highlights in Bildern mit den Lesern zu teilen. Auf den Fotos, die von 1984 bis 2019 reichen, können neben den früheren und aktuellen Hauptgeschäftsführern und Präsidenten der IHK und der Handwerkskammer einige prominente Persönlichkeiten entdeckt werden. Mit dabei sind unter anderem der ehemalige Ministerpräsident Günther Oettinger, der Klimaforscher Mojib Latif, Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier und die Schweizer Diplomatin Christine Schraner Burgener, um nur einige zu nennen. Sie alle waren bereits als Festredner zu Gast bei einem Neujahrsempfang der IHK. Wir wünschen viel Spaß beim Entdecken. **doe**



Noch in Schwarz-Weiß: IHK-Hauptgeschäftsführer Carl-Heinz Röllgen, Regierungspräsident Norbert Nothelfer sowie die IHK-Präsidenten Hans Gorsler und Dietrich H. Boesken mit Gattin (von links in ihrer damaligen Funktion) beim Konstanzer Neujahrsempfang.



In der Mitte des Bildes die beiden damaligen Präsidenten der Kammern, Dietrich H. Boesken (IHK, rechts) und Ernst Held (Handwerkskammer), flankiert von Köchinnen und Schornsteinfegern im Konstanzer Inselhotel.



Minister für Wissenschaft und Forschung Klaus von Trotha, IHK-Präsident Dietrich H. Boesken, HWK-Präsident Bernhard Hoch (von links, in ihrer damaligen Funktion) nutzen die Gunst der Stunde, sich von einem Schornsteinfeger Glück für das neue Jahr 1996 wünschen zu lassen.



**2000 Konstanz**

Der Start in ein neues Jahrtausend: So sah der Neujahrsempfang 2000 für den Landkreis Konstanz aus.



**2006 Konstanz**

Prominenter Gast in Konstanz: 2006 war der damalige Ministerpräsident Günther Oettinger (zweiter von links) Gastredner beim Neujahrsempfang der Wirtschaftskammern.



**2001 Schopfheim**

Beim Schopfheimer Neujahrsempfang gab es viele Jahre anstelle eines einzelnen Festredners eine Podiumsdiskussion. Hier zu sehen sind Bernhard Kallup, Johannes Heimbach, Karl Busch, Monique Würtz, Jules Matern, Günther Ebi, und Gerhard Krug beim Empfang 2001 auf dem Podium.

Der IHK-Neujahrsempfang wird von vielen Gästen zum Netzwerken genutzt. Hier zu sehen sind Ingrid Hempel, Bernhard Wütz, Sven von Ungern-Sternberg, Haro Eden, Andreas Mölich-Zebhauer, Kurt Grieshaber und Alois Rübsamen (von links).



**2006 Konstanz**

Der Besuch der Schornsteinfeger beim Konstanzer Neujahrsempfang hat eine lange Tradition. Sie sollen den Gästen für das neue Jahr Glück bringen und überreichen ihnen dafür symbolisch eine Glücksmünze.



**2010 Konstanz**

2010 sprach der Klimaforscher Mojib Latif vom Leibniz-Institut für Meeresforschung in Kiel (Mitte) vor großem Publikum beim Konstanzer Neujahrsempfang.



**2004 Schopfheim**



**2011 Schopfheim**

Nach der Rede von IHK-Präsident Kurt Grieshaber zum Thema „Mut statt Stillstand“: Julian Würtemberger, Immo Leisinger, Grieshaber selbst und Claudius Marx (von links).


**2014 Konstanz**

Einem Tour d'Horizon über die Politik der EU-Kommission und ihre Auswirkungen auf Deutschland bot der damalige deutsche EU-Kommissar und ehemalige Ministerpräsident des Landes Baden-Württemberg Günther Oettinger bei seiner Rede anlässlich des Neujahrsempfangs der Wirtschaftskammern.


**2014 Schopfheim**

IHK-Ehrenpräsident Kurt Grieshaber und Hauptgeschäftsführer des Deutschen Industrie- und Handelskammertags Martin Wansleben gemeinsam beim IHK-Neujahrsempfang 2014 in Schopfheim.


**2016 Konstanz**

Handwerkskammerpräsident Gotthard Reiner, der Festredner Außenminister Frank-Walter Steinmeier, IHK-Präsident Thomas Conrady und Moderatorin Martina Meisenberg (von links) mit einer Torte, die die Bodenseeregion aus Zuckerguss als Motiv trägt.


**2017 Konstanz**

IHK-Präsident Thomas Conrady, IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx, Schweizer Diplomatin und damalige Botschafterin in Deutschland Christine Schraner Burgener, HWK-Hauptgeschäftsführer Georg Hiltner und HWK-Präsident Gotthard Reiner (von links) beim Anschneiden der traditionellen Torte.


**2018 Schopfheim**

Ein Rheinländer in Baden: Der nordrhein-westfälische CDU-Politiker Wolfgang Bosbach (Mitte) kam als Ehrengast zum IHK-Neujahrsempfang nach Schopfheim, wo ihn Präsident Thomas Conrady (links) und Hauptgeschäftsführer Claudius Marx empfingen.


**2018 Konstanz**

Ein Dankeschön für den Gastredner: Michael Hüther, deutscher Wirtschaftsforscher und Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (Mitte), mit HWK-Präsident Gotthard Reiner (links) und IHK-Präsident Thomas Conrady.


**2019 Konstanz**

Selten gab es so viel Beifall für einen Gastredner beim Neujahrsempfang der Wirtschaftskammern in Konstanz wie 2019 für Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier.

Vor Corona: Holzfällerwettbewerb in der Teamwelt in Höchenschwand.



IM FOKUS  
2021

Einzelhandel  
Gastronomie  
Tourismus

Interview mit Olaf Jung zu den Herausforderungen der Coronapandemie

## » Wir müssen alle noch durchhalten «

Die Veranstaltungsbranche wurde durch die Coronakrise schwer getroffen. Unternehmen verloren bis zu 100 Prozent ihrer Aufträge. Im Interview berichtet Olaf Jung, Geschäftsführer der Teamwelt, einer Tagungs- und Eventlocation in Höchenschwand, wie es ihm während der Pandemie ergangen ist, welche Hilfsprogramme er nutzte und was aus seiner Sicht für die Branche getan werden muss.

**Herr Jung, Sie sind Geschäftsführer der Teamwelt, einer Tagungs- und Eventlocation im Schwarzwald. Seit Beginn der Pandemie liegt Ihr Geschäftskonzept quasi brach. Wie ist es Ihnen ergangen?**

Schockstarre! Ich habe in 18 Jahren eine Tagungs- und Eventlocation aufgebaut und diese bis Anfang März 2020 sehr erfolgreich betrieben. 2019 hatten wir noch um die 250 Veranstaltungen. Dann kam Corona und damit eine Flut an Stornierungen und Umbuchungen. So ging es nicht nur mir, sondern neben der Gastronomie und Hotellerie der gesamten Veranstaltungsbranche. Aufgeben war aber nie eine Option. Zuerst war es mir wichtig, mein Team für die Zukunft zu halten. Denn ich kann nicht Teamwelt verkaufen, wenn ich nach der Pandemie kein Team mehr habe. So entwickelten

wir nach und nach etliche Ideen, unter anderem die Aktion Teamwelt für Künstler. Wir haben Livevideos in der Teamwelt mit und für die Künstler produziert und in den sozialen Medien gepostet. Alle Beteiligten stellten dafür ihre Leistung gratis zur Verfügung. Damit haben wir pro Monat circa 75.000 Personen erreicht und viele Follower gewonnen. Im Frühjahr lief es sehr schleppend an, in den Sommermonaten hatten wir nur wenige Gäste und Teilnehmer von Seminaren, Tagungen, Teamevents und kleinen Hochzeitsfeiern. Seit dem zweiten Lockdown sind wir nun dabei, die Digitalisierung voran zu treiben. Eine neue Software mit App wird die interne Kommunikation vereinfachen, und meine Mitarbeiter produzieren momentan Schulungsvideos für zukünftige Mitarbeiter.



### Was hat Ihnen durch die Krise geholfen?

Klar habe ich alle für uns infrage kommenden Hilfen in Anspruch genommen. Neben dem Kurzarbeitergeld, der Soforthilfe, der Novemberhilfe, dem Tilgungszuschuss für die Veranstaltungsbranche habe ich die Überbrückungshilfe 1 und 2 beantragt. Unser Steuerberater hat uns hierbei enorm unterstützt, und auch die IHK Hochrhein-Bodensee hat unsere Anträge innerhalb weniger Tage bearbeitet. Finanziell reicht das aber bei weitem nicht aus. Ich musste zudem noch einen hohen KfW-Kredit aufnehmen, den es gilt wieder abzahlen. Viele Gelder kamen schnell, auf die Novemberhilfe haben wir bis Mitte Januar gewartet. Ein weiterer wichtiger Punkt, der uns durch die Krise geholfen hat, ist der enorme Zuspruch von unseren Partnern, Lieferanten und unseren Kunden.

### Was würden Sie Unternehmen in einer ähnlichen Lage raten?

Neben der ständig zu überarbeitenden Liquiditätsplanung ist jetzt die Zeit, um sich für die Zukunft aufzustellen. Das Potenzial steckt in unseren Mitarbeitern. Noch nie habe ich so viele Mitarbeitergespräche geführt, denn hier schlummern viele Dinge, die in der Vergangenheit aus zeitlichen Gründen gerne mal vernachlässigt wurden. Zudem hat jeder innovative Ideen, um das Unternehmen nach vorne zu bringen.

### Werden die Hilfen von Bund und Ländern ausreichen oder braucht es mehr, um durch die Krise zu kommen?

80 Prozent Umsatzeinbruch im Jahr 2020 ist eine Katastrophe, und da braucht man nichts schönreden. In diese Krise sind wir unverschuldet reingeraten, und bis heute haben wir keine Perspektive, wann wir wieder durchstarten können. Materielle Unterstützung ist notwendig und gut, die psychische Belastung mangels Perspektive kann diese jedoch nicht auffangen. Natürlich werde ich auch weiterhin alle möglichen Zuschüsse beantragen, denn unser gesamtes Team



Olaf Jung

muss seit Monaten auf vieles verzichten, der Schuldenberg wächst, und wir müssen auch wieder irgendwann investieren können.

### Wird für die Eventbranche genug getan?

Die gesamte Veranstaltungsbranche umfasst Messen, Konzert- und Tagungshäuser, Theater, Eventagenturen, Veranstaltungstechniker und auch viele Soloselbstständige wie Künstler und Schauspieler. Wir sind der sechstgrößte Wirtschaftszweig Deutschlands mit 130 Milliarden Euro Umsatz und über einer Million Beschäftigten. Bei den beschlossenen Hilfsmaßnahmen wurde die Veranstaltungswirtschaft jedoch völlig unzureichend berücksichtigt. Die Organisation #AlarmstufeRot setzt sich für unsere Branche und Kulturlandschaft ein und fordert primär einen Rettungsdiallog mit der Regierung, um gemeinsam einen Weg aus der Krise zu finden. Wir brauchen ein auf die Branche zugeschnittenes Überbrückungsprogramm, Kreditprogramme mit Laufzeitverlängerung und tilgungsfreien Phasen, eine Ausweitung des steuerlichen Verlustrücktrags um ein Jahr, flexiblere Kurzarbeiterregelungen und eine Anpassung des EU-Beihilferahmens.

### Wagen Sie eine Prognose für 2021?

Die derzeitigen Infektionszahlen geben momentan wenig Hoffnung für Lockerungen. Wir müssen alle noch durchhalten. Ich persönlich schätze, dass wir frühestens ab März wieder unter einem Hygienekonzept arbeiten dürfen. Und wenn sich möglichst viele schnell impfen lassen, wird die Branche im Frühsommer wieder voll loslegen können. Die gesamte Hotellerie und Gastronomie sowie unsere Veranstaltungsbranche haben individuelle und sehr gut funktionierende Hygienekonzepte entwickelt. Es wurde vieles getan, um Gäste mit Abstand und auf Sicherheit bedacht begrüßen zu können. Sehr hilfreich wäre es nun, wenn uns auch die Politik diesbezüglich ihr Vertrauen schenken würde.

Interview: hw >

## Übersicht aktueller Hilfsprogramme und Darlehen

### November- und Dezemberhilfe

Die November- und Dezemberhilfe richtet sich an Unternehmen, die vom coronabedingten Lockdown direkt, indirekt oder über Dritte betroffen waren. Die Höhe beträgt 75 Prozent des jeweiligen Vergleichsumsatzes und wird anteilig für jeden Tag im Jahr 2020 berechnet. Antragsberechtigt sind Unternehmen und Soloselbstständige, die aufgrund der Beschlüsse von Bund und Ländern vom 28. Oktober, 25. November und 2. Dezember 2020 den Geschäftsbetrieb einstellen mussten. Ebenfalls antragsberechtigt sind Unternehmen und Soloselbstständige, die nachweislich und regelmäßig mindestens 80 Prozent ihrer Umsätze mit direkt von den oben genannten Maßnahmen betroffenen Unternehmen erzielen. Unternehmen und Soloselbstständige, die regelmäßig mindestens 80 Prozent ihrer Umsätze durch Lieferungen und Leistungen im Auftrag direkt von den Maßnahmen betroffener Unternehmen über Dritte (zum Beispiel Veranstaltungsagenturen) erzielen, können ebenfalls einen Antrag stellen. Wichtig: Unternehmen, die aufgrund des bundesweiten Lockdowns ab dem 16. Dezember 2020 geschlossen wurden, sind für die Dezemberhilfe nicht antragsberechtigt. Für diese Unternehmen gibt es als Förderung die Überbrückungshilfe III. Anträge für die November- und die Dezemberhilfe können bis zum 30. April 2021 gestellt werden.



<https://www.ueberbrueckungshilfe-unternehmen.de/UBH/Redaktion/DE/Textsammlungen/ausserordentliche-wirtschaftshilfe.html>

### Überbrückungshilfe II

Die Überbrückungshilfe ist ein Zuschuss bei coronabedingten Umsatzrückgängen. Die Überbrückungshilfe II umfasst die Fördermonate September bis Dezember 2020. Anträge für diesen Zeitraum können bereits gestellt werden. Antragsberechtigt sind kleine und mittelständische Unternehmen sowie Organisationen aus allen Wirtschaftsbereichen, soweit sie sich nicht für den Wirtschaftsstabilisierungsfonds qualifizieren, Soloselbstständige, selbstständige Angehörige der Freien Berufe im Haupterwerb, gemeinnützige Unternehmen und Organisationen, die dauerhaft wirtschaftlich am Markt tätig sind. Die Höhe des Zuschusses richtet sich nach den betrieblichen Fixkosten und berechnet sich in Abhängigkeit vom Umsatzrückgang im Förderzeitraum September bis Dezember 2020. Wer Überbrückungshilfe beantragen möchte, muss sich dafür an einen Steuerberater, einen Wirtschaftsprüfer, einen vereidigten Buchprüfer oder einen Rechtsanwalt wenden. Die Antragsfrist endet am 31. März 2021.



<https://www.ueberbrueckungshilfe-unternehmen.de/UBH/Redaktion/DE/FAQ/FAQs/faq-liste-02.html>

### Überbrückungshilfe III

Die Überbrückungshilfe unterstützt Unternehmen, Soloselbstständige sowie selbständige Freiberufler, die besonders stark von der Coronakrise betroffen sind. Es handelt sich um Zuschüsse, die nicht zurückgezahlt werden müssen. Die Überbrückungshilfe III ist das Nachfolgeprogramm der Überbrückungshilfe II und läuft bis Ende Juni 2021. Die Überbrü-

ckungshilfe III soll weitere Verbesserungen für Soloselbstständige, die Kultur- und Veranstaltungswirtschaft sowie die Reisebranche mit sich bringen. Die Überbrückungshilfe III sieht Zuschüsse zu den fixen Kosten der Unternehmen vor. Unternehmen, Soloselbstständige, Angehörige der freien Berufe mit einem Jahresumsatz bis 500 Millionen Euro im Jahr 2020 können im Programmzeitraum Januar bis Ende Juni 2021 die Überbrückungshilfe III in Anspruch nehmen.



<https://www.ueberbrueckungshilfe-unternehmen.de/UBH/Redaktion/DE/Textsammlungen/ueberbrueckungshilfe-III.html>

### Tilgungszuschuss

Unternehmen und Selbstständige aus den Wirtschaftsbereichen der Schausteller und Marktkaufleute, der Veranstaltungs- und Eventbranche sowie des Taxigewerbes (einschließlich Mietwagen mit Fahrer) können den „Tilgungszuschuss Corona“ beantragen. Die Antragsfrist endet am 24. Februar 2021. Förderfähig sind die nach den Regeltilgungsplänen im Jahr 2020 anfallenden Tilgungsraten von bewilligten Krediten. Die Förderung kann nur für ab dem 1. Januar 2020 zu leistende Tilgungsverpflichtungen gewährt werden. Das dem Kreditvertrag zugrundeliegende Realgeschäft muss vor dem 11. März 2020 erfolgt sein. Von der ermittelten Jahrestilgungsraten wird einmalig die Hälfte mit einem Anteil von 80 Prozent gefördert. Die maximale Förderung beträgt 150.000 Euro für jeden Antragstellenden.



<https://wm.baden-wuerttemberg.de/de/service/foerderprogramme-und-aufrufe/liste-foerderprogramme/tilgungszuschuss-corona/>

### KfW-Schnellkredit

Unter der Voraussetzung, dass ein mittelständisches Unternehmen im Jahr 2019 oder im Durchschnitt der letzten drei Jahre einen Gewinn ausgewiesen hat, kann ein „Sofortkredit“ gewährt werden. Der Schnellkredit steht mittelständischen Unternehmen mit mehr als 10 Beschäftigten zur Verfügung, die mindestens seit 1. Januar 2019 am Markt aktiv gewesen sind. Das Kreditvolumen pro Unternehmen beträgt bis zu 3 Monatsumsätzen des Jahres 2019, maximal 800.000 Euro für Unternehmen mit einer Beschäftigtenzahl über 50 Mitarbeitern, maximal 500.000 Euro für Unternehmen mit einer Beschäftigtenzahl von bis zu 50. Der Zinssatz liegt aktuell bei 3 Prozent mit einer Laufzeit von 10 Jahren. Die Bank erhält eine Haftungsfreistellung in Höhe von 100 Prozent durch die KfW, abgesichert durch eine Garantie des Bundes. Die Kreditbewilligung erfolgt ohne weitere Kreditrisikoprüfung durch die Bank oder die KfW. Hierdurch kann der Kredit schnell bewilligt werden. Wichtig: Das Unternehmen darf zum 31. Dezember 2019 nicht in Schwierigkeiten gewesen sein.



[https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Erweitern-Festigen/F%C3%B6rder-produkte/KfW-Schnellkredit-\(078\)/](https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Erweitern-Festigen/F%C3%B6rder-produkte/KfW-Schnellkredit-(078)/)

Stand: 20. Januar

## IHK-Website im neuen Design

# Übersichtlicher, intuitiver, moderner

Seit Kurzem präsentiert sich der Internetauftritt der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee in einem neuen Design. „Viele Gründe haben für ein Redesign gesprochen“, sagt Heike Wagner, Leiterin der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der IHK. „Zunächst wurden die Navigationsstruktur vereinfacht und der mobile Auftritt angepasst, die Suchfunktion wurde optimiert und die Ergebnisstruktur damit verbessert. Außerdem entspricht die Webseite nun wieder aktuellen Standards und sieht sehr viel moderner aus.“ Die Inhalte der neuen Website werden auf der Startseite übersichtlich dargestellt: Die Suchfunktion und die Hauptnavigation sind als Grundlage prominent mittig platziert, sodass Mitgliedsunternehmen schnell finden, was sie suchen. Das seitlich platzierte sogenannte „Burger-Menü“ ermöglicht eine Servicenavigation, wenn nicht nach konkreten Inhalten,



Bilder: Adobe Stock

sondern nach Überthemen gesucht wird. Inspiration hierfür geben auch die Themeneinstiege, die sich weiter unten auf der Startseite der Homepage befinden und tiefer liegende Informationen zu einem Themenspektrum wie zum Beispiel „Digitalisierung“, „Geschäfte mit der Schweiz“ oder „Gesundheitswirtschaft“ kompakt darstellen. Damit geht auch eine optimierte mobile Darstellung einher: Egal ob per Handy oder Tablet – lange Navigationsleisten mitten auf der Seite gehören nun der Vergangenheit an.



doe



### ZUR PERSON

Manfred Hölzl (64) war 18 Jahre Geschäftsführer des Konzils, einer Tagungs- und Eventlocation in Konstanz. Mehrere Jahrzehnte war die Familie Hölzl Pächter dieses historischen Baus am Konstanzer Hafen. Nach beruflichen Stationen in Schönwald, Hinterzarten, Glottertal und Freiburg kehrte Hölzl 1982 nach Konstanz zurück – und mit der Familie ins neu verpachtete Konzil. 2003 übernahm der gebürtige Konstanzer, gelernte Restaurantfachmann, Koch und Küchenmeister dann die alleinige Geschäftsführung des Konzils. Mit dabei waren über vieler Jahre die Eltern, der Bruder und die Schwester.



IHK-Ansprechpartner,  
Alexander Vatovac  
☎ 07531 2860-135  
✉ alexander.vatovac@konstanz.ihk.de

Serie: Die IHK-Ausschüsse (4/7)

# » Vom Badestrand bis zum Skilift «

Sieben thematische Ausschüsse mit zusammen 200 ehrenamtlichen Mitgliedern arbeiten der Vollversammlung und der Geschäftsführung der IHK zu. In einer Interviewserie befragen wir die jeweiligen Ausschussvorsitzenden zur Rolle, den Themen und Besonderheiten ihrer Ausschüsse. Diesmal: Manfred Hölzl, Vorsitzender des Tourismusausschusses.

### Warum gibt es einen Tourismusausschuss – welche Bedeutung hat das Thema im IHK-Bezirk?

Mit meiner Wahl in die Vollversammlung 2005 kam recht bald der Antrag für einen eigenen Tourismusausschuss im Kammerbezirk, um dem Anteil an Betrieben in Gastronomie, Hotellerie und Tourismus als Mitgliedern gerecht zu werden. Der Tourismus ist nun mal historisch stark verankert in den Regionen Hochrhein, Südschwarzwald und Bodensee, vielfältig vom Badestrand bis zum Skilift. Der IHK-Bezirk ist einer der tourismusstärksten in Baden-Württemberg. 5,4 Millionen Übernachtungen gab es im Jahr 2019. Das ist eine ganze Menge. Viele Arbeitsplätze hängen deswegen am Tourismus. Wegen der Coronakrise erlebte die Branche 2020 allerdings einen schweren Einbruch um bis zu 35 Prozent.

### Wer sind die Mitglieder des Ausschusses?

Alle Player in der Branche sind in unserem 16-köpfigen Ausschuss vertreten, darunter Gastronomen, Hotelliers, Zulieferer, Dienstleister und Tourismusverbände.

### Wie wird man Mitglied?

Die aktuellen Mitglieder sind in ihren Regionen mit ihren Kollegen sehr gut vernetzt. Wenn jemand an einer Mitarbeit interessiert ist, besprechen wir das im Gremium. Dann gehen wir auf die betreffende Person zu und fragen, ob sie bei uns mitmachen und ihre Expertise einbringen möchte.

### Mit welchen Themen beschäftigen Sie sich?

Die Entwicklung des Tourismus in den drei Landkreisen im IHK-Bezirk steht an erster Stelle. Es geht aber auch um Hemmnisse,

Rahmenbedingungen, politische Strömungen und natürlich die Digitalisierung. Was sich durch die Pandemie besonders gezeigt hat: wie sehr der Tourismus und der Einzelhandel zusammenhängen, sich gegenseitig befeuern oder lähmen. Das sind Zahnrädchen, die ineinandergreifen. Deswegen arbeiten wir nun vermehrt mit dem Handlungsausschuss zusammen.

### Wie häufig und wo treffen Sie sich?

Man trifft sich halbjährlich und wenn möglich bei den Mitgliedern, die auch alle unterschiedlichste Betriebe haben, oder in touristischen Hotspots, um hier einen Austausch mitzunehmen. Seit neuestem tauschen wir uns auch kurzfristig aus. Alle zwei Wochen kommen wir digital zusammen, um über aktuellen Entwicklungen und neue Erfahrungen zu sprechen.

### Was bringt Ihnen die Arbeit im Ausschuss?

Zu meiner Tätigkeit in den verschiedensten Verbänden und der Politik bringt der Austausch im Tourismusausschuss vielseitige Einblicke in die Branche und einen Weitblick über die eigene Arbeit hinaus. Darüber hinaus schätze ich sehr, dass wir durch die Arbeit im Ausschuss Tourismusthemen in die IHK-Vollversammlung und damit wiederum in die Politik tragen können.

### Was reizt Sie am Amt des Ausschussvorsitzenden?

Zum einem macht die Arbeit im Ausschuss Spaß. Man kommt mit sehr interessanten Unternehmern ins Gespräch. Es geht darum, für die Branche Verantwortung zu übernehmen, damit sie für die Zukunft gut aufgestellt und vernetzt sind.

Interview: hw



Bild: Landratsamt Konstanz

## Preis zur Förderung der Ausbildung im Handwerks- und Dienstleistungsbereich Lehrlingspreise verliehen

Die Ausbildung im dualen System in hoher Qualität und in ausreichender Quantität ist für die Zukunftssicherung der Region unverzichtbar. Deshalb setzt der Landkreis Konstanz mit dem Lehrlingspreis ein Zeichen für die duale Ausbildung. Im Dezember wurde der mit 2.000 Euro dotierte Preis auf Vorschlag der IHK Hochrhein-Bodensee sowie der Handwerkskammer Konstanz je zur Hälfte an Tobias Brändle und Mohanad Ahmed Ibrahim Ibrahim vergeben.

Im Bereich Industrie und Handel erhielt Tobias Brändle den Preis. Nach seinem abgeschlossenen Bachelorstudium der Geschichte und Philosophie absolvierte er seine Ausbildung zum Industriekaufmann bei der Takeda GmbH in Singen. Mit seinen Jahrgangskollegen entwickelte er eine „Postkorbauflage“ für alle kaufmännischen Bewerber bei Takeda. Diese konnte in Assessment-Centern bereits erfolgreich genutzt werden. Er wurde dieses Jahr nach seiner Ausbildung im lokalen Lieferketten-Management als „Order Handling Mana-

ger“ übernommen. Claudius Marx, Hauptgeschäftsführer der IHK, sowie Alexandra Thoß, Geschäftsführerin und Leiterin der Ausbildung, lobten ihn: „Tobias Brändle ist ein tolles Beispiel dafür, wie nahe sich akademische und berufliche Bildung gekommen sind. Duale Ausbildung trotz Hochschulzugangsberechtigung ist heute genau so normal wie der Wechsel von einer Hochschule oder die Kombination beider Bildungswege. Darin spiegelt sich der lange, erfolgreiche Kampf um Anerkennung der Gleichwertigkeit – nicht Gleichartigkeit – der beiden Systeme“, sagte Marx. Thoß ergänzte: „Entscheidend für den Erfolg ist doch allein, dass jeder junge Mensch die Ausbildung und den Beruf ergreifen kann, der seinen Neigungen und seinem Potenzial am nächsten kommt.“

Mohanad Ahmed Ibrahim Ibrahim wurde beim Malergeschäft Kamenzin in Orsingen-Nenzingen als Maler und Lackierer ausgebildet und anschließend übernommen.

Die Preisträger und Gratulanten: Landrat Zeno Danner, Preisträger Tobias Brändle, Ausbilder Timo Joos mit seinem Ex-Azubi, dem Preisträger Mohanad Ahmed Ibrahim Ibrahim, IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx und Raimund Kegel, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Konstanz (von links).

red

## Sachverständigenwesen

### Öffentliche Bestellung und Vereidigung

Am 15. Dezember 2020 wurde Dipl.-Ing. (FH) Achim Hönig, St.-Stephans-Platz 7, 78462 Konstanz, Tel.: 07531 690 860, Fax: 07531 690 862, E-Mail: achim.hoenig@t-online.de, Homepage: www.achim-hoenig.de, als Sachverständiger für das Sachgebiet „Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken“ öffentlich bestellt und vereidigt. Die Bestellung ist befristet bis zum 15. Dezember 2025. Die Vereidigung wurde durch RAin Barbara Schlaberg, Justiziarin der IHK Hochrhein-Bodensee, vorgenommen.



Achim Hönig mit seiner Frau Monika Piltz-Hönig in der IHK.

# 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](mailto:presse@konstanz.ihk.de).

## Alternative Streitbeilegung durch das IHK-Mediationszentrum

**K**onflikte zwischen Firmen sowie Streitigkeiten innerhalb der Unternehmen sind manchmal kaum zu vermeiden. Nicht selten jedoch enden sie vor Gericht – und damit, dass aus einstigen Geschäftspartnern erbitterte Feinde werden. Um einen solchen Ausgang zu vermeiden, gibt es die Wirtschaftsmediation. Wirtschaftsmediation ist ein Verfahren der alternativen Streitbeilegung, bei dem ein neutraler Dritter, ein Mediator, als Vermittler ohne Entscheidungsbefugnis den Streitparteien hilft, eine freiwillige, einvernehmliche und interessenorientierte Lösung ihres Konflikts durch Verhandeln zu erreichen.

Eine solche Wirtschaftsmediation bietet das IHK-eigene Mediationszentrum, zu dem sich die IHKs Hochrhein-Bodensee, Südlicher Oberrhein und Schwarzwald-Baar-Heuberg zusammengeschlossen haben, den IHK-Mitgliedsunternehmen.



Bild: Wasan - stock.adobe

### Was leistet das IHK-Mediationszentrum?

Das Team des Mediationszentrums berät über alternative Konfliktlösungswege und stellt Musterklauseln für Mediationsverfahren zur Verfügung. Es bietet eine Verfahrensordnung für kaufmännische Streitigkeiten an, unterstützt in geeigneten Fällen beim Anbahnen von Mediationsverfahren und administriert diese. Hierfür benennt das Team kompetente und neutrale Wirtschaftsmediatoren und stellt auf Wunsch geeignete Räume für Sitzungen zur Verfügung


### Was sind die Vorteile?

- Die Mediation ist flexibel im Ablauf und weit weniger zeit- und kostenintensiv als ein förmliches Verfahren. Im Durchschnitt liegt die Dauer einer Mediation bei zehn Stunden.
- Die Geschäftsverbindung der Parteien wird durch die gemeinsam gefundene Lösung geschont.
- Geschäftsinterna und mögliche Imageverluste kommen nicht an die Öffentlichkeit.
- Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige können als Co-Mediatoren agieren und ihre besonderen Fachkenntnisse in das Verfahren einbringen.
- Das Verfahren kann jedoch auch vorzeitig beendet werden, wenn mindestens eine Partei dies wünscht. In diesem Falle kann dann immer noch ein gerichtliches Verfahren durchgeführt werden.

### Wie wird das Mediationsverfahren eingeleitet?

Zunächst muss zwischen den Parteien Einigkeit bestehen, dass der Konflikt außergerichtlich mittels Mediation gelöst werden soll. Dazu haben die Parteien entweder schon zu Beginn ihrer Geschäftstätigkeit eine entsprechende Mediationsklausel im Vertrag vereinbart, oder es wird nachträglich eine Mediationsvereinbarung abgeschlossen. Zur Einleitung des Mediationsverfahrens stellt mindestens eine Partei einen Antrag beim Mediationszentrum mit den wichtigsten Daten zu den Konfliktparteien, einer kurzen Beschreibung des Konflikts und den Anforderungen an den Mediator. Nach der Zustimmung zur außergerichtlichen Einigung von allen Parteien und nach Eingang des Kostenvorschusses beginnt das Verfahren.

### Wie erfolgt die Auswahl des Mediators?

Die Parteien können entweder den Mediator selbst aussuchen, oder aber es wird ein geeigneter Wirtschaftsmediator aus dem Mediatorenpool zur Auswahl vorgeschlagen. Wenn die Parteien eine direkte Benennung wünschen oder sich nicht einigen können, erfolgt die Benennung des Mediators durch das Mediationszentrum. Eine Übersicht der Mediatoren des IHK-Mediationszentrums steht auf [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de)  Dok.-Nr.: 114845



Mehr Informationen zur MediationsZentrum unter <https://www.konstanz.ihk.de/recht-und-fair-play?param=mediation>.



### Wie läuft ein Mediationsverfahren ab?

Die wesentlichen Verfahrensgrundsätze der Mediation sind die Prinzipien der Freiwilligkeit, der Eigenverantwortlichkeit der Parteien, der Neutralität des Mediators und der absoluten Vertraulichkeit. Das Mediationsverfahren kennt keinen starren Aufbau. In der Praxis lassen sich aber zumeist fünf Phasen unterscheiden:

#### 1. Einstieg

Der Mediator eröffnet die Verhandlung. Die notwendigen Regeln werden besprochen und festgelegt. Es wird eine Mediationsvereinbarung zwischen dem Mediator und den Parteien abgeschlossen.

#### 2. Darstellung der Positionen

Die Parteien legen ihre gegensätzlichen Positionen dar. Dadurch werden ihre unterschiedlichen Sichtweisen erkennbar.

#### 3. Ermittlung der Interessen

In dieser Phase verlassen die Parteien ihre starren Positionen. Sie erkennen die dahinterliegenden Interessen und entwickeln gegenseitiges Verständnis.

#### 4. Suche nach Lösungsoptionen

Gemeinsam erarbeiten und bewerten die Parteien verschiedene Lösungsmöglichkeiten. Ziel ist es, ein Ergebnis zu finden, von dem beide Parteien profitieren.

#### 5. Abschlussvereinbarung

Nach der Einigung auf eine einvernehmliche Lösung wird eine rechtsverbindliche Vereinbarung abgeschlossen, die von den Parteien und dem Mediator unterzeichnet wird.

**Wichtig:** Ab der Einleitung bis zur Beendigung des Verfahrens dürfen die Parteien keine gerichtliche Klage einreichen. Soweit bei Beginn der Mediation bereits ein gerichtliches Verfahren anhängig ist, müssen die Parteien für die Dauer der Mediation das Ruhen dieses Verfahrens beantragen.

### Was kostet ein Mediationsverfahren?

Die Kosten für das Verfahren setzen sich aus einem einmaligen Verfahrensentgelt für das Mediationszentrum und dem Mediatorenhonorar auf Stundenbasis zusammen. Die Kosten tragen die Parteien zur Hälfte, die eigenen Kosten trägt jede Partei selbst, wenn nichts anderes vereinbart ist. TV/doi



### IHK-Ansprechpartnerin



Susanne Tempelmeyer-Vetter

☎ 07531 2860-156

✉ susanne.tempelmeyer-vetter@konstanz.ihk.de

# Lehrgänge und Seminare der IHK

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

Informationen: Konstanz, Tel.: 07531 2860-118; Schopfheim, Tel.: 07622 3907-266, [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de)

## Außenwirtschaft

ab 23.02.21/ab 26.02.21	Fachkraft Außenwirtschaft (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz/Schopfheim	790,00
09.03.21	Lieferantenerklärungen	Schopfheim	290,00

## Arbeitsicherheit

22.02.21	Fremdfirmenmanagement im Unternehmen	Schopfheim	190,00
22.02.21	Gefährdungsbeurteilung „Psychische Belastung“	Schopfheim	190,00
01.03.21	Gefährdungsbeurteilung und Betriebsanweisung	Konstanz	190,00
01.03.21	Grundpflichten zur Arbeitsicherheit	Konstanz	190,00
04.03.21	Die neue ISO 45001	Schopfheim	190,00

## Büromanagement/Führung

ab 23.02.21	Souverän in Führung gehen (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.950,00
02. + 03.03.21	Mitarbeiter verantwortlich führen – Training für Meister und Vorarbeiter	Konstanz	550,00
03.03.21	Führen in der Sandwichposition	Konstanz	290,00
03.03.21	Office Management 4.0 – Web-Seminar		290,00

## Finanz- und Rechnungswesen / Marketing und Vertrieb

ab 22.02.21 / ab 25.02.21	Lohn- und Gehaltsabrechnung (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim/Konstanz	650,00
22. + 23.02.21	Digitales-Marketing	Konstanz	290,00
25. + 26.02.21	Lohn- und Gehaltsabrechnung – Grundstufe	Konstanz	520,00
ab 04.03.21	E-Commerce-Manager/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	2.300,00

## Gesundheit / Persönliche Kompetenzen

ab 01.03.21	Präsenzkraft in der Pflege nach § 53c SGB XI (IHK) – Zertifikatslehrgang	Waldshut-Tiengen	1.538,40
03.03.21	Erfolgsfaktor ICH	Schopfheim	290,00
08.03.21	Konflikte im Arbeitsalltag erkennen, lösen und vermeiden	Konstanz	290,00

## Immobilienmanagement

03.03.21	Home-Staging	Schopfheim	290,00
09.03.21	Mit- und Pachtrecht in der Praxis	Schopfheim	290,00

## Technik / Wirtschaftsrecht

ab 22.02.21	Technik für Kaufleute – Kompakt (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	990,00
09.03.21	Arbeitsrecht INTENSIV 1	Konstanz	290,00

## Umwelt/Verkehr

09.03.–11.03.+ 24.03.21	Grundkurs: Fachkundenachweis nach Anzeige- und Erlaubnisverordnung	Schopfheim+Konstanz	890,00
09.03.–11.03.+24.03.–25.03.21	Grundkurs: Fachkundenachweis nach Entsorgungsfachbetriebsverordnung	Schopfheim+Konstanz	1.100,00

## Prüfungslehrgänge

ab 22.02.21	Geprüfte/r Handelsfachwirt/in	Konstanz	3.450,00
-------------	-------------------------------	----------	----------

Weitere Seminare und Lehrgänge finden Sie unter [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de)



Regionalwert AG arbeitet an der grünen Wende der Wirtschaft

# Gut essen, richtig rechnen

Hohe Kapitalgebundenheit bei geringer Rentabilität: Das ist ein großes Problem in der ökologischen Landwirtschaft. „Deshalb gibt es uns“, sagt Christian Hiß. Der gelernte Land- und Betriebswirt hat 2006 die Regionalwert AG gegründet, eine Bürgeraktiengesellschaft für den Regierungsbezirk Freiburg.

**EICHSTETTEN.** Die Regionalwert AG sieht sich als Vermittlerin zwischen Konsumenten und Produzenten sowie zwischen Stadt und Land. Sie sammelt Geld bei Bürgern der Region und investiert es in bestehende oder sich gründende Biolandwirte und andere ökologisch arbeitende Betriebe wie Lebensmittelhersteller, Händler oder Restaurants. So will sie eine regionale Ernährungssouveränität und damit eine Agrarwende ermöglichen. Bislang haben 850 Geldgeber, vor allem private, Aktien in Höhe von rund vier Millionen Euro gezeichnet. Davon wurden drei Millionen Euro in die 25 Partnerbetriebe im Regierungsbezirk Freiburg investiert und zwar in Form von Beteiligungen, nicht Krediten. „Das ist der Hauptunterschied zwischen uns und einer Bank“, erklärt Hiß. Sein Konzept findet viel Beachtung, er wurde dafür schon häufig ausgezeichnet, zuletzt vergangenen Sommer mit dem Preis „Mut zum Handeln“ des Hamburger Magazins Zeit-Wissen. „Sie sind vorbildhaft für andere“, lobte die Jury. Tatsächlich gibt es – außer der Freiburger – mittlerweile Regionalwert AGs in Hamburg, dem Rheinland, Berlin-Brandenburg und Oberfranken. 2020 wurde eine gemeinsame Gesellschaft als Dach gegründet. Jede neue Regionalwert AG muss sich als Gesellschafter in die RW Impuls GmbH mit Sitz in Bonn einkaufen. Dafür sind schon weitere am Start, beispielsweise in Oberschwaben, im Münsterland und im österreichischen Kremis. Auch in Spanien und Schweden stößt die Idee auf Interesse. „Jetzt geht wieder was von Eichstetten aus“, sagt Hiß. Die Kaiserstuhl-Gemeinde gilt als Hochburg der ökologischen Landwirtschaft. Schon in den 1950er-Jahren arbeiteten hier ein halbes Dutzend Betriebe nach den Richtlinien des biologisch-dynamischen Landbaus. Christian Hiß Vater war einer davon. Auch den Biolandverband haben die Eichstetter Pioniere maßgeblich initiiert. Christian Hiß fühlte sich verpflichtet, den Hof weiterzuführen, haderte aber bald mit den eingangs beschriebenen Problemen des Bioanbaus. Deshalb bildete

sich der Land- zum Betriebswirt weiter, gründete die Regionalwert AG und verpachtete den eigenen Betrieb – auch, um den eigenen drei Söhnen den Druck der Nachfolge zu nehmen.

Die Regionalwert AG will ihren Wirkungskreis vergrößern und „gesamtgemeinschaftliche Akteure“ wie Kirchen, die öffentliche Hand oder Unternehmen ansprechen. Viele Kontakte gibt es bereits, insbesondere zur Stadt Freiburg. Mit der führte man 2019 Gespräche über die Verpflegung öffentlicher Einrichtungen – Schulen, Kitas, Kliniken, Kantinen oder Pflegeheime – mit regionalem Bioessen. Der Bedarf ist da, es geht um mindestens 5.000 Essen täglich. Ursprünglich sollte die Regio-Bioküche Mitte 2022 an den Start gehen.



Christian Hiß

Allerdings hat die Coronapandemie die Planungen auf städtischer Seite gebremst. Bei der Regionalwert AG gingen sie indes weiter. Seit Juli gibt es ein Grundstück in Eichstetten, auf dem ein etwa 2.000 Quadratmeter großes Produktionsgebäude entstehen kann. Solange die Stadt Freiburg zögert, plant man in Eichstetten sehr flexibel. Die Kalkulation liegt bei drei bis fünf Millionen Euro. „Es sind noch viele Möglichkeiten offen“, sagt Dominik Seidler diplomatisch. Der Geschäftsführer der für die

» Das Thema wird mit Wucht  
auf Firmen zukommen «





Von Feld und Weide zum Erzeuger, in den Handel und zum Konsumenten: Die Partnerfirmen der Regionalwert AG (links: Caroline Dietsche, Geschäftsführerin der Eismanufaktur Bolleschlotzer in Ebringen, rechts: Irene Krieg, Kopf des Biomarktes Naturalia in Friesenheim) decken den regionalen Lebensmittelkreislauf ab.

Umsetzung zuständigen Regionalwert Immobilien GmbH betont: „Es wird auf alle Fälle eine Regio-Bioküche geben.“ Momentan lässt sich nur nicht sagen, wann das erste Essen ausgeliefert wird. Das Ziel lautet nun 2023. Das Interesse sei sehr groß. „Corona ist Hemmnis und Beschleuniger zugleich“, sagt Seidler. Denn die Pandemie beflügelte die Nachfrage nach regionalen Biolebensmitteln. Die Bioküche soll über Bürgeraktien und andere Beteiligungsmöglichkeiten finanziert werden, zumindest teilweise. Die Rendite der

Regionalwert AG ist nicht nur monetär, sondern auch sozial-ökologisch. In anderen Worten: Die Aktionäre bekommen bislang kein Geld ausbezahlt – das soll

sich langfristig ändern –, sondern das gute Gefühl, für sich und die Region Verantwortung zu übernehmen. Das fußt einstweilen nur auf ideologischem Boden.

Und genau das möchte Christian Hiß ändern. Kostenexternalisierung und Wertinternalisierung lauten die sperrigen Begriffe, um die sich ein Großteil der Arbeit der Regionalwert AG mittlerweile dreht. Hiß spricht auch von „richtig rechnen“. In den vergangenen zwei Jahren hat sich das Unternehmen entsprechend ausgerichtet. Für das operative Geschäft entstanden neue Gesellschaften wie die Regionalwert Immobilien GmbH, während



Dominik Seidler

sich die AG auf Forschung und Entwicklungen konzentrierte. Zwei Drittel der 14 Mitarbeiter sind in diesem Bereich tätig.

Ein Riesenthema: nachhaltige Buchhaltung im Rechnungswesen. Gemeinsam mit dem Walldorfer Softwarekonzern SAP und gefördert vom Bund hat Regionalwert hier Pionierarbeit geleistet. Verkürzt geht es darum, dass Vermögenswerte wie Sozial- und Naturkapital künftig in Bilanzen auftauchen sollen. Im Februar endet das zweijährige Projekt, die Ergebnisse werden veröffentlicht. Anbieter von Buchhaltungs- und Finanzprogrammen können sie verwenden, um diese auf den Nachhaltigkeitsaspekt auszuweiten. Regionalwert will hier selbst ins Beratungsgeschäft einsteigen, man hat eigene Instrumente im Angebot, vor allem für landwirtschaftliche Betriebe. „Das Thema wird auch auf IHK-Mitglieder mit Wucht zukommen“, prognostiziert Hiß. Denn es gebe entsprechende gesetzliche Initiativen auf europäischer Ebene (EU-Taxonomie). Insofern lässt sich wohl bald wieder Neues aus Eichstetten berichten.

kat



## KURZ NOTIERT

Das Einzelunternehmen **K.u.g.e-Internetdienstleistungen** aus Elzach hat nun auch ein Büro in Waldkirch. Inhaberin Heike König hat zum Start 1.500 Euro in die neuen Räume investiert und bietet dort die ebenfalls neuen Geschäftsfelder Digitalisierung und IT-Sicherheit an. Sie will ihre Kunden – das sind Einzelhändler, Handwerker, Selbstständige und Vereine – laut Pressemitteilung „insbesondere beim Einsatz und der Weiterentwicklung wirtschaftlich relevanter digitaler Technologien unterstützen“. Dafür kooperiert sie mit dem Waldkircher EDV-Dienstleister **Hermicus**. Elzach ist wie schon bislang Sitz von Königs Unternehmen. Hier bietet sie nach wie vor Einzelworkshops vor allem zur Umsetzung der Datenschutz-Grundverordnung an.

Der Internetanbieter **Stiegeler** wächst: Das Schönauer Unternehmen hat im Dezember den Internet-Service-Provider **Oscon ITK** aus Efringen-Kirchen mit 200 Kunden übernommen. Geschäftsführerin Carmen Geitlinger ist ausgetauscht, Mitarbeiter waren keine beschäftigt. Stiegeler erweitert mit dem Kauf laut Inhaber und Geschäftsführer Felix Stiegeler das bereits vorhandene Breitbandnetz im Landkreis Lörrach. Stiegeler hat 40 Beschäftigte – Tendenz steigend – und versorgt 20.000 Haushalte und Firmen in den Landkreisen Lörrach, Breisgau-Hochschwarzwald, Waldshut, Schwarzwald-Baar und Konstanz mit Internet, Telefon und Fernsehen. Zudem treibt Stiegeler den Ausbau von Glasfasernetzen voran und berät dazu Kommunen und Verbände.

Das Wirtschaftsministerium fördert im Rahmen des „KI-Innovationswettbewerbs Baden-Württemberg“ 44 Projekte zur Künstlichen Intelligenz mit 11,4 Millionen Euro. Sie sollen technologische Hürden überwinden und die Entwicklung von KI-Produkten und KI-Dienstleistungen beschleunigen. Projekte folgender Firmen aus der Region sind darunter: **C.R.S. iiMotion GmbH** (Villingen-Schwenningen), **CST GmbH** (Waldshut-Tiengen) und **N1 Trading GmbH** (Offenburg). Für Verbundprojekte erhalten folgende regionale Unternehmen Zuschüsse: **Eickemeyer – Medizintechnik für Tierärzte KG** (Tuttlingen), **BIT Ingenieure AG/svGeosolutions GmbH** (beide Freiburg), **Carla Cargo Engineering GmbH** (Kenzingen), **Werner Gießler GmbH** (Elzach), **MIB GmbH** (Breisach)/**Storion Energy GmbH** (Umkirch), **Hahn-Schickard-Gesellschaft** (Villingen-Schwenningen)/**J.G. Weisser Söhne GmbH & Co. KG** (St. Georgen), **HB Microtec GbR** (Tuttlingen) und **Solidfluid** (Konstanz).

## IVS Zeit + Sicherheit GmbH wächst weiter Umsatz um fünf Prozent gesteigert

**TROSSINGEN/LAHR.** „Die IVS Zeit + Sicherheit GmbH konnte trotz schwierigem Geschäftsjahr den Aufwärtstrend mehr als fortführen“, sagt Geschäftsführer Alexander Götz. Der Umsatz in Deutschland und der Schweiz konnte erneut gesteigert werden. Im Jahr 2020 wuchs er um fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Auch die Zahl der neuen Kunden stieg wie schon im Vorjahr: 2020 kamen unter anderem die Jabil AG aus der Schweiz, die Hilzinger-Gruppe aus Willstätt, die Uhrenfabrik Junghans aus Schramberg und die Zeppelin Luftschifftechnik aus Friedrichshafen als Neukunden dazu. „Eine weitere Installation wird derzeit durch das IVS-Hardwareteam im neuen SC Freiburg-Fußballstadion durchgeführt“, so Götz. Die IVS Zeit + Sicherheit GmbH bietet Unternehmen aller Branchen, Organisationsstrukturen und Betriebsgrößen Lösungen zur Digitalisierung an. Dazu zählen Personalzeiterfassung und -einsatzplanung, Workforce-Management, Zutritts- und Sicherheitstechnik sowie Betriebs- und Maschinendatenerfassung. Insgesamt werden knapp 1.900 Kunden betreut. IVS wurde 1994 gegründet. Hauptsitz ist Trossingen, weitere Standorte gibt es in Lahr, Kempten und dem schweizerischen Wallisellen. In Trossingen sind 40, in Lahr 10 Mitarbeiter beschäftigt. Die Mitarbeiter, wie auch das Unternehmen, konnten laut den Geschäftsführern Wolfgang Hänsel und Johann Müller „bis dato erfolgreich durch die Coronazeit gelotst werden“. Homeoffice und entsprechende Kommunikationsmöglichkeiten seien zeitnah umgesetzt worden. Auch tagtägliche Umgangsformen seien hierbei überdacht und entsprechend der Situation angepasst worden. **sum**

Die IVS-Geschäftsführer Alexander Götz, Wolfgang Hänsel und Johann Müller (von links).





Günther Untchs Andocksysteme GmbH stellt Halbklappensysteme her, die einen kontaminationsfreien Materialtransfer in der Pharma- und Chemieindustrie ermöglichen. Das Unternehmen wächst und will deshalb den Firmensitz in Badenweiler vergrößern.

## Andocksysteme wächst mit Produkten für Pharma- und Chemieindustrie Anbau für die Kunststofftechnik

**BADENWEILER.** Wenn bei der Herstellung von Medikamenten oder Chemikalien pulverförmige Substanzen verarbeitet werden, muss das in einem geschlossenen, geschützten System passieren. Weder dürfen die Mitarbeiter mit den mitunter giftigen Stoffen in Berührungen kommen, noch die Substanzen verunreinigt werden. Kurzum: Es darf nichts rein und nichts raus aus dem System. Doch genau diese Gefahr besteht bei jedem Transfer im Herstellungsprozess, und davon gibt es in der Chemie- und Pharmaindustrie viele – von der Produktion über Transport und Lagerung, das Wiegen, Mischen, Sieben, Granulieren und Tablettieren bis zur Verpackung. Für all diese sensiblen Schnittstellen bietet die Badenweiler Andocksysteme GmbH ein Halbklappensystem, das einen kontaminationsfreien Materialtransfer ermöglicht.

Entwickelt hat es Gründer und Firmenchef Günther Untch gemeinsam mit dem Ingenieur Martin Koch. Die beiden kennen sich von ihrem vorherigen Arbeitgeber, der damaligen Firma Buck in Neuenburg, für deren Industriesparte sie arbeiteten. Bei einem Projekt mit dem Freiburger Arzneimittelwerk Gödecke (seit 2000 Pfizer) „schnupperten sie Pharmedien“, wie Untch erzählt. Sie erkannten die oben geschilderte Problematik, tüftelten an einer Lösung und bauten einen Prototyp, der laut Untch den Stand der Technik deutlich verbesserte. Der neue Eigentümer dieser innovativen Technologie, der GEA Konzern, richtete seinen Fokus nahezu ausschließlich auf den Pharmamarkt, weshalb sich Untch im Jahr 2000 für die Selbstständigkeit entschied. Er erhielt eine Lizenz für den Nicht-Pharma-Markt, während GEA selbst Pharmafirmen bediente. Eine klare Abgrenzung der Märkte erwies sich jedoch nicht immer als umsetzbar, woraufhin Untch seine eigene Halbklappe entwickelte, mit der er auch den Pharmamarkt bedienen konnte. Anfangs machte Untch alles selbst, Akquise, Projektleitung, Einkauf, Montage, Service. Er ging mit Krawatte auf Messen und zog für Serviceeinsätze den Blaumann an. Eigentlich wollte er seine Firma nicht wachsen lassen, doch nach drei Jahren waren die Auftragsbücher so voll, dass er die ersten Mitarbeiter einstellte. Heute sind es mehr als 20, darunter auch seine beiden

Söhne. Seit 2010 hat die Andocksysteme GmbH ein eigenes, 1.600 Quadratmeter großes Gebäude in Badenweiler. Hier sind Entwicklung, Montage, Vertrieb und Service untergebracht. Die Teile lässt die Firma nach ihren Zeichnungen bei Metall- und Kunststoffspezialisten in der Region fertigen.

Die GEA-Division, aus der Untchs Firma hervorging, hat das Komponentengeschäft mittlerweile nahezu eingestellt und auch sonst kaum Mitbewerber. Keine andere Firma bietet ein vergleichbares Portfolio, betont der Unternehmer: „Wir haben Know-how, das kein zweites hat. Alle Pharmahersteller, die ihre

Produkte schützen müssen, brauchen unsere Systeme.“ Entsprechend sieht die Referenzliste von Andocksysteme aus. Darauf finden sich namhafte Pharmafirmen weltweit, von A wie Actelion bis Z wie ZSW Ulm. Etwa die Hälfte des Umsatzes (2019: gut zehn Millionen Euro) erzielt das Unternehmen im Export.

Bislang machen Halbklappensysteme aus Edelstahl mit rund 90 Prozent das Gros des Umsatzes aus. Doch der Trend geht in der Pharma- und Chemieindustrie zu sogenannten „Single-Use“-, also Einwegtechnologien aus Kunststoff. Denn diese beschleunigen nicht nur die Produktionsprozesse, weil die aufwendige Reinigung entfällt. Sie weisen in Studien auch – anders als etwa Einwegverpackungen – eine bessere Umweltbilanz auf, weil ihre Entsorgung weniger Energie erfordert als die Reinigung der Metallsysteme. Gerade bei kleinen Produktionsmengen rechnet sich das.

Untch sieht großes Potenzial in der Kunststofftechnologie – „wir wachsen – ob wir wollen oder nicht“ – und will deshalb Platz schaffen. Für mehr als zwei Millionen Euro soll ein zweites Produktions- und Lagergebäude neben dem bisherigen entstehen. Der Förderantrag für das Programm „Spitze auf dem Land“ ist Ende 2020 bewilligt worden.



kat

## Deco-Line designt und verkauft Stoffe Plus im Onlineshop, Einbußen stationär

**WALDKIRCH-KOLLNAU.** Riesig, mega, toll: So lauten die Kommentare bei Facebook zum Sortiment von Deco-Line. Das Textilgeschäft im Waldkircher Stadtteil Kollnau bietet auf 450 Quadratmetern eine sehr große Auswahl. Und wem dort noch etwas fehlt, dem kann mit Eigenproduktionen geholfen werden. Fasnachts- und Trachtenvereine aus ganz Deutschland wissen das ebenso zu schätzen, wie viele Privatkunden, die bis zu eine Stunde Anfahrt in Kauf nehmen. Seit 15 Jahren betreibt Deco-Line auch einen Onlineshop, der dem Unternehmen im vergangenen, von zwei Lockdowns geprägten Jahr sehr geholfen hat. Der Anteil der elektronischen Käufe verdoppelte sich und machte rund ein Drittel des gesamten Geschäfts aus. Deco-Line zählte auch zu den wenigen Anbietern, die (fast) immer das fürs Maskennähen benötigte Rundgummi liefern konnten, und verkaufte rund 150.000 Meter des begehrten Materials. Dennoch büßte das Unternehmen Umsatz ein. Am Jahresende fiel das Weihnachtsgeschäft weitgehend aus, weil viele Wiederverkäufer auf Weihnachtsmärkten zu den Kunden zählen. Und jetzt fehlt natürlich die Fasnet, berichtet Geschäftsführer Frank Ruf.

Er hat Deco-Line 1991, also vor nun 30 Jahren, zusammen mit seiner Frau Wilma Volk gegründet, nachdem sein vorheriger Arbeitgeber, die Kollnauer Spinnerei und Weberei (KSW), zum Jahresende 1990 abgewickelt worden war. Seine Kontakte in der textilen Welt halfen beim Schritt in die Selbstständigkeit. Das Paar startete mit einem kleinen Laden, vergrößerte ihn zunächst und suchte dann lange neue Räume. Denn seit der Finanzkrise 2008, als auch viele Menschen in Kurzarbeit waren und Zeit für Handarbeiten hatten, lief das Geschäft immer besser. Deco-Line profitiert vom Do-it-yourself-Trend, der sich beispielsweise in unzähligen Webvideos oder anderen Anleitungen im



Internet manifestiert, und spielt auch selbst seit vielen Jahren in den sozialen Medien mit.

Vor zehn Jahren ist Deco-Line schließlich umgezogen und seither quasi wieder am angestammten Terrain. Denn 2011 konnten die Stoffspezialisten zunächst zwei Hallen und vier Jahre später eine weitere Halle der alten KSW in Kollnau kaufen. In Nachbarschaft von Ganter Interior und vielen anderen Unternehmen kann Deco-Line sein umfangreiches Sortiment aus vielerlei Stoffen, Garnen, Kurzwaren, Zubehör und Wolle auf nunmehr 450 Quadratmetern ausbreiten. Insgesamt 14 Mitarbeiter inklusive Teilzeitkräfte arbeiten hier. Darunter sind seit fünf Jahren auch zwei Designerinnen. Sie entwerfen Eigenkreationen für Stoffe, Webbänder und Knöpfe, die Deco-Line bei Partnerunternehmen exklusiv drucken, weben oder fertigen lässt. Vor allem Designs mit Schwarzwälder Lokalkolorit erfreuen sich großer Beliebtheit. Ein Bestseller ist der mit kleinen Bollenhüten dekorierte Stoff, der im November auch als Maskenmaterial auf dem Titelbild der WiS gelandet war.



Oben: Der Stoff mit Bollenhutmuster ist eine Eigenkreation. Unten: Die Deco-Line-Inhaber und Geschäftsführer Frank Ruf und Wilma Volk mit ihrem Sohn Moritz.

kat

## DMT creaktiv: Ausgeklügelte Mechanik für sensible Elektronik Neuer Sitz, zusätzlicher Geschäftsführer

**LAUTERBACH (SCHWARZWALD).** Die DMT creaktiv GmbH ist 2001 von Stefan Weinmann gegründet worden, der zuvor (1996) das Ingenieurbüro Creaktiv ins Leben gerufen hatte. Die Firma entwickelt und produziert ausgeklügelte Mechanik für sensible Elektronik, die beispielsweise in der Medizintechnik, der Gebäudetechnik, der Mess- und Analysetechnik und der Industrietechnik Anwendung finden. Als Beispiele nennt die Firma den weltweit ersten E-Rollator, das Hohner Kinderakkordeon mit neuer Hebelmechanik, die Gehäuse von Doppler-Analysegeräten oder manipulationssichere Zeiterfassungspanels. Die Firma beschäftigt 15 Mitarbeiter und ist im Jahr 2020 an einen neuen Standort umgezogen. Sie erwarb das ehemalige Volksbankgebäude in Lauterbach und gestaltete es zu einem

„CreaktivCampus“ um. Dort hat nun auch die Montageabteilung, die bisher extern untergebracht war, ihren Sitz. Die Investitionen für den Umbau (ohne Gebäudekauf) haben sich bislang auf 200.000 Euro belaufen. Parallel zu Umbau und Umzug kam Volker Gruber (36), staatlich geprüfter Maschinenbautechniker, in die Geschäftsführung des Unternehmens. Gruber ist seit 2007 bei der Firma und hat bereits 2013 im Zug einer langfristig geplanten Nachfolgeregelung erste Firmenanteile übernommen. Die Geschäftsführung besteht jetzt aus ihm und dem Firmengründer Stefan Weinmann (55), der Diplomingenieur Feinwerktechnik ist. Weinmann betont, dass die Firma nun ideale Bedingungen habe, sich am neuen Standort weiterzuentwickeln.

upl

Black Forest Studios/Kosmo Films

## Filmstudio im Kurhaus

**KIRCHZARTEN.** Wer auf der L 126 an Kirchzarten vorbei Richtung Oberried fährt, hat die Veränderungen vielleicht schon bemerkt. Das Kurhaus der Schwarzwaldgemeinde hat nicht nur Farbe und Aussehen, sondern auch Zweck und Betreiber gewechselt. Es ist jetzt ein modernes, professionelles Filmstudio und seit Ende 2020 Sitz der Black Forest Studios GmbH, deren Schriftzug die Fassade ziert. Einen siebenstelligen Betrag hat das Unternehmen in die Umgestaltung des rund 3.000 Quadratmeter großen Gebäudes sowie der ehemaligen Tennishalle in unmittelbarer Nachbarschaft, die zuletzt die Event Location Volante beherbergte, investiert. Letztere hat das Filmstudio gekauft, das Kurhaus pachtet es von der Gemeinde.

Insgesamt sieben Studios bietet Black Forest Studios nun Film- und Fotoschaffenden an: sechs im Kurhaus mit Größen zwischen 100 und 650 Quadratmetern sowie die mehr als 2.000 Quadratmeter große Halle des ehemaligen Volante. Zudem gibt es einen Gastronomiebereich, der – nach den Pandemiebeschränkungen – auch für externe Gäste öffnen soll, Konferenzräume, ausgestattete Büros, die Produktionsfirmen während ihres Aufenthalts mieten können, sowie Räume für Garderobe- und Maske. Mit Ökostrom, Mülltrennung und anderen ressourcenschonenden Produktionsmethoden setzt man auf das sogenannte Green Shooting, also Grünes Drehen. Einrichtung sowie Ausstattung sind hochwertig und liebevoll ausgewählt, selbst in Fluren laden Sessel und Sofas zum Verweilen ein. Es wirkt gemütlich, und das ist so gewollt. „Wir möchten ein Wohlfühlstudio sein“, sagt Nina Weiland, die Black Forest Studios zusammen mit ihrem Mann Sebastian Weiland betreibt. Die Menschen, die bei ihnen arbeiten, sollen am Ende eines langen Drehtages nicht völlig geschlaucht das Set verlassen, sondern sich im Schwarzwald zu Hause fühlen. Der Blick aus den Fenstern geht auf die Berge.

„Das Studio ist nur die Base. Unser Backlot ist der Schwarzwald“, sagt Sebastian Weiland. Diese Kombination sei in der Form einzigartig. Damit zielen die Weilands, die in Hollywood studiert und gearbeitet haben und seit rund zehn Jahren die Produktionsfirma Kosmo Films GmbH betreiben, auf Filmteams aus aller Welt. Aufgrund der eigenen Verbindungen und der gründlichen Vorbereitung der Gründung – drei Jahre Entwicklungszeit, 70 Seiten Businessplan – sind die Black Forest Studios trotz Corona schon gut gebucht. Davon profitieren nicht nur die Weilands, sondern auch Handwerker, Hotels und andere Betriebe in der Region.

kat

Im ehemaligen Kirchzartener Kurhaus betreibt die Black Forest Studios GmbH jetzt ein Filmstudio.



Ruch Novaplast plant Investitionen

## Fünf Millionen Euro für zwei Projekte

**OBERKIRCH.** Die Firma Ruch Novaplast, Spezialist für Produktlösungen aus Partikelschäumen, hat in den vergangenen Jahren begonnen, weitere nachgelagerte Fertigungsschritte inklusive Montagedienstleistungen und Prüfschritte für den Test wichtiger Funktionen von Baugruppen zu übernehmen. Für künftige Projekte müssen nun die dafür notwendigen Montagelinien ausgebaut werden. Um den nötigen Platz zu schaffen, entsteht auf der vorhandenen Montagehalle in Oberkirch ein Obergeschoss. Die bisherigen Flächen werden umstrukturiert. Das Volumen dieses Projektes beläuft sich auf zwei Millionen Euro. Zur selben Zeit werden in den Produktionsräumen Maschinen demontiert, verschoben und neu aufgebaut. Die Firma benötigt Platz für Schäummaschinen, insbesondere für die Produktion großvolumiger Formteile. Dieses Projekt ist mit 1,75 Millionen Euro veranschlagt und soll, wie auch die Aufstockung der Montagehalle, Ende 2021 beendet sein. Insgesamt investiert Ruch Novaplast im laufenden Jahr fünf Millionen Euro. Die Firma hat in Oberkirch 250 Mitarbeiter sowie am zweiten Standort in Odry/Tschechien 85 Beschäftigte. Der Umsatz hat sich im Jahr 2019 auf 37 Millionen Euro belaufen. **upl**

Engesser entwickelt sich weiter

## Neuer Eigentümer seit Jahresbeginn

**GEISINGEN.** Die Engesser GmbH, seit über 30 Jahren in den Bereichen CNC-Präzisionsfertigung, Formenbau und Produktion von Kunststoffspritzgussteilen tätig, hat seit Jahresbeginn einen neuen Eigentümer. Im Zuge der Unternehmensnachfolge gingen die Anteile von der Gründerfamilie Engesser auf die Kemo Invests GmbH über. Hinter diesem Unternehmen steht der 45-jährige Diplomingenieur Berthold Kramer, der mit diesem Engagement den Schritt in die Selbstständigkeit vollzieht. Heinrich Engesser zieht sich mit 64 Jahren aus dem Geschäft zurück, seine Tochter Manuela Engesser-Faas wird weiterhin als kaufmännische Leiterin im Unternehmen tätig sein. Der in Lahr geborene Berthold Kramer hat nach seinem Maschinenbaustudium am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) und einem MBA-Studium in Paris für Unternehmen wie die BSH Hausgeräte GmbH und die Freudenberg Gruppe im In- und Ausland gearbeitet. Den Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit bezeichnet er als logische Folge seines bisherigen beruflichen Werdegangs. Er möchte die Erfolgsgeschichte der Engesser GmbH mit dem 70-köpfigen Team fortschreiben und das Unternehmen weiterentwickeln. **orn**

Braun Holzwerk in neuer Unternehmensform

## Übergang zur vierten Generation

**ÜHLINGEN BIRKENDORF.** Das 1928 gegründete Sägewerk und Holzverarbeitungsunternehmen Braun ist zum Jahreswechsel 2020/21 von der „Josef Hermann Braun Holzwerk e.K.“ in die „Braun Holzwerk GmbH & Co. KG“ umgewandelt worden. Gleichzeitig wurden Marius (39) und Julian (30) Braun neben ihrem Vater Josef Hermann Braun (64) geschäftsführende Gesellschafter des neuen Unternehmens. Marius Braun ist Diplomholzbetriebswirt (BA) und trat 2006 ins elterliche Unternehmen ein. Er ist verantwortlich für Vertrieb und Controlling. Julian Braun (Elektroniker und angehender Ingenieur) kam 2015 in die Unternehmensleitung und verantwortet Technik und Produktion. Die Brüder repräsentieren die vierte Generation in der Familie. Ihr Vater Josef Hermann Braun unterstützt seine Nachfolger als dritter Geschäftsführer und hält die wichtigen Kontakte zu den Holzlieferanten.

Die Braun Holzwerk verarbeitet heimisches Nadelholz zu Bauschnittholz und Verpackungssortimenten. Die Produkte werden in Deutschland und Europa vermarktet. Das Unternehmen ist ein Zerspanersägewerk mit Reduzierkreissägetechnik, das mit neuesten Technologien arbeitet. Es wurde 2006 durch einen Brand völlig



zerstört und in den Folgejahren neu aufgebaut – eine Mammutaufgabe, wie Marius Braun sagt. Im Jahr 2014 ist die Firma von der Zeitschrift Holzkurier als Betrieb des Jahres ausgezeichnet worden. Braun beschäftigt rund 25 Mitarbeiter. **upl**

Geschäftsführende Gesellschafter der Braun Holzwerk GmbH + Co. KG sind jetzt neben Josef Hermann Braun (Bildmitte) seine Söhne Marius (links) und Julian Braun. **upl**



## Hommel + Keller Präzisionswerkzeuge erweitert Kapazitäten Neubau für sechs Millionen Euro

**ALDINGEN.** „Erweiterte Produktionskapazitäten, moderne Arbeitsplätze, großzügige Kommunikations- und Begegnungsflächen, mehr Raum für Prozess- und Produktentwicklung sowie ein nachhaltiges Energiekonzept“ – mit diesen Worten beschreibt Inhaber und Geschäftsführer Sigmund Grimm das neue Firmengebäude der Hommel+Keller Präzisionswerkzeuge GmbH in Aldingen (Landkreis Tuttlingen). Mit dem Umzug seien beste Voraussetzungen für den Wachstumskurs des Unternehmens geschaffen worden. „Wir kamen an einen Punkt, an dem wir förmlich aus allen Nähten platzten. Ohne größere Kapazitäten war die steigende Nachfrage kaum noch zu bewältigen“, so Grimm. Über sechs Millionen Euro wurden investiert.

Die Hommel+Keller Präzisionswerkzeuge GmbH ist nach eigenen Angaben einer der weltweit führenden Experten für Rändel- und Beschriftungswerkzeuge. Diese werden in Dreh- und Verzahnungsmaschinen eingesetzt. Die Kunden kommen weltweit aus unterschiedlichen Branchen – zum Beispiel Automotive, Armaturen, Fittings, Maschinenbau, Luft- und Raumfahrttechnik, Hydraulik/Pneumatik, Konsumgüter sowie Deko und Schmuck. Hommel+Keller Präzisionswerkzeuge beschäftigt 50 Mitarbeiter. Das Unternehmen existiert seit 1926. Im Jahr 2017 wurde der Hommel+Keller-Firmenverbund aufgespalten. Den originären Geschäftsbereich, die Hommel+Keller Präzisionswerkzeuge GmbH, hat Sigmund Grimm als alleiniger Gesellschafter übernommen – und Peter Keller den Schwesterbereich Härtetechnik

(TS H+K) zusammen mit der HEF Group als Investor. Diese nutzt den alten, ebenfalls in Aldingen gelegenen Standort nun allein.

Der Neubau befindet sich auf einem 8.900 Quadratmeter großen Grundstück. Die Produktion umfasst 2.000, das Lager 400 und die Verwaltung 1.000 Quadratmeter. Die Kapazitäten seien somit verdoppelt und Raum für neue Arbeitsplätze sei geschaffen worden. „Zudem haben wir hier die Möglichkeit, unsere Gebäudeflächen noch einmal zu verdoppeln“, sagt Grimm. Das Gebäude wurde nach den Standards der Energieeffizienz-Klasse KfW 55 gebaut. Zur Energiegewinnung wurde zudem eine Photovoltaikanlage mit einer Leistung von 213 Kilowatt Peak auf dem Dach des Gebäudes angelegt. Die Wärme kommt aus dem Blockheizkraftwerk der Gemeinde. Geschäftsführer Grimm freut sich, dass der Neubau trotz der Coronakrise wie geplant fertiggestellt und bezogen werden konnte. Auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht habe das Unternehmen diese Zeit gut überstanden. „Der Umsatzrückgang im Jahr 2020 war moderat und konnte kostenseitig durch partielle Kurzarbeit und Rationalisierungsmaßnahmen kompensiert werden“, so Grimm. Dank eines effektiven Liquiditätsmanagements seien keine Engpässe entstanden. Durch den Neubau und die damit verbundenen Investitionen und Chancen unter anderem in Puncto Digitalisierung und Prozesssicherheit „gehen wir gestärkt aus der Krise und sind uns sicher, den Herausforderungen in 2021 gewachsen zu sein“, so Grimm. **mae**

Der Neubau von Hommel + Keller Präzisionswerkzeuge innen und außen.





## Black Forest Medical in neuem Gebäude Mehr Platz, kürzere Wege

**FREIBURG.** Die Black-Forest-Medical-Gruppe ist Ende vergangenen Jahres in ihren neuen Firmenhauptsitz im Freiburger Gewerbegebiet Haid gezogen. In dem etwa 8.600 Quadratmeter großen Gebäude vereint der Medizintechnikhersteller nun seine bisherigen zwei Standorte Umkirch und Freiburg mit zusammen 106 Mitarbeitern. Rund 15 Millionen Euro hat Black Forest Medical für den nachhaltigen Neubau investiert, der beispielsweise Abwärme aus der Produktion des benachbarten Medizintechnikunternehmens Stryker in seine Heizanlage einspeist.

Grund für die Vergrößerung war laut Geschäftsführer Matthias Schüle das „jahrelange Wachstum und die damit einhergehende Nachfrage, welche mehr Produktionskapazitäten erfordert“. Außerdem verkürzten sich mit der Zusammenlegung der bisherigen zwei Standorte die Wege, und die Zusammenarbeit zum Beispiel zwischen Entwicklung und Produktion greife „wesentlich flüssiger ineinander“.

Black Forest Medical ist auf neurochirurgische Medizintechnik spezialisiert, insbesondere auf sogenannte Kopfhalt- und Retraktorsysteme für Gehirnoperationen. Zur Firmengruppe zählen die 1993 in Freiburg gegründete Pro Med Instruments GmbH (PMI) und die Feinmechanik GmbH (FM) aus Umkirch, die 1974 gegründet wurde und auf Zerspanung spezialisiert ist. Seit 2016 hielt PMI alle Anteile von FM; 2020 ist sie in PMI aufgegangen. Das Neubauprojekt startete 2017, 2019 war Baubeginn. Außer dem Freiburger Hauptsitz gibt es noch eine Niederlassung in den USA mit rund zehn Mitarbeitern.

Die Gruppe hat vergangenes Jahr rund 17 Millionen Euro umgesetzt, 80 Prozent davon außerhalb Deutschlands. Zwar habe man auch Auswirkungen der Pandemie gespürt und spüre sie noch, teilt Schüle mit. Aber man sei nicht so stark betroffen wie andere Branchen und habe sich aufgrund agiler Arbeitsmethoden sowie eines flexiblen Teams schnell an die geänderten Umstände anpassen können. **ine**

Im Dezember hat die Black-Forest-Medical-Gruppe ihren neuen Hauptsitz in Freiburg-Haid bezogen.

## Teppichhändler Peter Renz mit neuem Ausstellungskonzept „Nicht aufeinander, sondern nebeneinander“

**SCHRAMBERG.** Peter Renz, seit Jahrzehnten im Handel mit Orientteppichen tätig und vereidigter Sachverständiger der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, hat im ersten Lockdown ein neues Ausstellungskonzept entwickelt. In den Gebäuden der ehemaligen Schramberger Majolika-Fabrik, wo sich sein Direktimportlager sowieso schon befand, hat er weitere Räume hinzugegemietet und, nachdem dafür die Möglichkeit wieder gegeben war, auf dann insgesamt 1.500 Quadratmetern Ausstellungsfläche seine rund 2.000 Teppiche ausgelegt, beziehungsweise an den Wänden aufgehängt. In einem weitläufigen „Teppichpanorama“, so Renz, präsentierte er seine Teppiche auf einem „Lehrpfad“, wo die Kunden ungeniert und unter einzuhaltendem

Abstand sein Sortiment besichtigen konnten. Das ersparte auch das schweißtreibende Ab stapeln der Teppiche, was wegen der Schutzmasken besonders mühselig ist. Das Motto hieß „nicht aufeinander, sondern nebeneinander“. Damit war Renz ganz offenbar erfolgreich, er zog kurz vor dem zweiten Lockdown eine positive Bilanz. Das Interesse des Publikums, vor allem auch junger Leute (die im Teppichhandel lange vermisst wurden), habe deutlich zugenommen – dies auch aufgrund aufwendig gestalteter Kataloge, die er in hohen Auflagen drucken ließ. Anfang Mai wird der dann 80-jährige Renz sein Teppichgeschäft beenden und auf eine über 50-jährige Karriere als Händler zurückblicken. **orn**

Koennen & Handeln GmbH stellt coronabedingt um

## Stabiles Jahr dank digitaler Angebote

**OFFENBURG.** Beratungen vor Ort beim Kunden und Weiterbildungen deutschlandweit in verschiedenen Seminarräumen – dies hat die Arbeit der „koennen & handeln gmbh gesellschaft für unternehmensentwicklung“ aus Offenburg bis vergangenes Frühjahr geprägt. Dann kam der Lockdown, und beides war von einem auf den anderen Tag nicht mehr möglich. Einen Monat lang standen die Geschäfte praktisch still, wie Geschäftsführer Herbert Krankenberg berichtet. Zusammen mit seinem Team nutzte er die Zeit, die Angebote seines Unternehmens von analog auf digital umzustellen. Mit Erfolg: Der Umsatz ging 2020 nur um drei Prozent zurück – darauf hätte Krankenberg vergangenes Frühjahr nicht zu hoffen gewagt. „In Anbetracht der Entwicklung des Jahres haben wir Riesenschwein gehabt und sind sehr gut durchgekommen“, sagt er.

Koennen & Handeln wurde 1992 gegründet, hat seinen Hauptsitz in Offenburg sowie weitere Büros in Wehr und Waldshut-Tiengen. Fünf feste und 22 freie Mitarbeiter sind beschäftigt. Seit der Umfirmierung in eine GmbH im Jahr 2005 wächst das Unternehmen. Es hat zwei Standbeine: Das erste sind ausbildungsbegleitende Weiterbildungen für Konzerne des Lebensmitteleinzelhandels in ganz Deutschland, das zweite ist die Unternehmensentwicklung. Dabei werden Mittelständler aus der Region bei verschiedenen Entwicklungsprojekten begleitet. In diesem Bereich, so Krankenberg, habe es vergangenes Jahr eine Delle gegeben, die Ziele seien nicht erreicht worden. Die Gründe: Im Früh-

jahrslockdown brachen zwei große Projekte von Kunden aus dem Bereich Automotive weg. Und auch andere Kunden schoben angesichts der Coronapandemie Projekte auf, so dass weniger neue als geplant dazukamen. Bei den Kunden, die geblieben sind, stellte Koennen & Handeln ab Mai von Präsenzveranstaltungen auf Video-Calls um. „Alle haben sehr schnell gemerkt, dass das ganz gut funktioniert“, sagt Krankenberg. Er ist überzeugt davon, dass auch in Zukunft – vor allem weltweit – weniger gereist und mehr digital stattfinden wird.

Dies gilt auch für die Azubi-Trainings. Die fanden ab Mai ebenfalls komplett digital statt. Trotz des Einbruchs im April stiegen die organisierten Trainingstage von 802 im Jahr 2019 auf 980 im Jahr 2020. „Da sind wir schon ein bisschen stolz darauf“, sagt Krankenberg. Zudem seien durch die weggefallenen Reisen rund 23 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart worden.

Dass Koennen & Handeln so schnell von Präsenz- auf digitale Trainings und Entwicklungsbegleitung umstellen konnte, „ist insbesondere deshalb gut gelungen, weil wir seit über zehn Jahren komplett digital arbeiten“, so Krankenberg und nennt digitale Lernplattformen als ein Beispiel. Gleichwohl hofft er, im zweiten Halbjahr zusammen mit seinen Kooperationspartnern wieder Präsenzveranstaltungen anbieten zu können. Für dieses Jahr sind 1.100 Seminarartage geplant, und er rechnet mit einem Umsatzplus von fünf Prozent für das gesamte Unternehmen. **mae**

Das Team von Koennen & Handeln um die Geschäftsführer Herbert Krankenberg (links) und Wilhelm Stoll (vierter von links).





IHK-Initiative auf sozialem Kanal

## Standorthelden für die Städte

Das Ziel war und ist die Bereitstellung und Moderation einer onlinebasierten, multidirektionalen Austausch- und Vernetzungsplattform für aktive Personen aus den Branchen, berichtet Thomas Kaiser, Handelsreferent der IHK Südlicher Oberrhein – „also eine Art Erfahrungsaustausch der Standorthelden“. Das Angebot wurde und wird regelmäßig genutzt: Bis Anfang Januar zählte man rund 200 Beiträge und über 600 Reaktionen. Immer dann, wenn ein Lockdown stattfand oder sich abzeichnete, waren der Austausch- und auch der Informationsbedarf besonders hoch. Das zeigen die Interaktionsschläge der Statistik.

Die Motivation der IHK liegt für Thomas Kaiser auf der Hand: „Die Städte und wirtschaftlich aktiven Standortgemeinschaften auch im Süden von Baden-Württemberg stehen vor massiven Herausforderungen.“ Teilweise hätten die Städte auch schon „Vorerkrankungen“ wie Leerstände, Fehlnutzungen, Sicherheitsprobleme, Investitionsstaus oder Nachfolgeprobleme, die nun durch Corona zu akutem „Organversagen“ eigentlich lebendiger Innenstädte führten. Einzelhändler, Gastronomen, Freizeit- und Kultureinrichtungen sowie Hoteliers kämpfen um ihre Existenz. Immer mehr Kunden wandern online ab. Mit der Initiative „Standorthelden“ wolle die IHK dazu beitragen, Ideen aufzuzeigen, wie der Mikrokosmos Stadt mit all seinen Funktionsträgern für die Zukunft wieder auf die Beine kommen kann.

Kurz nach dem ersten Lockdown im vergangenen März schossen viele tolle Ideen von Handels- und Gewerbevereinen, von Stadt- und Citymarketing sowie Wirtschaftsförderern wie Pilze aus dem Boden. Um diese zu verbreiten, zu diskutieren und zum Teil auch zu verwerfen, hat die IHK Südlicher Oberrhein die Facebook-Gruppe „Standorthelden“ gestartet.

Es habe sich sehr schnell gezeigt, dass die Idee der IHK Südlicher Oberrhein für eine größere Region taugt, berichtet Kaiser. Daher haben sich bis dato die beiden IHKs Hochrhein-Bodensee und Schwarzwald-Baar-Heuberg angeschlossen. Grundsätzlich sei die kostenfreie Plattform für weitere Mitstreiter und Regionen in ganz Baden-Württemberg offen.

Neben der Kommunikationsplattform auf Facebook wollen die IHKs das Standorthelden-Modell zudem um weitere Informationen und Beratungen ergänzen. Geplant sind beispielsweise reale Treffen der Akteure im Rahmen von regionalen Zukunftsforen und/oder Stammtischen. Zudem will man ein Netzwerk von Mentoren aufbauen im Sinne von „Helden helfen Helden“, die Ihr Know-how vertiefend zur Verfügung stellen.

Mitmachen können Vorsitzende von Handels- und Gewerbevereinen oder Werbegemeinschaften, Citymanager, Wirtschaftsfördererinnen sowie alle weiteren Aktivposten im Handel im Regierungsbezirk Freiburg. Zur Teilnahme braucht man einen persönlichen Facebook-Account. Es ist auch möglich als Admin einer Facebook-Seite mitzumachen. In vielen Fällen haben Standortgemeinschaften bereits eine Facebook-Seite, die dann als Mitglied mitwirken kann. Die Teilnahme ist kostenfrei. tk



**IHK Hochrhein-Bodensee:** Lena Häslner  
☎ 07531 2860-130  
✉ lena.haessler@konstanz.ihk.de

**IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:** Philipp Hilsenbek  
☎ 07721 922-126  
✉ hilsenbek@vs.ihk.de

**IHK Südlicher Oberrhein:** Thomas Kaiser  
☎ 07821 2703-640  
✉ thomas.kaiser@freiburg.ihk.de



Anmeldung unter  
[www.facebook.com/groups/standorthelden](https://www.facebook.com/groups/standorthelden)



**Petra Mörder**  
Wirtschaftsförderin  
Stadt Emmendingen

**Was hat Sie bewegt, bei den Standorthelden mit dabei zu sein?**

Unmittelbar nach dem ersten Lockdown was es sehr wichtig, sich mit anderen über mögliche Sofortmaßnahmen für den Standort auszutauschen. Die Standorthelden haben sich im regionalen Umfeld sehr schnell in einer Facebook-Gruppe gefunden und sich offen ausgetauscht. Ergänzend organisierte die IHK auch Onlinemeetings. Das war eine tolle Bereicherung, und die gewonnenen Erkenntnisse und Impulse habe ich auch an den Emmendinger Gewerbeverein weitergegeben.

**Was wäre Ihr Wunsch zur Wiederbelebung Ihrer Stadt? – Ihre Vision, in wenigen Worten?**

Mein größtes Anliegen ist es, dass alle Emmendinger Unternehmen die Coronakrise gut überstehen, besonders auch unsere charmanten, inhabergeführten Geschäfte. Zur Wiederbelebung der Innenstadt wäre mein Wunsch, dass wir über die IHK einen Innenstadtberater zur Seite gestellt bekommen, der den Gewerbeverein und mich als Wirtschaftsförderin bei der Entwicklung und Umsetzung neuer Ideen für den Standort Emmendingen tatkräftig unterstützt.



**Daniel Hölzle**  
Apotheker und  
Vorstand Gewerbeverein  
„Treffpunkt“, Konstanz

**Was hat Sie bewegt, bei den Standorthelden mit dabei zu sein?**

Als Unternehmer ist es mir persönlich ein Anliegen, dass gute Rahmenbedingungen für einen Standort geschaffen werden. Wenn die Stadt attraktiv für Besucher ist, dann kommen schließlich auch Kunden in meine Unternehmen. Das Zusammenspiel von Gewerbevereinen, Politik und Unternehmern ist maßgeblich, um einen Standort nachhaltig zu entwickeln, auch um in Zukunft attraktiv für Besucher zu bleiben. Das Standorthelden-Netzwerk bietet mir und anderen Aktiven einen Blick über den Tellerrand, den ich bei Bedarf nutzen kann. Es ist eine Möglichkeit, sich Ideen, neue Perspektiven und Information abzuholen und einzubringen. Das Angebot der Onlinemeetings und der Facebook-Gruppe macht das Zusammenkommen einfach.

**Was wäre Ihr Wunsch zur Wiederbelebung Ihrer Stadt? – Ihre Vision, in wenigen Worten?**

Zunächst ein Bekenntnis der Politik, dass die Bedeutung des Handels nicht nur in wirtschaftlicher, sondern auch in seiner sozialen Bedeutung für das Leben in der Stadt erkannt wird und eine aktive Zusammenarbeit mit dem Handel für die Strategieentwicklung daraus folgt. Es ist wichtig, dass von außerhalb des Handels der Aufruf zur Nutzung des lokalen Handels kommt, um die gesamtgesellschaftliche Bedeutung zu zeigen.



**Manuela Klausmann**  
Geschäftsstellenleitung  
Handels- und Gewerbeverein Schramberg

**Was hat Sie bewegt, bei den Standorthelden mit dabei zu sein?**

Die Standorthelden bieten mir neue Impulse für meine Arbeit und die Möglichkeit, von bereits bestehenden Ideen anderer Standorte zu profitieren. Durch den Informationsaustausch können alle aus den Erfahrungen, Erfolgen und Misserfolgen der anderen Gewerbevereine lernen.

**Was wäre Ihr Wunsch zur Wiederbelebung Ihrer Stadt? – Ihre Vision, in wenigen Worten?**

Mut. Und zwar von allen Standortakteuren – dem Handel, den Kommunen, Immobilienbesitzern und so weiter. Für eine langfristige und nachhaltige Wiederbelebung der Innenstadt müssen wir alle neue Ideen wagen für Aufenthaltsqualität und multifunktionale Konzepte.

IHK-Energiewende-Barometer 2020

# Mehr Klimaschutz in Unternehmen

Die Wirtschaft fährt ihre Aktivitäten für den Klimaschutz deutlich hoch – das zeigt eine aktuelle Untersuchung des DIHK. Jedes Jahr werden Unternehmen dazu befragt, wie sie die Energiewende bewerten, wie sich ihre Energie- und Stromkosten entwickeln und welche Energiewende- und Klimaschutzmaßnahmen sie in ihren Betrieben umsetzen.

An der Umfrage haben sich im Jahr 2020 knapp 2.600 Betriebe beteiligt.

Ein Drittel der Unternehmen hat bereits Energieeffizienzmaßnahmen abgeschlossen, im Vorjahr waren es noch 25 Prozent. Bei weiteren 50 Prozent läuft die Umsetzung, oder Effizienzmaßnahmen sind in Planung. Der Anteil der Unternehmen, die Ökostrom beziehen, ist um ein Drittel

auf 31 Prozent gestiegen. Jedes vierte Unternehmen setzt auf eigene Anlagen zur Erzeugung von Ökostrom – vor allem Photovoltaik. Ein weiteres Viertel bereitet solche Projekte vor. Die Ermittlung des eigenen CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks wird gleichzeitig allmählich zum Standard.

Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronapandemie bremsen zwar die Vorhaben bei einem Teil der Unternehmen: Bei 36 Prozent kommt es zu einer zeitlichen Verschiebung. 56 Prozent der Unternehmen sehen aber keine Effekte auf die Umsetzung eigener Maßnahmen im Bereich Klimaschutz und Energiewende, 7 Prozent setzen auf ein stärkeres Engagement. Die Beschleunigung des Ausbaus erneuerbarer Energien zählt erstmals zu den Top-3-Empfehlungen der Unternehmen in Sachen Energiewende.

Insgesamt bewerten die befragten Betriebe die Energiewende weiterhin eher als Herausforderung und weniger als Chance für die eigene Wettbewerbsfähigkeit. Hintergrund sind die hohen Energie- und vor allem Stromkosten in Deutschland. Mit der CO<sub>2</sub>-Bepreisung steigen seit 1. Januar 2021 die Kosten für Brennstoffe wie Benzin, Diesel, Heizöl und Erdgas. Nichtsdestotrotz ist die CO<sub>2</sub>-Bepreisung nach Einschätzung vieler Unternehmen ein geeignetes Instrument, um den Klimaschutz in der Wirtschaft voranzubringen.

sum



Unter [www.ihk.de/co2-preisrechner](http://www.ihk.de/co2-preisrechner) können Unternehmen berechnen, wie sich die CO<sub>2</sub>-Bepreisung auf die eigenen Energiekosten auswirkt.

Den kompletten Energiewendebarmeter gibt es unter <https://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/wirtschaftspolitik/energie/energiewende-barometer-2020-33864>



Bild: asrawoif



## Schutz vor Radon – Öffentlichkeitsbeteiligung bis 16. Februar

# Vorsorgegebiete werden ausgewiesen

Insgesamt 29 Gemeinden im mittleren und südlichen Schwarzwald sollen sogenannte Radonvorsorgegebiete werden. Das schlägt das Landesumweltministerium nach eingehender Prüfung vor, die aufgrund des Strahlenschutzrechts des Bundes bis Ende 2020 zu erfolgen hatte. In den 29 Gemeinden ist das geologisch- und naturbedingte Risiko, dass sich Radon in Gebäuden ansammelt, deutlich höher als andernorts. Radon ist ein im Boden in stark unterschiedlichen Konzentrationen vorkommendes radioaktives Gas, das Krebs verursachen kann. Vor die endgültige Ausweisung der Vorsorgegebiete stellt das Umweltministerium eine freiwillige Öffentlichkeitsbeteiligung bis 16. Februar. Bürger haben Gelegenheit, sich umfassend zu informieren und zu äußern. Alle Äußerungen und Antworten der Fachleute im Ministerium sollen dann anonymisiert veröffentlicht werden.

In Radonvorsorgegebieten sind Arbeitgeber künftig verpflichtet, an Arbeitsplätzen im Keller- und Erdgeschoss Radon zu messen und gegebenenfalls Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Diese Verpflichtung gilt für Privatpersonen zwar nicht, aber auch für betroffene Privathaushalte sind Schutzmaßnahmen im eigenen

Interesse sinnvoll. Schon regelmäßiges Lüften kann viel bewirken. Da Radon aus dem Boden kommt, sind auch Abdichtungen der Kellerräume ein gutes Mittel. Für Neubauten gelten in Radonvorsorgegebieten ohnehin strengere Vorgaben.

Radon ist überall in der Umwelt vorhanden. Es kann über Spalten, Risse und undichte Fugen aus dem Boden in Gebäude eindringen und sich bei schlechter Durchlüftung in der Luft anreichern. Wissenschaftliche Studien belegen, dass schon vergleichsweise geringe Radonmengen in Gebäuden über Jahrzehnte hinweg bei den Bewohnern zu Lungenkrebs führen können. Radon zählt nach dem Rauchen zu den häufigsten Ursachen für Lungenkrebs. Nicht jede Region ist in gleichem Maße von der Thematik betroffen.

Bei der Landesanstalt für Umwelt (LUBW) hat das Land eine Radonberatungsstelle eingerichtet. Sie bietet Ratsuchenden eine „Hilfe zur Selbsthilfe“ und vermittelt grundlegende Informationen zu Radon. Über die dortigen Fragen und Antworten sind auch die Namen der 29 Gemeinden zu finden.

Ba

[www.radon-lubw.de](http://www.radon-lubw.de)



**IHK Hochrhein-Bodensee:**  
Michael Zierer  
☎ 07622 3907-214  
✉ [michael.zierer@konstanz.ihk.de](mailto:michael.zierer@konstanz.ihk.de)

**IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:** Marcel Trogisch  
☎ 07721 922-170  
✉ [trogisch@vs.ihk.de](mailto:trogisch@vs.ihk.de)

**IHK Südlicher Oberrhein:**  
Wilfried Baumann  
☎ 0761 3858-265  
✉ [wilfried.baumann@freiburg.ihk.de](mailto:wilfried.baumann@freiburg.ihk.de)



Veranstaltungsreihe zum Thema Werkstoffe – Erster Termin am 9. März

## Vom Material zur Innovation

Zu Beginn der Industrialisierung wurden Produktentwicklungen häufig durch neue Werkstoffe ermöglicht. Doch die Innovationskraft von Werkstoffen hat in der Anwendung heute deutlich abgenommen. Die Werkstoffauswahl ist teilweise zur Nebensache geworden. Dieses Vorgehen wird nach wie vor dem gegebenen Innovationspotenzial nicht gerecht. Trotz oder gerade wegen der vielen Möglichkeiten fehlt es dem Einzelnen an Übersicht, um eine optimale Werkstoffauswahl zu treffen oder gegebene Werkstoffe mit idealen Veredelungsmethoden in geeigneter Weise anzupassen.

Temperaturbeständigkeit, Festigkeit und Elastizität, Korrosionsbeständigkeit, Leitfähigkeit sowie weitere technische und somit auch wirtschaftliche Eigenschaften – ob für den Einsatz im Bauwesen, im allgemeinen Maschinenbau, in der Automobilindustrie, der Medizintechnik, der Energietechnik – je nachdem, welche Merkmale ein Produkt aufweisen muss, können unterschiedliche Werkstoffe ausgewählt werden. Aber wie findet man den richtigen für eine Produktinnovation? Welche nachhaltigen Alternativen zum bisher bekannten Stoff gibt es? Wie innoviert man ganz neue Eigenschaften und neue Fertigungsmethoden, und wie bringt man diese auch zur Anwendung? Welche Simulationmöglichkeiten gibt es, um das Neue effizient und aussagekräftig zu testen? Oder wie können Material-

fehler überprüft und vermieden werden? Fragen über Fragen, die man gerne mal in entspannter Runde mit Experten diskutieren würde.

Mit der neuen Veranstaltungsreihe „Vom Material zur Innovation“ bündeln die IHKs Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher-Oberrhein deshalb die regionalen Expertisen aus Forschung und Wirtschaft für aktuelle Antworten auf die gängigen Fragen. Ziel ist es, einen lebendigen Austausch zwischen den Teilnehmern zu ermöglichen, um somit auch den Grundstein für innovative Lösungen zu legen. Die Veranstaltungen sind dabei so aufgebaut, dass auf Schwerpunkte und Interessenfelder von Teilnehmern gezielt eingegangen werden kann. Eine Weiterführung von Fachgesprächen außerhalb der Onlineveranstaltung ist gewünscht, und auf Möglichkeiten zur öffentlichen Förderung von Forschungspartnern wird im Rahmen des Arbeitskreises ebenfalls hingewiesen. Die erste Veranstaltung der Reihe wird von der IHK Hochrhein-Bodensee zusammen mit dem Institut für Werkstoffsystemtechnik Thurgau an der Hochschule Konstanz (WITg) organisiert. Vom WITg stammen auch die Referenten. Sie findet am **9. März** von 16.30 bis 19 Uhr online statt, eine Anmeldung ist erforderlich. jd



Anmeldung unter [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de),  
Q 143144250

i

**IHK Hochrhein-Bodensee:**  
Johannes Dilpert  
☎ 07531 2860-163  
✉ Johannes.Dilpert@konstanz.ihk.de

**IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:** Daniela Jardot  
☎ 07721 922-121  
✉ jardot@vs.ihk.de

**IHK Südlicher Oberrhein:**  
Philipp Klemenz  
☎ 0761 3858-269  
✉ philipp.klemenz@freiburg.ihk.de

Bild: Sepia100 - stock.adobe.com

### ERFINDERBERATUNG

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg** bietet telefonische Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat von **14 bis 17.30 Uhr** an. Nächste Termine: **9. Februar** und **9. März**.

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

Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet telefonische Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. In Freiburg finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **4. Februar** und **4. März**. In Lahr finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: **18. Februar**.

Anmeldung: Petra Laumen, Telefon 0761 3858-262, [petra.laumen@freiburg.ihk.de](mailto:petra.laumen@freiburg.ihk.de)



## Brexit I: Der Waren- und Dienstleistungsverkehr

# Steuerlich ein Drittland

Das Vereinigte Königreich von Großbritannien und Nordirland (VK) ist zum Jahreswechsel aus der Europäischen Union (EU) ausgetreten. Somit ist das VK nach Ablauf der Übergangsphase mit allen umsatzsteuerlichen Konsequenzen seit 1. Januar grundsätzlich Drittlandsgebiet. Nordirland erhält im Bereich Warenlieferungen einen Sonderstatus. Die unionsrechtlich harmonisierten, umsatzsteuerlichen Bestimmungen können daher nicht mehr uneingeschränkt angewendet werden.

Seit dem 1. Januar 2021 überschreiten Warenlieferungen nach oder aus Großbritannien die Grenze zum Drittland. Begann eine Warenbewegung nach Großbritannien vor dem 31. Dezember 2020, so ist die Lieferung, soweit die weiteren Voraussetzungen dafür gegeben sind, als innergemeinschaftliche Lieferung steuerfrei, selbst wenn die Warenbewegung erst nach dem 31. Dezember 2020 endet. Das geht aus einem Schreiben des Bundesfinanzministeriums vom 10. Dezember zu den umsatzsteuerlichen Rechtsfolgen hervor. Kann der Unternehmer nachweisen, dass der Gegenstand das Gemeinschaftsgebiet erst nach dem 31. Dezember 2020 verlassen hat, kann die Lieferung auch als Ausfuhrlieferung steuerfrei sein. Bei Beginn der Warenbewegung nach dem 31. Dezember 2020 liegt grundsätzlich eine steuerfreie Ausfuhrlieferung vor. Sofern der Transport von Waren aus Großbritannien in das Gemeinschaftsgebiet vor dem 1. Januar 2021 begonnen hat, muss der Leistungsempfänger in Deutschland einen innergemeinschaftlichen Erwerb versteuern, sofern die weiteren Voraussetzungen hierfür vorliegen. Die Ankunft der Ware ist für die umsatzsteuerliche Beurteilung unerheblich. Ein innergemeinschaftlicher Erwerb braucht aus Vereinfachungsgründen nicht besteuert zu werden, wenn der Gegenstand nachweislich der Einfuhrumsatzsteuer unterworfen wurde. Hat der Transport nach dem 1. Januar 2021 begonnen oder wird er dies tun, ist die Lieferung einfuhrumsatzsteuerpflichtig. Für Warenlieferungen von und nach Nordirland sind aufgrund des Sonderstatus die unionseinheitlichen Regelungen auch über den 1. Januar 2021 hinaus anwendbar.

Bei sonstigen Leistungen (Großbritannien und Nordirland) ist zu beachten, dass diese erst im Zeitpunkt der Beendigung ausgeführt sind und sich die Besteuerung danach richtet. Dies spielt insbesondere bei Dauerleistungen wie zum Beispiel Datenbankzugängen, EDV-Wartungsverträgen oder Nutzungsrechten eine Rolle,

die vor dem 1. Januar 2021 begonnen wurden und nach dem 31. Dezember 2020 enden. Grundsätzlich bleibt es bei der Leistungsortbestimmung nach dem Empfängerortprinzip. Empfängt ein deutsches Unternehmen eine sonstige Leistung aus Großbritannien oder aus Nordirland, bleibt es im Grundfall bei der Umkehr der Steuerschuldnerschaft (Reverse-Charge-Verfahren). Erfolgt eine sonstige Leistung an einen Unternehmer in Großbritannien oder in Nordirland, ist diese in Deutschland nicht steuerbar, und die Besteuerung richtet sich nach dem Umsatzsteuerrecht im VK.

Eine sonstige Leistung an einen Nichtunternehmer im VK wird wie bisher grundsätzlich am Sitz des Leistenden ausgeführt. Es gilt aber zu beachten, dass sich bei sogenannten Katalogleistungen wie beispielsweise den Tätigkeiten eines Rechtsanwalts, Steuerberaters oder Sachverständigen an Nichtunternehmer im VK seit dem 1. Januar 2021 der Ort der sonstigen Leistung geändert hat. Während solche Katalogleistungen bei nichtunternehmerischen Leistungsempfängern mit Ansässigkeit im Gemeinschaftsgebiet bisher am Sitz des leistenden Unternehmers als ausgeführt galten, ist nun die gleiche Leistung an einen Nichtunternehmer im VK (jetzt Drittlandsgebiet) dort ausgeführt, wo der Leistungsempfänger ansässig ist.

Im elektronischen Vorsteuer-Vergütungsverfahren der EU können bis zum 31. März 2021 Vorsteuerbeträge, die vor dem 31. Dezember 2020 entstanden sind, erstattet werden. Vorsteuerbeträge, die seit dem 31. Dezember 2020 entstehen, müssen deutsche Unternehmen im „Drittlandsverfahren“ unmittelbar bei den zuständigen Behörden im VK geltend machen. Für Erstattungen von Vorsteuerbeträgen, die auf Warenbezüge deutscher Unternehmer in Nordirland entfallen, sind hingegen weiterhin die unionsrechtlichen Vergütungsvorschriften anwendbar.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH

Bei Warenlieferungen nach Nordirland bleibt steuerlich alles wie es ist



Seit Großbritannien die EU tatsächlich verlassen hat, hat sich steuerlich und rechtlich für Unternehmen vieles geändert.

## Brexit II: Auswirkungen auf Marken und Designs

# Schutzrechte bleiben

Der Austritt des Vereinigten Königreichs (VK) aus der Europäischen Union zum Jahresende hat auch Konsequenzen für Marken- und Designrechte, die auf EU-Ebene geschützt sind. Inhaber von Unionsmarken, Gemeinschaftsgeschmacksmustern sowie von auf die EU erstreckten IR-Marken und IR-Designs sollten sich deshalb informieren, welche Maßnahmen zu treffen sind, damit der Marken- und Designschutz im Vereinigten Königreich fortbesteht. Von grundlegender Bedeutung ist hierbei, ob das Schutzrecht bereits eingetragen wurde oder sich noch im Anmeldeverfahren befindet.

Die Inhaber von eingetragenen Unionsmarken und Gemeinschaftsgeschmacksmustern müssen nicht selbst aktiv werden. Die Schutzrechte werden automatisch im Vereinigten Königreich weitergeführt. Das dortige Intellectual Property Office (IPO) wandelt nämlich bestehende Unionsmarken und Gemeinschaftsgeschmacksmuster in nationale Marken und Designs um. Hierfür muss weder ein Antrag gestellt noch eine Gebühr gezahlt werden. Die Priorität der Unionsmarke beziehungsweise des Gemeinschaftsgeschmacksmusters sowie die Seniorität in VK, die unter Umständen geltend gemacht wurde, werden bei dem neuen nati-

onalen Recht beibehalten. Dasselbe gilt bei eingetragenen IR-Marken und IR-Designs mit Schutz in der EU. Zu beachten ist, dass die neu entstandenen VK-Marken und -Designs künftig eigenständig verlängert werden müssen. Die Schutzfrist endet dabei am selben Tag wie die der Marken und Designs auf EU-Ebene, aus denen das nationale Recht hervorgegangen ist.

Anders als bei bereits registrierten Schutzrechten müssen Anmelde von Unionsmarken und Gemeinschaftsgeschmacksmustern, die am 31. Dezember 2020 noch nicht registriert waren, eine Umwandlung in eine VK-Marken- oder -Designanmeldung beantragen. Eine automatische Umwandlung in nationale Rechte findet nicht statt. Sofern eine entsprechende Anmeldung bis zum 30. September 2021 beim IPO des UK eingereicht wird, gelten für diese nationalen Marken und Designs das Anmeldedatum der Unionsmarke beziehungsweise des Gemeinschaftsgeschmacksmusters sowie deren Priorität und Seniorität – sofern diese beansprucht wurden – fort. Für IR-Marken und IR-Designs, bei denen die EU benannt wurde, vom Amt der Europäischen Union für geistiges Eigentum (EUIPO) der Schutz aber nicht bis Ende 2020 gewährt wurde, gilt dasselbe.

Eva Kessler, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Waren Marken oder Designs zum Jahreswechsel noch nicht registriert, müssen sie umgewandelt werden



## Maklerprovision beim Kauf von Wohnimmobilien

# Die Kosten werden aufgeteilt

Bei der Vermittlung von Mietwohnungen gilt seit dem Jahr 2015 das sogenannte Bestellerprinzip. Seither können Vermieter die Kosten der von ihnen beauftragten Makler nicht mehr auf ihre künftigen Mieter abwälzen. Diese allein auf Mietverträge abzielenden Regelungen gelten nicht für die Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnimmobilien. Hier war es dem Verkäufer bis vor Kurzem noch möglich, die Kosten des eigenen Maklers vollständig dem Erwerber aufzuerlegen. Mit dem Inkrafttreten des „Gesetzes über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“ kurz vor Weihnachten 2020 hat der Gesetzgeber nun auch diesen Markt reguliert: Ist der Erwerber einer Wohnung oder eines Einfamilienhauses ein Verbraucher, gilt nun das „Halbteilungsprinzip“. Verkäufer können ihre Maklerkosten durch vertragliche Absprache nur noch zu maximal 50 Prozent auf den Erwerber übertragen. Zudem wird dieser hälftige Kostenerstattungsanspruch gegenüber dem Erwerber erst fällig, wenn der Verkäufer ihm die Zahlung seines Anteils an den Makler nachgewiesen hat. Neu ist zudem, dass Maklerverträge über Wohnungen und Einfamilienhäuser nun zu ihrer Wirksamkeit der Textform bedürfen.

Fazit: Bei uns im Südwesten war es – anders als beispielsweise in der Bundeshauptstadt – bisher auch schon marktüblich, die dem Immobilienverkäufer entstandenen Maklerkosten lediglich zu 50 Prozent auf den Erwerber umzulegen. Von der vom Bundesgesetzgeber mit diesen Neuerungen erhofften Erleichterung



Bild: Aytunc Oylum

und Förderung des Erwerbs von Wohnimmobilien durch junge Familien dürfte deshalb in unserer Region nur wenig zu spüren sein.

**Till Böttcher,**  
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Nicht nur bei Vermietung, auch beim Verkauf von Wohnimmobilien müssen Maklerkosten nun geteilt werden.

## Vereinfachte Gründung einer GmbH anhand eines Musterprotokolls

# Günstiger, schneller, aber nicht flexibel

Bei Gründung einer GmbH, die höchstens drei Gesellschafter und nur einen Geschäftsführer hat, ist gemäß Paragraph 2 Absatz 1a des GmbH-Gesetzes (GmbHG) eine vereinfachte Gründung durch die Verwendung des sogenannten Musterprotokolls möglich. Dieses Musterprotokoll ist dem GmbH-Gesetz als Anlage beigefügt und stellt einen Lückentext dar, in dem Details wie Name der Gesellschaft, Sitz, Unternehmensgegenstand, Stammkapital und Gesellschafter einzutragen sind beziehungsweise Unzutreffendes zu streichen ist. Das ausgefüllte Musterprotokoll gilt nach Gründung der GmbH als Gründungsurkunde, Gesellschaftsvertrag und Gesellschafterliste in Einem.

Eine GmbH-Gründung mit dem Musterprotokoll spart Zeit und Geld: Die Notarkosten liegen unter den Kosten für eine „normale“ Gründung. Der Nachteil: Es gibt keine Flexibilität, Abweichungen vom Muster sind nicht zulässig. Und das wird ganz formal betrachtet. Selbst unbedeutende Abwandlungen, die keinerlei Auswirkungen auf den Inhalt haben, sind unzulässig. In einem

vom Oberlandesgericht (OLG) Stuttgart am 7. Juli 2020 entschiedenen Fall hatte die Gründungsgesellschafterin eine Regelung zum Gründungsaufwand aus dem Musterprotokoll gekürzt, ohne dass dies auf die Kostenverteilung einen Einfluss gehabt hätte. Schon diese „Änderung“ führte nach Ansicht des OLG Stuttgart dazu, dass von einer „normalen“ GmbH-Gründung auszugehen war. Damit bestand auch die Pflicht zum Einreichen einer separaten Gesellschafterliste, und entsprechend höhere Notarkosten waren die Folge.

Fazit: Die Gründung einer GmbH im vereinfachten Verfahren mit Musterprotokoll bietet sich aufgrund der strengen Einschränkungen nur in ganz einfachen Fällen an, etwa für Einpersonengesellschaften mit nur einem Geschäftsführer. Sobald mehrere Gesellschafter beteiligt sind (oder dies konkret geplant ist), sollten individuelle Regelungen getroffen werden, die den Interessen und Bedürfnissen der Gesellschafter im Einzelfall gerecht werden.

**Barbara Mayer,**  
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Nur in ganz  
einfachen Fällen  
sinnvoll



## 25 Porträts zum Schmökern

Es ist ein wunderbarer Band zum Schmökern: Gabriele Henicke stellt in dem Buch „Echte Schwarzwälder“, der im Freiburger Rombach-Verlag erschienen ist, 25 ideenreiche, innovative, um die Ecke denkende Originale vor. So wie sie es bereits im Band „Jenseits von Bollenhut und Kuckucksuhr“ getan hat. Diesmal porträtiert sie beispielsweise die Strombellenfamilie Sladek aus Schönau, den Freiburger Käsekuchenbäcker Stefan Linder und den Miso-Hersteller Peter Koch aus Geisingen. Auch Prominente sind dabei: Gaby Hauptmann, die Schriftstellerin und Enkelin des Feldbergmalers Karl Hauptmann, sowie Georg Thoma, ehemaliger Olympiasieger in der Nordischen Kombination aus Hinterzarten. **mae**

Gabriele Henicke | Echte Schwarzwälder  
Rombach | 168 Seiten | 18 Euro

## Tipps zum Führen und Fachkräfte finden

„Wer seinen Job im Einzelhandel verliert, wird eher kein Softwareentwickler.“ Provokante, eingängige und zugleich treffende Sätze wie diese sind typisch für das Buch „Glücksfall Fachkräftemangel“ des Beraters und Unternehmers Stefan Dietz. Dieser ist überzeugt, dass der Fachkräftemangel auch nach der Coronakrise bleiben wird. Unternehmern und angestellten Führungskräften gibt er in seinem locker zu lesenden, teils floskelhaften, teils inspirierenden Buch Tipps, wie sie die Krise „für kluge Weichenstellungen“ nutzen können – wie sie ihr Unternehmen gut aufstellen und dieses sowie die Mitarbeiter gut führen und so auch neue Mitarbeiter gewinnen und halten können. **mae**

Stefan Dietz | Glücksfall Fachkräftemangel  
Campus | 268 Seiten | 34,95 Euro



## Regionale Baukultur zum Bestaunen

Besondere Beispiele regionaler Baukultur, bei denen traditionelle Baukunst aus der Region modern interpretiert wurde, sind auch in der Ausgabe 2021 des Magazins „Baukultur“ zu sehen, das jedes Jahr bei Laible Verlagsprojekte aus Allensbach erscheint. Besonders schöne Beispiele sind der renovierte Schwarzwaldhof am Mittelberg in Tennenbronn und das Messnerhaus auf der zu Bozen gehörenden Seiser Alm. Als vorbildlich gepriesen werden auch der Erweiterungsbau der Kreissparkasse Rottweil und das Logistikzentrum von Schneider in Tennenbronn. Design und bildende Kunst, bei denen Tradition modern interpretiert wird, sind ebenfalls in dem schön gestalteten Magazin zu bestaunen. **mae**

Claudia Karrer (Hg.) | BAUART 2021  
Laible Verlagsprojekte | 152 Seiten | 9,20 Euro

## Anleitung für gesunde Betriebe zum Umsetzen

Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) ist mehr als Rückenschule und Ernährungskurs. Es darf nicht nur auf das Vermeiden von Krankheiten abzielen, sondern muss vielmehr die Strukturen im Unternehmen, dessen Organisation und Führung berücksichtigen, soll also nicht personen-, sondern systemorientiert sein. Davon sind die Autoren des Fachbuchs aus dem Haufe-Verlag überzeugt. Sie zeigen Handlungsrahmen und -felder für die Personalentwicklung auf und geben Tipps fürs Umsetzen im Unternehmen. Das Buch punktet nicht mit plakativen, oberflächlichen Ratschlägen. Vielmehr ist es wissenschaftlich fundiert und entsprechend anspruchsvoll, aber zugleich verständlich geschrieben. **sum**

Erwin Gollner/Heinz K. Stahl/Florian Schnabel | Betriebe gesund managen  
Haufe | 230 Seiten | 39,95 Euro



## IMPRESSUM

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

### Redaktion:

Pressestelle der Industrie- und Handelskammern  
im Regierungsbezirk Freiburg i. Br. e.V.:  
Ulrich Plankenhorn (Leitung, v. i. S. d. P.)  
Kathrin Ermert, Dr. Susanne Maerz  
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:** Bade- und Kurverwaltung  
Bad Bellingen GmbH

### Verlag und Anzeigen:

Prüfer Medienmarketing  
Endriß & Rosenberger GmbH  
Ooser Bahnhofstr. 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. 39 gültig ab Januar 2021.

### Satz:

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

### Druck:

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

### Herausgeber:

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

### IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

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

### IHK Südllicher Oberrhein

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

### Erscheinungsweise:

Diese Druckversion der Wirtschaft  
im Südwesten erscheint am 1. Februar.  
Die elektronische Version ist unter  
www.wirtschaft-im-suedwesten.de verfügbar.

### Bezug und Abonnement:

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

## BÖRSEN

### EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

**Nachfolgersuche:** Wir sind ein kleiner handwerklicher Betrieb mit Fachrichtung Maschinen- und Gerätebau, der im Moment nur noch zwei Mitarbeiter beschäftigt. Seit der Gründung 1968 ist der Betrieb noch immer in erster Hand. Aus Altersgründen suche ich einen Nachfolger. Genauere Angaben nach Absprache vor Ort. **FR-EX-A-02/21**

**Verkauf eines Sonnenstudios.** Ich möchte meine wohlverdiente Rente beginnen und biete ein gut laufendes Studio, das ich seit 22 Jahren betriebe gegen eine Ablöse an. Einarbeitung möglich. Standort seit 1988 in Emmendingen. Größe 98 Quadratmeter, acht Kabinen, große Theke, Abstellraum, Küche, Toilette und kostenlose Parkplätze. Kann auch als Kosmetikstudio oder Ähnliches genutzt werden. Übernahmzeitpunkt nach Absprache. **FR-EX-A-03/21**

**Ehemaliger Marc Cain Store in Waldshut** (direkt an der Schweizer Grenze) zu verkaufen. Das circa 120 Quadratmeter große Geschäft befindet sich in bester Lage und eignet sich als inhaber- oder extern geführte Unternehmung. Die Räume können ab sofort mit eigener Ware betrieben werden. Das Mietverhältnis ist hervorragend und fair. **KN-EX-A-624/20**

**Expandierendes Logistikunternehmen** mit Sitz am Bodensee und weiteren Standorten in Baden-Württemberg zu verkaufen. Das Unternehmen ist in den Bereichen Transportaufträge, Umzüge sowie Arbeitnehmerüberlassung seit mehreren Jahren tätig. Lager und Büro befinden sich in einem gemieteten Objekt mit sehr günstigem Mietzins. Es arbeiten zwischen drei Vollzeit- und drei Teilzeitkräfte und bis zu 20 Aushilfen in einem guten Betriebsklima. **KN-EX-A-627/21**

**Industriemeister Kunststoff und Kautschuk** mit 32 Jahren Berufserfahrung und davon 18 Jahren in leitender Position sucht kleines Unternehmen. 20 Jahre Erfahrung in der Kunststoffindustrie und Medizintechnik-Branche. Gesucht wird im südlichen Baden-Württemberg ein produzierendes/verarbeitendes Unternehmen im Bereich Kunststoff/Metall mit Nachfolgeregelung/Teilhaber. **KN-EX-N-623/20**

**Diplom-Wirtschaftsingenieur und Softwareberater** aus dem Schwarzwald-Baar-Kreis mit fundierter Erfahrung in Industrie (Entwicklung, Fertigung, Produktion, Vertrieb), Hotelwesen, Handwerk und Marketing sucht branchenneutral/-übergreifend Unternehmen zur Übernahme. Das Unternehmen kann weitergeführt, integriert oder zukunftsorientiert aufgestellt werden. Die Übernahme kann

## SO GEHT'S

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

### IHK Südllicher Oberrhein

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 Roming  
☎ 07721 922-348,  
✉ roming@vs.ihk.de

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

Redaktionsschluss für Veröffentlichungen in der März-Ausgabe ist der 4. Februar.



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

**Recyclingbörse:**  
www.ihk-recyclingboerse.de

individuell verhandelt und umgesetzt werden. Im Fokus steht der Fortbestand des Unternehmens, das mit neuen Geschäftsmodellen auf kommende Jahre ausgerichtet werden kann. Kein Heuschrecken-Invest. **KN-EX-N-626/20**

Onlineshop für Wolle, Strick- und Handarbeitszubehör zu verkaufen. Abgegeben wird die Domain, der suchmaschinenoptimierte Internetshop, das Corporate Design, alle Inhalte inklusive Blogbeiträgen, Anleitungen, alle vorrätigen Waren (Wolle, Garne, Nadeln et cetera). Warenwert circa 10.000 Euro, Internetauftritt circa 8.000 Euro. Optional können beide Pakete oder nur ein Paket gekauft werden. **KN-EX-A-625/20**

Seit mehr als 50 Jahren und mit mehr als 40 Mitarbeitern stehen wir für innovative CNC-Dreh- und Frästeile. Wir sind nach der aktuellen IATF 16949 sowie der DIN ISO EN 9001 zertifiziert. Die Kernkompetenz ist die Komplettbearbeitung von komplexen CNC-Dreh- und Frästeilen aus Metall. Der Firmensitz ist in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg. Wir suchen ab sofort oder nach Absprache einen pragmatischen und erfahrenen „Allrounder“ zur Festanstellung als Produktionsleiter (W/M/D). Ihre Aufgaben: Produktionsleitung und Arbeitsvorbereitung mit Material- sowie Werkzeugbeschaffung; aktive Steuerung und Kontrolle der Prozesse, unter anderem mit Kennzahlen; Weiterentwicklung und Optimierung der Fertigungsprozesse in Richtung Industrie 4.0; Disposition und fachliche sowie disziplinarische Führung Ihrer Mitarbeiter; regelmäßige Abstimmung mit der Geschäftsleitung sowie Kundenkontakt. Ihr Profil: Techniker oder Meister mit einer hohen praktischen Orientierung oder eine gleichwertige Ausbildung; Personal- und Berufserfahrung sowie tiefgehende Kenntnisse im Drehen und Fräsen; sicherer Umgang mit MS-Office und ERP-Programmen sowie Know-how im Bereich Industrie 4.0; soziale Kompetenz und Teamfähigkeit; Organisationsgeschick, Flexibilität und Belastbarkeit. **VS-EX-A-26/20**

Getränkemarkt mit Getränkeheimdienst in größerer Stadt im Schwarzwald-Baar Kreis sucht Nachfolger/Betreiber. **VS-EX-A-27/20**

## HANDELSVERTRETERBÖRSE

Wir entwickeln Produkte im Bereich Thermo-Isolation und TempChain-Logistik. Im Bereich der temperaturgeführten Logistik setzen wir durch unsere langjährige Erfahrung global neue Maßstäbe. Für den Vertrieb eines revolutionären und neuartigen Produktes, einem vakuumisolierten Mehrweg-Ladebehälter in Kistenform, der von uns für den passiven, temperaturstabilen Transport von unter anderem Lebensmitteln aller Art entwickelt und

produziert wird, suchen wir für Deutschland, Österreich, Schweiz, Spanien, Belgien und weitere Länder erfahrene und selbstständige Vertriebsprofis, welche unter anderem die Segmente Bäcker/Fleischer/Fisch/Feinkost und weitere bereits jetzt schon zu ihrem Kundenstamm zählen beziehungsweise über die entsprechenden Netzwerke verfügen. Mit unserem Produkt bieten wir die Möglichkeit, Ihren Kunden einen echten Mehrwert zu bieten, Probleme in der Kühlkettenthematik zu lösen und ihr bestehendes Produktportfolio zu erweitern, um somit zusätzliche Umsätze zu generieren. **KN-HV 555/20**

Innovatives Bildverarbeitungs- und Dienstleistungsunternehmen sucht selbstständige Vertriebspartner (Provisionsbasis) für den Vertriebsstart ab Februar 2021. Unter anderem suchen wir Handelsvertreter für die CandleApp. Diese Lösung wird als Jahreslizenz an Kerzen-, Docht-, Wachs-, Farb- und Duftstoffhersteller sowie Prüflabore vertrieben. Zudem entwickeln wir eine Cloud-/App-Lösung zur Reifenanalyse auf Basis von Handyfotos. Hierfür suchen wir erste Kunden, welche diese Lösung zur Profiltiefenmessung und Reifenschadensbeurteilung integrieren möchten. Wir bieten zusätzlich Dienstleistungen im Bereich Projektmanagement sowie Beratungen und Schulungen an. Unsere Lösungen und Dienstleistungen kann man über den direkten B2B-Vertrieb, Online-Präsentationen via Videotelefonie oder das bestehende Netzwerk vertreiben. **KN-HV 556/21**

## BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL

Entwickler und Hersteller einer innovativen, hochwertigen und über zehn Jahren erfolgreich etablierten, mehrfach ausgezeichneten Haarpflegeproduktlinie mit Apothekenlistung für DE, AT und CH sucht im Zuge weiteren Wachstums in weitere Länder und Produktlinien Anteilskäufer an einer neu zu gründenden OHG oder AG in DE bis 49 Prozent. Anforderungen: finanzielle Beteiligung erforderlich; bevorzugt werden Interessenten mit eigener Firma sowie entsprechender Erfahrung und Infrastruktur; Buchhaltung, Kalkulation, Produktion und TV-Werbung werden mit Co-Partnern geführt. Zur Realisierung eines vollständig vorbereiteten Projekts für TV-Spots inklusive erforderlichem Produktlager ist eine Investition von 200.000 Euro erforderlich. Aktuell ist der Sitz des Unternehmens in der CH. Die Produktion wird in Zusammenarbeit mit langjährigen Partnern in DE abgewickelt. Der Versand erfolgt aus der sowie in die CH, aus sowie nach DE und AT an Grossisten, Apotheken, Drogerien Wiederverkäufern und Privatkunden. Zukünftig soll der Vertrieb über die zu gründende Firma in DE abgewickelt werden. **KN-B-258/20**

## Pharmafläschchen von Schott aus Müllheim

## Für Covid-19-Impfstoff

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: Pharmafläschchen für die Impfstoffproduktion aus dem Müllheimer Werk der Schott AG.

Fläschchen für  
zwei Milliarden Impfdosen

Produkte aus dem Müllheimer Werk der Schott AG sind zurzeit in vielen Medien zu sehen. Denn in ihnen gelangt seit Ende Dezember der Impfstoff gegen Covid-19 in die Impfzentren im ganzen Land. Das Unternehmen produziert in Müllheim Fläschchen aus sogenanntem Borosilicatglas (siehe Bild), in die der Covid-19-Impfstoff abgefüllt und in denen er gelagert sowie transportiert wird, bis er in Spritzen aufgezogen und verimpft werden kann. Schott gehört nach eigenen Angaben zu den weltweit führenden Anbietern von Pharmaverpackungen aus Glas und Kunststoff. Jährlich werden elf Milliarden pharmazeutische Fläschchen, Ampullen, Spritzen und Karpulen produziert. „Ein äußerst großer Anteil davon sind Fläschchen aus Borosilicatglas“, heißt es vom Unternehmen. Anfang Januar hatte Schott Aufträge über Fläschchen für rund zwei Milliarden Impfdosen für den Covid-19-Impfstoff. Wie viele davon in Müllheim produziert werden, nennt Schott aus Wettbewerbsgründen nicht. Die Fläschchen gehen von dort weltweit an Pharmaunternehmen beziehungsweise an deren Abfüller. Details veröffentlicht Schott aufgrund von Geheimhaltungsabkommen nicht.

Seit 1970 Werk  
in Müllheim

Das Müllheimer Werk von Schott ist eines von 14 weltweit, in denen das Unternehmen die Fläschchen für Coronaimpfstoff herstellt und zugleich das Kompetenzzentrum des Konzerns für diese Fläschchen. Es wurde 1970 gegründet, rund 300 Mitarbeiter sind hier beschäftigt (ohne Leiharbeiter). Seit verganginem Jahr entsteht in Müllheim eine Produktion für Polymerspritzen. Mehr als 100 Millionen Euro werden investiert, und 100 zusätzliche Arbeitsplätze sollen entstehen. Die Schott AG wurde 1884 unter anderem von Otto Schott in Jena gegründet, der um 1890 das Borosilicatglas erfand. Seit den 1930er-Jahren stellt der Konzern daraus Pharmafläschchen für Medikamente her. Neben Spezialglas werden auch Produkte aus Glaskeramik und anderen verwandten Hightech-Materialien produziert. Sie kommen neben der Pharma- zum Beispiel in der Hausgeräte-, Automobil- und Luftfahrtindustrie sowie in Elektronik, Optik und Life Sciences zum Einsatz. Schott hat seinen Hauptsitz in Mainz, wo das Unternehmen nach dem Zweiten Weltkrieg neu aufgebaut wurde. Weltweit sind rund 16.200 Mitarbeiter beschäftigt. Im Geschäftsjahr 2018/2019 wurden circa 2,2 Milliarden Euro umgesetzt. Alleinige Aktionärin der Schott AG ist die Carl-Zeiss-Stiftung, der auch die Carl Zeiss AG gehört.

mae

## Vollautomatische Produktion

Die Fläschchen für den Covid-19-Impfstoff sind ISO-genormte Standardfläschchen mit einem Volumen von zwei bis zehn Millilitern. Sie sind zwischen 3,5 und 4,5 Zentimeter hoch und haben einen Durchmesser von 1,6 bis 2,4 Zentimeter. Die Produktion: Zuerst werden 1,5 Meter lange Röhren aus Borosilicatglas hergestellt. Diese erhält das Müllheimer Werk vom Standort Mitterteich in Bayern. In Müllheim werden die Röhren vollautomatisch zu den Fläschchen weiterverarbeitet. Diese werden anschließend – ebenfalls vollautomatisch – gewaschen, getrocknet, geprüft, verpackt und verschickt. Die Pharmafläschchen haben laut Schott mehrere Besonderheiten: Das Borosilicatglas ist chemisch nahezu inert, das heißt, es gibt keine Wechselwirkung zwischen Glas und Impfstoff. Außerdem bleibt es bei Temperaturen von minus 200 bis plus 500 Grad Celsius stabil. All dies ist wichtig, damit die Wirksamkeit des Impfstoffes nicht beeinträchtigt wird. Zudem sind die Fläschchen und die Abfüllanlagen der Pharmazieunternehmen aufeinander abgestimmt. Das gilt auch für die Verschlüsse, die von Herstellern wie West, Dätwyler oder Aptar stammen.