

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

MAI 2021
erscheint am 30.04.2021

**Die Jobmotoren
2020**
Neue Stellen und
Konzepte in der Krise
Seite 33

Ausbildung in Coronazeiten

Kreativität gefragt

Porträt

Lucia Rehm packt an
und engagiert sich

Jubiläum

Der WVIB besteht
seit 75 Jahren

Codeleser

Sensoren von Sick
sortieren Pakete



IHK

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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Umsatzeinbrüche, Kurzarbeit, Homeoffice und die Ungewissheit, wie es weitergeht – die Coronapandemie verlangt Arbeitgebern wie Arbeitnehmern einiges ab. Kaum weniger beängstigend muss es aber für den Nachwuchs sein, der schon in seinen allerersten beruflichen Schritten ausgebremst wird: Wie die Ausbildung gut beenden, wenn seit Monaten Fernlehre angesagt ist? Oder wenn nicht klar ist, wie die Firma die Lockdowns übersteht?

Bild: Florian Forsbach



Ulrike Heitze

Leitende Redakteurin

Unsere Hochachtung gebührt deshalb allen Auszubildenden, die sich trotzdem nicht unterkriegen lassen – und vor allem ihren Arbeitgebern, die auch jetzt die Verantwortung übernehmen, den jungen Leuten zu einem guten Start zu verhelfen. In unserem Titelbeitrag zeigen wir, wie es um die Ausbildung in der Region steht und stellen Unternehmen vor, die sich dafür einiges haben einfallen lassen (S. 6).

Ein Gedanke noch zur Ausbildung: Ich weiß, wir werden eher selten von Abiturienten gelesen, aber vielleicht sagen Sie es Ihren Kindern und Enkelkindern weiter: Auch wenn zurzeit alle Welt stark auf „Studieren gehen“

gepolt ist, ist die duale Ausbildung auch weiterhin kein Berufseinstieg zweiter Klasse – sondern einfach ein anderer spannender Weg in den Job. Ich hoffe, das spricht sich beim Nachwuchs herum.

Und noch einmal geht es in dieser Ausgabe um Arbeitsplätze: Der Jobmotor ist wieder verliehen worden. Der Preis geht an Unternehmen, die im vergangenen Jahr viele sozialversicherungspflichtige Stellen geschaffen haben oder die mit pfiffigen Ideen ihre Firma durch die Pandemie steuern. Ab Seite 33 erfahren Sie mehr über die Gewinner. Mein Team und ich wünschen viel Spaß beim Lesen.

Ihre



Wir versuchen, unsere Texte geschlechtsneutral zu formulieren. Wenn uns dies aus Gründen der Lesbarkeit nicht möglich scheint, verwenden wir zur Bezeichnung von Personengruppen die männliche Form. Sie gilt dann im Sinne der Gleichbehandlung und ohne Wertung für alle Geschlechter.

INHALT

MAI

4 PANORAMA

6 > TITEL

Kreativität gefragt.
Ausbildung in Coronazeiten

12 LEUTE

- 12 Gründer:
Andreas Schmucker/
Alma Spribille/Nico Tucher
- 13 Gründer:
Angelika Kurz
Nina Hartmann/Rudolf Kastner
Axel Grall/Fabian Schneider/
Rudolf und Sybille Plüddemann
Peter Adrian
- > 14 **Kopf des Monats:**
Lucia Rehm

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

33 UNTERNEHMEN

- > 33 **Die Jobmotoren 2020:**
- 34 Stay Informed
- 35 Architekturbüro Sennrich &
Schneider, Jobrad
- 36 Bauverein Breisgau,
Hin-Feinmechanik
- 37 Linck Holzverarbeitungstechnik
Öschberghof
- 38 Hund Möbelwerke
Werbeservice Südwest
- 39 Cryptshare
- 40 ESM, Dunkermotoren

> Themen der Titelseite



64

Aus dem Südwesten

Zeilenkamera von Sick

Die Zeilenkamera von Sick liest Strich- und Matrixcodes auf Paketen und sorgt so dafür, dass die Sendungen an den richtigen Zielort kommen. Mit dieser Technologie können in großen Sortierzentren zehntausende Pakete pro Stunde bearbeitet werden.

REGIO
REPORT

Neues aus
dem IHK-Bezirk

17



Kopf des Monats

Lucia Rehm

Lucia Rehm findet es wichtig, sich einzubringen. Die Geschäftsführerin der SEBA Sekundärbaustoff-GmbH aus Lottstetten ist vielfach engagiert. Auch das Baustoffrecycling ist ihr ein Herzensanliegen.

14



TITEL: Ausbildung in Coronazeiten

Kreativität gefragt

Wie bilde ich Hotelfachleute ordentlich aus, wenn das Hotel coronabedingt geschlossen ist? Wir beschreiben Beispiele aus der Region, wie Betriebe aus dieser und anderen Branchen in der Pandemie kreativ werden. Und wir schauen, wie sich die Zahl der neuen Ausbildungsplätze entwickelt.



33

Die Jobmotoren des Coronajahres

Der Pandemie getrotzt

Auch vergangenes Jahr gab es Unternehmen in der Region, die neue Stellen geschaffen und den Herausforderungen der Krise mit cleveren Konzepten getrotzt haben. Die 26 Firmen, die sich um den Jobmotor 2020 beworben haben, schufen zusammen 828 neue Arbeitsplätze. Die sieben Preisträger stellen wir ab Seite 33 vor.



WIS IM NETZ

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

- 41 Yachtschule Stoll-Spittler,
Bitou
- 42 Victor Maybach
- 43 VCM
- 44 Marquardt, Mediclin
- 45 Kleider Müller
- 46 Sparkasse Offenburg/
Ortenau, Volksbank Konstanz/
Volksbank Bühl

47 MESSEN

Messenews

48 THEMEN & TRENDS

75 Jahre WWIB

50 PRAXISWISSEN

- 50 Recht
- 51 Innovation/Umwelt
- 52 Steuern

64 DIE LETZTE SEITE

Aus dem Südwesten:
Sensoren von Sick

STANDARDS

- 51 Impressum
- 54 Literatur
- 61 Börsen

BEILAGENHINWEIS

Den Regionalausgaben Lahr und Schwarzwald-Baar-Heuberg liegt ein Flyer der n plus sport GmbH in Saarbrücken bei.

Onlineveranstaltung der IHKs am 20. Mai Neustart in der Krise

Die unsicheren Zeiten, die die Coronapandemie mit sich bringt, bieten Unternehmen auch Chancen. Wer Veränderungen erkennt, innovative Lösungen bietet und seine Geschäftsmodelle richtig anpasst, kann auch jetzt erfolgreich am Markt bestehen oder starten und den Grundstein dafür legen, gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Unter dem Dach ihres gemeinsamen Startercenters Südwest informieren die IHKs Südlicher Oberrhein, Hoahrhein-Bodensee und Schwarzwald-Baar-Heuberg am 20. Mai ab 16 Uhr in einer kostenfreien Onlineveranstaltung ihre Mitgliedsbetriebe darüber, wie ein Neustart in der Krise gelingen kann. Sie geben Unternehmern Impulse, über ihre Geschäftsmodelle nachzudenken beziehungsweise sie zu verändern. Unter anderem referieren Johannes Merkel von der Steinbeis Beratungszentren GmbH und Gernod Kraft von der RKW Baden-Württemberg GmbH. Darüber hinaus werden diverse Praxisbeispiele aus verschiedenen Branchen beleuchtet. Die Veranstaltung wird per Microsoft Teams durchgeführt. Eine Anmeldung ist erforderlich, Anmeldeschluss ist der 13. Mai.

sum

www.suedlicher-oberrhein.ihk.de 🔍 126148713



Bild: Nuthawut - Adobe Stock

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2020/21

	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>		
	Dezemb.	Januar	Februar	Dezemb.	Januar	Februar	Dezemb.	Januar	Februar	Dezemb.	Januar	Februar
Stadtkreis Freiburg	47	49	49	10	10	10	270	207	214	138	132	126
Breisgau-Hochschwarzwald	98	95	94	19	18	18	287	276	290	143	136	144
Emmendingen	67	68	69	14	14	14	224	177	197	146	108	118
Ortenaukreis	237	231	236	48	47	48	992	843	960	457	358	383
Südlicher Oberrhein	449	443	448	91	90	90	1773	1503	1661	883	735	771
Rottweil	108	106	105	22	22	22	352	369	412	175	179	203
Schwarzwald-Baar-Kreis	163	151	151	27	27	27	371	402	432	154	157	179
Tuttlingen	150	141	141	31	30	30	532	501	554	292	290	307
Schwarzwald-Baar-Heuberg	421	398	397	80	79	79	1254	1272	1398	621	627	690
Konstanz	77	79	79	17	17	17	510	451	485	254	220	235
Lörrach	82	82	84	17	17	17	293	273	316	189	173	201
Waldshut	55	53	53	12	11	11	335	355	397	145	170	200
Hochrhein-Bodensee	214	214	216	45	45	45	1138	1079	1198	587	564	637
Regierungsbezirk Freiburg	1084	1055	1061	216	214	214	4165	3854	4257	2091	1926	2098
Baden-Württemberg	4553	4403	4422	1154	1143	1143	30628	24629	29233	17666	14544	17535

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 05/2021)

Plattform „IHK ecoFinder“ Jetzt auch für Coronatests

Schnell- und Selbsttests sind ein wichtiger Baustein zur Bewältigung der Coronapandemie. Auch die IHKs werden immer wieder nach Anbietern dieser Testmöglichkeiten gefragt. Über die Matchmaking-Plattform „IHK ecoFinder“ bieten die IHKs ihren Mitgliedern nun eine einfache Möglichkeit, Anbieter von Coronatests zu finden: <https://t1p.de/bv33>. Hersteller oder Händler von Coronatests können sich unter <https://www.ihk-ecofinder.de> mit dem Profil „Medizinische Schutzausrüstung/Virusnachweisverfahren“ eintragen. Mit der Erweiterung der Matchmaking-Plattform „IHK ecoFinder“ für Coronatests wollen die IHKs einen wichtigen Beitrag zur Bekämpfung der Coronapandemie leisten und die Anstrengungen von Unternehmen zur Umsetzung der Teststrategie in der betrieblichen Praxis unterstützen. **red**

i Weitere Informationen zu Selbst- und Schnelltests gibt es unter: <https://www.ihk-schleswig-holstein.de>

Schulung zur Luca-App Kostenlose Webinare

Die kostenlose Luca-App soll bei der Kontaktdatenerfassung und Nachverfolgung in der Coronapandemie helfen. Durch eine datenschutzkonforme, dezentrale Verschlüsselung der Daten ist gewährleistet, dass die Nutzer immer die Datenhoheit behalten. Eine datenschutzkonforme Anbindung an Gesundheitsämter ermöglicht eine schnelle und komplette Übermittlung der Kontaktdaten, sodass Infektionsketten schnell erkannt und gestoppt werden können. Um sich mit Luca vertraut zu machen und die App gut in den Geschäftsalltag zu integrieren, bieten die Betreiber jeden Dienstag und Donnerstag kostenlose Webinare an, immer von 11 bis 12 Uhr. Im Fokus steht die Anwendung in der Praxis aus Sicht des Gewerbetreibenden und des Kunden oder Gastes. Zusätzlich wird aufgezeigt, wie der Check-in vor Ort organisiert werden kann, auch wenn der Kunde die Luca-App nicht installiert hat. **bwihk**



Bild: Wirestock - Adobe Stock

<https://www.luca-app.de/>



Für Einpersonen- und Kleinunternehmen Digitale Impulse

Gerade Kleinbetriebe und Soloselbstständige haben aufgrund der Pandemiebeschränkungen ein Jahr der Extreme erlebt. Rund 400.000 Einpersonen- und Kleinunternehmen gibt es laut Statistischem Landesamt in Baden-Württemberg. Deren Inhaber führen ihre Betriebe meistens alleine, zum Teil werden sie von Familienangehörigen oder nur wenigen Mitarbeitern unterstützt. So oder so: Einpersonen- und Kleinunternehmer sind Einzelkämpfer. Mit der Landesinitiative möchten die baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern Kleinbetriebe unterstützen. Hierfür wurde eine kostenfreie Veranstaltungsreihe mit sechs Webinaren konzipiert. Sie finden unter dem Motto „Digitale Impulse – Die Webinarreihe für Soloselbstständige und Kleinunternehmen“ statt. Die Themen und Termine: Die Schlüssel einer erfolgreichen Preisstrategie (18. Mai), Der rechtlich korrekte Internetauftritt (29. Juni), Social-Media-Marketing mit kleinem Budget (27. Juli), Das strategische 1x1 für Kleinunternehmen (31. August), Basics der Buchführung (28. September). Die Teilnahme an den Webinaren ist kostenfrei. Sie können einzeln gebucht werden. **sum**

Bild: ontsaman - Adobe Stock

www.ihkrt.de/eku-reihe



März 2021

Verbraucherpreisindex

	Deutschland	Baden-Württemberg
Index	107,5	108,1
Veränderung zum Vorjahr	+1,7%	+1,9%

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



Improvisieren ohne Gäste: Ausbilder Lukas May (links) erklärt dem Azubi Felix Lehmann im Bora Hotsparesort, wie man einen Wein ausschenkt.

Ausbildung während der Coronakrise

Kreativität gefragt

Im Frühjahr lernen Unternehmensvertreter normalerweise junge Leute in Schulen oder auf Ausbildungsmessen kennen, laden sie zum Probearbeiten ein und schließen Ausbildungsverträge ab. Das ist in diesem Jahr coronabedingt häufig anders. Dennoch bilden viele Unternehmen weiter aus. Wie läuft Ausbildung in Coronazeiten ab? Wir haben mit den IHKs und mit Betrieben aus der Region gesprochen.

„Einen schönen guten Morgen. Das Bora Hotsparesort in Radolfzell, Sie sprechen mit Felix Lehmann. Wie darf ich Ihnen behilflich sein?“ - Wer in diesen Wochen im Hotel Bora in Radolfzell anruft, hat häufig den 27-Jährigen am Telefon. Felix Lehmann absolviert dort seit November 2019 eine Ausbildung zum Hotelfachmann. Nach viereinhalb Monaten Normalität, die er erst im Frühstücks- und dann im Abendservice verbrachte, kam der erste Lockdown. Hotel und Berufsschule mussten schließen, und an eine normale Ausbildung ist seitdem nicht mehr zu denken. Nach einem anstrengenden Sommer mit voll besetztem Haus, vielen Gästen und Hygienevorschriften ist das Hotel seit November wieder geschlossen. Die meisten der rund 100 Mitarbeiter sind in Kurzarbeit. Eine Handvoll hält mit den Azubis die Stellung. Und Felix Lehmann ist inzwischen Profi im Stornieren sowie Umbuchen - aber vermisst den Normalbetrieb. „Natürlich habe ich mir das so nicht vorgestellt“, sagt Felix Lehmann. „Aber wir machen das Beste daraus.“ (Mehr zur Ausbildung im Bora im Kasten auf Seite 8)



Simon Kaiser
Geschäftsführer
Aus- und Weiterbildung
IHK Südlicher Oberrhein

im Bora Hotsparesort und Mitglied im Prüfungsausschuss der IHK Hochrhein-Bodensee. Der theoretische Unterricht laufe zumindest in den Hauptfächern recht gut. Allerdings verfügen nicht alle Azubis über Tablets - und sechs Stunden Onlineunterricht per Handy seien sehr anstrengend. „Da ist es nicht so einfach, sich zu motivieren und dranzubleiben.“ Es sei wichtig, dass der Betrieb die jungen Leute unterstütze, sonst werde es für viele schwierig, die Ausbildung gut zu Ende zu bringen, sagt May. „Viele Unternehmen geben sich große Mühe und kriegen das hin“, beobachtet Simon Kaiser, Geschäftsführer Aus- und Weiterbildung bei der IHK Südlicher Oberrhein. Anderen, zum Teil auch solchen, die wegen der Lockdowns komplett geschlossen haben, würde dies weniger gut gelingen oder sei es schlicht nicht möglich.

Für alle Regionen und Branchen gilt: Die Schwächeren, darunter vor allem auch Geflüchtete und Migranten mit Sprachproblemen, haben es schwerer dem Onlineunterricht zu folgen als andere. Und die Hemmschwelle, die Lehrer um Hilfe zu bitten, ist virtuell größer. Die Stärkeren, das sind häufig künftige Bank- oder Industriekaufleute, kriegen auch das Fernlernen besser hin. Nachdem es beim virtuellen Lernen im Frühjahr 2020 zum Teil große Probleme gab, läuft es in den Berufsschulen seit Herbst meist besser und routinierter - zumindest was die Theorie angeht.

Das gilt auch für die Betriebe selbst: Vergangenes Frühjahr mussten wohl die meisten ihr gesamtes Unternehmen umorganisieren - und damit auch die

Bild: IHK Südlicher Oberrhein (Klaus Polkowski)

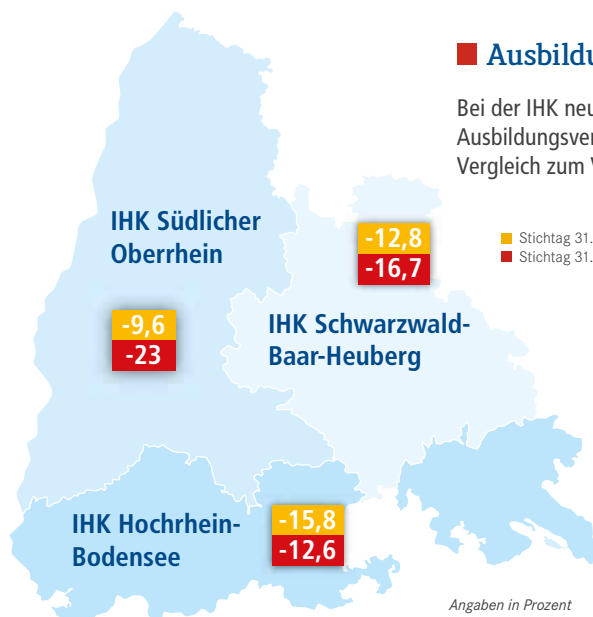
Fernlernen und extra Aufwand

So wie Lehmann geht es seit über einem Jahr vielen Azubis und Ausbildern quer durch alle Branchen, die wegen des Lockdowns nicht oder nur eingeschränkt arbeiten können. Während die einen Betriebe komplett geschlossen haben, versuchen andere, den Azubis auch unter erschwerten Bedingungen eine ordentliche Ausbildung zu ermöglichen. Und sie bemühen sich, aufzufangen, was in den Berufsschulen angesichts des Fernunterrichts nicht oder nur schwer vermittelt werden kann.

Dazu zählt beispielsweise der praktische Unterricht bei den künftigen Köchen. Die bereiten zwar von zu Hause aus unter Videoanleitung der Berufsschullehrer Risotto zu oder braten ein Steak. „Aber eine Forelle filetieren oder am Tisch flambieren ist übers Tablet schwierig“, sagt Lukas May, Restaurantleiter, Ausbilder

Ausbildungsplätze

Bei der IHK neu eingetragene
Ausbildungsverhältnisse im
Vergleich zum Vorjahreszeitpunkt



Angaben in Prozent

BORA HOTSPARESORT: AZUBIS REFERIEREN

Das Vier-Sterne-Resort Bora mit 84 Zimmern, zwei Restaurants, Biergarten, einer großen Saunalandschaft und direktem Zugang zum Bodensee ist für gewöhnlich das ganze Jahr über gut besucht. Seit November ist es - wieder - geschlossen. Zu denen, die sich um alles, was anfällt, kümmern, gehören die zwölf Azubis. Zehn von ihnen werden zu Hotelfachleuten ausgebildet, zwei zu Köchen. Letztere kochen täglich für die Kollegen unter Anleitung ein Mittagessen und dürfen dabei auch selbst kreativ werden, wie Lukas May, Restaurantleiter und Ausbilder, berichtet. Die anderen Azubis sind, so wie Felix Lehmann (siehe Seite 7) derzeit im Wechsel vor allem an der Rezeption im Einsatz, machen Urlaub oder nehmen am Onlineunterricht der Berufsschule teil. Einmal in der Woche organisiert Lukas May eine Schulung für den Hotelnachwuchs. So, wie er es auch in normalen Zeiten getan hat. Zu Themen wie Hygiene, Rechtlichem, dem Buchungssystem oder zu Cocktails. Während des Lockdowns sind die Azubis selbst gefragt - referieren beispielsweise zu Aperitifs oder Bier. „In unserem großen Tagungsraum ist das zum Glück mit Abstand möglich“, sagt Lukas May. Diese Treffen seien wichtig für die Motivation der jungen Leute. Dennoch klagt er: „Seit November kann man nicht wirklich ausbilden.“ Er hofft, dass sich dies im Sommer ändert und im Herbst so viele Menschen geimpft sind, dass der nächste Ausbildungsjahrgang unter den neuen Normalbedingungen starten kann. Bewerbungen gibt es mehr als sonst und zudem auffallend viele aus der Region. Wegen des Lockdowns hat das Bora das Bewerbungsverfahren zurzeit auf Eis gelegt. Nach Pfingsten möchte May einige der Bewerber zum Probearbeiten einladen – vorausgesetzt, es ist dann erlaubt. Nur so kann er beurteilen, ob sie ins Team passen. Denn, so sagt er: „Spaß an der Arbeit ist bei uns wichtiger als gute Noten.“



Lukas May
Restaurantleiter
Bora Hotsparesort

mae

- › Arbeit(splätze) der Azubis. Miriam Kammerer, Referentin Bildung und Ausbilderin bei der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, berichtet davon, dass für die Azubis der IHK extra Büros eingerichtet wurden, um die Abstandsregeln einhalten zu können. Inzwischen sei der Wechsel zwischen Präsenz in der IHK und Fernlernen zu Hause Routine.

Prüfungen erfolgreich nachgeholt

Auch Zwischen- und Abschlussprüfungen mussten vergangenes Jahr verschoben werden. Sie wurden aber nachgeholt und liefen unter den neuen Normalbedingungen gut ab. In Hallen statt in Seminarräumen und mit aufwendigem Hygienekonzept. „Es war ein Kraftakt“, sagt Simon Kaiser. Davon berichten auch Miriam Kammerer und Alexandra Thoß, Geschäftsführerin und Leiterin der Ausbildung bei der IHK Hochrhein-Bodensee. Allen drei ist zudem wichtig, den vielen Helfern und ehrenamtlichen Prüfern für den extra Aufwand zu danken, den alle hatten. Und sie sind froh, dass dieses Jahr der Zeitplan wohl eingehalten werden kann.

Die Organisation ist das eine, die Noten sind das andere: Simon Kaiser hat bislang keine Unterschiede zu anderen Jahren festgestellt. „Am Ergebnis hat man nichts gemerkt“, sagt auch Margit Boschert vom Reisebüro Rade, die sich seit über 20 Jahren als Prüferin bei der IHK Südlicher Oberrhein engagiert (siehe Seite 10 unten). Lukas May vom Hotel Bora ist auf die kommenden Prüfungen gespannt: „Azubis, deren Betriebe geschlossen und die komplett in Kurzarbeit waren, werden es schwer haben“, sagt er mit Blick beispielsweise auf Restaurants, die kein Essen zu go angeboten haben. Auch Alexandra Thoß blickt mit Sorge auf Azubis aus dieser und anderen Branchen, die zum Teil schon lange in Kurzarbeit sind: „Bislang haben wir ab und zu ein Auge zugeedrückt“, sagt sie. „Ich fürchte aber, dass einige Azubis aus diesen Branchen zur Winterprüfung gar nicht zugelassen werden, da sie die Obergrenze der Fehlzeiten deutlich überschreiten.“

Anders ist beispielsweise die Lage in vielen großen Industriebetrieben: „Unternehmen mit eigenen Lehrwerkstätten können viel auffangen, was an der Berufsschule nicht stattfinden konnte“, sagt Miriam Kammerer. Gleichwohl bedeute dies für die Betriebe „einen immensen Mehraufwand“. In kaufmännischen Berufen eher weniger. Wie gut die Ausbildung tatsächlich ablaufe, „kommt immer auf die Azubis und die Betriebe an“, sagt sie.

Weniger Ausbildungsverträge 2020

Im Ausbildungsjahr 2020/21 ging die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge bei der IHK Südlicher Oberrhein um 9,6 Prozent zurück. Die Coronapandemie ist für Simon Kaiser nur ein Grund für den Rückgang. Die weiteren: der Strukturwandel in der Automobilindustrie sowie jahrelange Anstiege bei den Ausbildungszahlen. „Es war klar, dass das nicht so weitergehen kann“, sagt er. Etwa die Hälfte des Rückgangs entfiel am südlichen Oberrhein denn auch auf die Metallberufe, die in den vergangenen Jahren überdurchschnittlich zugelegt hatten und nun zum großen Teil vom Strukturwandel in der Automobilindustrie betroffen sind. Die Coronapandemie ist indes der Hauptgrund für den Rückgang der neuen Ausbildungsplätze in Hotellerie und Gastronomie um 15,5 Prozent. In Elektroberufen hingegen wurden knapp vier Prozent mehr Ausbildungsverträge abgeschlossen. Im Handel ist das Bild differenziert, je nachdem, ob das Unternehmen vom Lockdown betroffen war oder nicht. Insgesamt fällt auf, dass die Zahl der neuen kaufmännischen Azubis

IHK-ANSPRECHPARTNER

IHK Hochrhein-Bodensee:

Alexandra Thoß ☎ 07531 2860-131

✉ alexandra.thoss@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:

Miriam Kammerer ☎ 07721 922-512

✉ kammerer@vs.ihk.de

IHK Südlicher Oberrhein:

Simon Kaiser ☎ 0761 3858-150

✉ simon.kaiser@freiburg.ihk.de



zurückgegangen ist: „Viele Betriebe haben erstmal geschaut, dass die Produktion läuft“, sagt Kaiser. Wer weiter einstellt, mache dies auch mit Blick auf den Fachkräftemangel, den es nach wie vor gebe.

Bei der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg ging die Zahl der neuen Ausbildungsplätze 2020/21 um 12,8 Prozent zurück. Betroffen waren hier ebenfalls vor allem die Metalltechnik, aber auch Papier und Druck. Handel, vor allem der Lebensmitteleinzelhandel, und die Gastronomie verbuchten damals noch ein leichtes Plus. Miriam Kammerer führt das darauf zurück, dass vergangenes Jahr viele Ausbildungsverträge bereits vor dem Beginn der Pandemie abgeschlossen waren beziehungsweise

Markus Lossau, Ausbilder bei Pajunk in Geisingen, leitet die Azubis Marcel Ruf (links) und Muhammed Cavlak in der Ausbildungswerkstatt an. Das Bild wurde vor der Coronapandemie aufgenommen.

die Unternehmen sich die jungen Leute für die Zeit danach sichern wollten.

Die IHK Hochrhein-Bodensee verzeichnete im Ausbildungsjahr 2020/21 ein Minus von 15,8 Prozent. Den größten Rückgang gab es – pandemiebedingt – im Handel. „Da dies bei uns die Branche mit den meisten Ausbildungsverträgen ist, tut uns der Rückgang hier besonders weh“, sagt Alexandra Thoß. „Aber auch in der Gastronomie sowie im Reise- und Veranstaltungsbereich gibt es nur wenige neue Verträge“, berichtet sie. Die Pandemie hat aber nicht auf alle Unternehmen Auswirkungen: Die meisten größeren Betriebe hätten ihre Ausbildungsplätze wie geplant besetzt, berichtet

PAJUNK: AUSBILDER GEBEN EXTRA UNTERRICHT

„Wir bekommen kaum Bewerbungen“, sagte Bettina Pajunk-Wiedmann, Personalleiterin des Medizintechnikunternehmens Pajunk, Mitte April. Das war vor der Coronapandemie anders. Da präsentierten Vertreter des Familienunternehmens, zugleich größter Arbeitgeber Geisingens, die verschiedenen Ausbildungsberufe wie Industrie- und Zerspanungsmechaniker in Schulen und auf Ausbildungsmessen der Region und lernten dabei die jungen Leute kennen. Das ist dieses Jahr nicht oder nur virtuell möglich. Gleichwohl wirbt das Unternehmen auf der Website und in sozialen Medien für die Ausbildung. „Die jungen Leute sind verunsichert“, hat Bettina Pajunk-Wiedmann festgestellt. Sie zögern, an Unternehmen heranzutreten. Virtuelle Gespräche würden viele abschrecken. Dank Schnelltests fanden im April dennoch die ersten Vorstellungsgespräche im Unternehmen statt. Bettina Pajunk-Wiedmann hofft, dass im September wieder vier bis fünf junge Leute die Ausbildung im Unternehmen beginnen. Pajunk stellt Kanülen für die Anästhesie und andere medizinische Geräte her. Von den circa 600 Mitarbeitern weltweit arbeiten et-



Bettina Pajunk-Wiedmann
Personalleitung
Pajunk GmbH

wa 450 in Geisingen, unter ihnen sind zwölf Azubis und drei duale Studenten. Für die Fachkräftesicherung seien diese für Pajunk essenziell, berichtet die Personalleiterin. Deshalb hat das Unternehmen auch 2020 neue Azubis eingestellt – obwohl Pajunk im vergangenen Frühjahr, als wegen der Coronapandemie viele Operationen verschoben wurden, einen Einbruch verzeichnete, und Ausbildung in Coronazeiten einen höheren Aufwand mit sich bringt. Die beiden Ausbilder vermittelten den Lehrlingen – vor allem im vergangenen Frühjahr, als die Berufsschulen wochenlang geschlossen waren und noch nicht auf Onlineunterricht umgestellt hatten – den nötigen Stoff zusätzlich und unterstützen sie auch mit extra Praxisunterricht in der hauseigenen Ausbildungswerkstatt. Bettina Pajunk-Wiedmann ist froh darüber, dass diese vor drei Jahren erneuert und mit CNC-Maschinen ausgestattet wurde. Die vier Azubis, die 2020 ihre Ausbildung abschließen konnten, seien alle gut durchgekommen. Sie ist zuversichtlich, dass dies auch den nächsten Jahrgängen gelingt.

mae



Julia Kranz (links) vom Derpart Reisebüro Rade stellt mit Azubi Jana Bruder ein Kundengespräch nach.

- › Thoß. Sie weiß zudem von kleinen Unternehmen, die aufgrund der Ausbildungsprämie des Bundes zusätzliche Azubis eingestellt haben oder sogar zum ersten Mal ausbilden.

Die Aussichten für den Herbst

Für das kommende Ausbildungsjahr 2021/22, das im September startet, kündigt sich an Hochrhein und Bodensee ein Rückgang von 12,6 Prozent an (Stand 31. März). Handel, Elektrotechnik, Verkehr und Transport melden allesamt Rückgänge. „Ein Modehändler, der nicht öffnen, keine Praktika anbieten konnte und zudem auf seinem Sortiment sitzt, ist im Moment eher zurückhaltend“, erklärt Thoß. Die Gastronomie, in der

traditionell viele Verträge spät abgeschlossen werden, verharrt auf Vorjahresniveau, die Metalltechnik legt derzeit wieder zu – nach einem Rückgang im Vorjahr angesichts der unklaren konjunkturellen Entwicklung weltweit.

In der Region Südlicher Oberrhein wurden bis Ende März 23 Prozent weniger neue Ausbildungsverträge abgeschlossen als ein Jahr zuvor. Rückgänge gibt es allen voran in Hotellerie und Gastronomie. Bei der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg betrug das Minus Ende März 16,7 Prozent. Speziell die Eventbranche, Tourismus, Handel und Gastronomie halten sich zurück, wenn auch teilweise weniger stark als befürchtet. „Im Moment ist die weitere Entwicklung schwer absehbar“, sagt Miriam Kammerer. Auch für Simon Kaiser sind

DERPART REISEBÜRO RADE: KUNDENGESPRÄCHE SIMULIEREN

Anfang April 2020 Griechenland, im Mai erst Portugal und dann Mexiko, im Juni schließlich Südafrika: Als vergangenes Frühjahr Reisen storniert, rückabgewickelt oder umgebucht wurden, organisierte Margit Boschert wöchentliche Onlineschulungen zu diesen und anderen Ländern für die Azubis. Natürlich halfen die künftigen Tourismuskauflleute auch im Unternehmen mit, berichtet die Ausbilderin und Vertriebsbezirksleiterin bei der Derpart Reisebüro Rade GmbH mit Sitz in Offenburg. Diese hat ein Geschäfts- und vier Touristikreisebüros in der Ortenau, 37 Mitarbeiter (die meisten von ihnen sind zurzeit in Kurzarbeit), darunter vier Azubis. Normalerweise bildet das Unternehmen acht bis zehn junge Leute aus. Vier konnten im Sommer 2020 ihre Ausbildung abschließen; eine junge Frau, die diese 2019 begonnen hatte, wechselte wegen der Coronapandemie die Branche. 2020 gab es keine Bewerbung und folglich auch keine neuen Lehrlinge. Das soll nicht so bleiben: Für das kommende Aus-



Margit Boschert
Vertriebsbezirksleiterin
Derpart Reisebüro Rade

bildungsjahr hat Boschert bereits einen Ausbildungsvertrag abgeschlossen, ein zweiter könnte noch folgen. Auch kurzfristig. „Reisen wird wieder kommen, da sind wir unsicher“, sagt die Ausbilderin, die sichergehen will, dass der Reisevermittler dann auch über genügend Fachkräfte verfügt. „Wir sind ein renommierter Ausbildungsbetrieb, wollen den Azubis eine gute Ausbildung bieten und sie langfristig an uns binden“, sagt sie. Bis die jungen Leute wieder einen normalen Geschäftsbetrieb erleben können, erhalten sie extra Onlineschulungen. Außerdem simulieren Margit Boschert und eine Kollegin Kundenanfragen – zum Beispiel für eine Reise für zwei Erwachsene und zwei Kinder nach Andalusien – und simulieren mit ihnen Kundengespräche. Und sie üben schriftliches sowie telefonisches Antworten auf Anfragen. Im Stornieren, Reiserecht und mit neuen Produkten wie Coronaschutzversicherungen kennen sich die Azubis jedenfalls richtig gut aus.

mae

die Zahlen nur eine Momentaufnahme. „Ich sehe es als großes Problem an, dass die Unsicherheit nach wie vor riesig ist“, sagt er. Er geht deshalb davon aus, dass viele Unternehmen kurzfristig neue Lehrverträge abschließen werden. „Wenn es wieder losgeht, braucht der Handel beispielsweise jede Hand.“

Herausforderung Rekrutierung

Eine weitere große Herausforderung besteht für Unternehmen sowie Bewerber darin, dass seit rund einem Jahr kaum Berufsorientierung ist, die Unternehmen nicht wie sonst in den Schulen präsent sein können und viele Messen, wenn überhaupt, nur digital stattfinden. „Die Unternehmen legen aber viel Wert darauf, dass sie ihre Azubis persönlich kennenlernen“, sagt Simon Kaiser. Das gilt auch umgekehrt: Alexandra Thoß berichtet, dass die Schnuppertage vor allem die vermissen, die noch keine richtige Vorstellung davon haben, welchen Beruf sie lernen könnten. Auch da sind Flüchtlinge oder Migranten aus ihrer Sicht die Leidtragenden. Thoß hat zudem beobachtet, dass die digitalen Angebote nur „sehr zögerlich“ angenommen werden.

„Wer nicht mit dem Zeugnis überzeugen konnte, dem fehlt nun die Chance, sich praktisch zu beweisen“, sagt Miriam Kammerer mit Blick auf die fehlenden Praxistage in den Betrieben. Gleichwohl würden Unternehmen, die schon länger auf sozialen Medien aktiv sind, nun davon mehr als sonst profitieren. Sie betont: „Die digitalen Angebote, die es inzwischen gibt, sind gut und wichtig, aber sie ersetzen nicht den persönlichen Kontakt.“ Deshalb hat auch die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, die zum September zwei neue Azubis einstellen möchte, den Bewerbungsprozess nach hinten verschoben: „Uns war es wichtig, dass die Gespräche in Präsenz stattfinden konnten“, sagt Kammerer. Ihr ist aufgefallen, dass die Bewerber schlechtere Noten als sonst aufwiesen. Sie sieht im Fernunterricht den Grund dafür.

Auch Margit Boschert vom Derpart Reisebüro Rade berichtet davon, wie schwer es für ihr Unternehmen zurzeit ist, Azubis zu finden. Trotz Stellenausschreibungen auf der Website und einem Instagram-Kanal. „Viele suchen zurzeit eine krisensichere Branche“, berichtet sie. Dazu kommt: „Früher waren wir in Schulen sehr aktiv, und die jungen Leute kannten uns von der Berufsinfomesse in Offenburg.“ Diese ist, so wie viele andere Ausbildungsbörsen oder -messen auch, 2020 ausgefallen und findet dieses Jahr am 7. und 8. Mai digital statt – die IHK Südlicher Oberrhein ist als Bündnispartner dabei.

Die IHK-Mitarbeiter unterstützen ihre Mitgliedsunternehmen bei der Azubisuche auch mit weiteren digitalen Angeboten (siehe Kasten rechts). Sie beobachten allerdings, dass viele junge Leute sich schwerer tun, sich in der Pandemie für eine Lehrstelle zu entscheiden. Mehr als sonst besuchen nach dem Realschulabschluss eine weiterführende Schule, absolvieren ein Freiwilliges Soziales Jahr – oder pausieren erstmal, unterstützt von ihren Eltern.

Der künftige Hotelfachmann Felix Lehmann indes denkt trotz des Lockdowns nicht daran, die Branche zu wechseln. Für ihn hat die Hotellerie auf jeden Fall eine Zukunft: „Die Menschen werden wiederkommen, sobald dies möglich ist“, ist er überzeugt und hofft auf baldige Erfolge dank der Impfungen.



Miriam Kammerer
Referentin Bildung
IHK Schwarzwald-Baar-
Heuberg



Alexandra Thoß
Leiterin Ausbildung
IHK Hochrhein-Bodensee

Susanne Maerz

ANGEBOTE FÜR AZUBIS UND BETRIEBE

Die **IHK Hochrhein-Bodensee** hat Ende April eine **virtuelle Ausbildungsmesse** gestartet. Ausbildungsbetriebe und Institutionen können ihre Angebote ab sofort dauerhaft online präsentieren. <https://hochrhein-bodensee.ihk-ausbildungsmesse.de>

Die **IHK Südlicher Oberrhein** organisiert mit der Handwerkskammer Freiburg am 18. und 19. Mai ein **Online-Speeddating** für Unternehmen und Ausbildungsplatzsuchende. <https://www.suedlicher-oberrhein.ihk.de> ☎ 2778

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg** veranstaltet **Azubinare** für Lehrlinge aus allen Branchen. Es geht dabei unter anderem um die eigenen Ziele, um Kommunikation und Motivation (nicht nur) in der Pandemie. www.ihk-sbh.de ☎ 5043030

Die Offenburger **Berufsinfomesse** findet am 7. und 8. Mai online statt. <https://www.berufsinfomesse.de/de>

Im **Podcast** „Sei ein Mentor“ des **DIHK** geht es darum, wie junge Leute trotz oder gerade während der Krise erfolgreich ausgebildet und ans Unternehmen gebunden werden können. Zielgruppe sind Ausbilder und Personaler. <https://www.dihk-bildungs-gmbh.de/podcast/>

Auf der **Lehrstellenbörse** stellen alle IHKs Angebote für Praktika, Ausbildung und duales Studium ein. Zudem können sich Schulabgänger auf der Plattform informieren, welcher Beruf zu ihnen passt. <https://www.ihk-lehrstellenboerse.de>

Mit dem **Programm „Passgenaue Besetzung“** unterstützen die IHKs kleine und mittlere Unternehmen bei der Besetzung von Ausbildungsplätzen und der Integration von ausländischen Fachkräften. Das Programm wird vom Bund gefördert. <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Ausbildung-und-Beruf/passgenaue-besetzung.html>

In einem **Podcast der IHK Südlicher Oberrhein** gibt es Tipps zum erfolgreichen Absolvieren einer Ausbildung. <https://www.suedlicher-oberrhein.ihk.de> ☎ 4997958



Wetell GmbH

Gründer: Andreas Schmucker, Alma Spribille, Nico Tucher

Ort: Freiburg

Gründung: 2018

Branche: Mobilfunk

Idee: Mobiltelefonie nachhaltig machen

Andreas Schmucker, Alma Spribille und Nico Tucher (v.l.) bieten Mobilfunkverträge fürs gute Gewissen an.

Leuchtturm für eine ganze Branche

Telefonieren wird grün

In einer Laudatio hieß es jüngst über die Geschäftsidee von Wetell, sie habe „Leuchtturmwirkung für die gesamte Branche“. Wie das?

Alma Spribille: Das wurde bei der Verleihung des Georg-Salvamoser-Preises 2021 über uns gesagt und macht uns natürlich superstolz. Der Preis wird verliehen an Unternehmen, die die Energiewende vorantreiben – und genau das ist Teil unserer Idee: nachhaltiger Mobilfunk.

Wie genau machen Sie Handytelefonie nachhaltig?

Grundsätzlich sind wir ein ganz normaler Provider, der Mobiltelefonie im Vodafone-Netz anbietet. Was den Unterschied macht ist, dass wir allen Emissionen aus der Netzinfrastruktur 100 Prozent grünen Strom entgegenzusetzen, den wir selbst erzeugen oder zukaufen. Unsere Kunden telefonieren CO₂-frei. Und nachhaltig ist für uns mehr als nur öko: Wir schützen die Daten unserer Kunden – auf deutschen Servern, gestalten die Verträge transparent, betreiben hier in Freiburg unsere Kundenhotline mit fair bezahlten, angestellten Mitarbeitern. So etwas gibt es sonst noch nicht in Deutschland.

Wie ist die Idee entstanden?

Wir haben vor einiger Zeit angefangen, unseren Alltag umzustellen. Es gibt nachhaltige Girokonten und E-Mails, Ökostrom, das Fairphone. Aber trotz intensiver Recherche haben wir keinen nachhaltigen Mobilfunkanbieter gefunden. Das war der Startschuss.

Und wie kommen Sie voran?

Wir sind seit September 2020 auf dem Markt und beliefern mittlerweile bundesweit 3.300 Kunden. Seit März bauen wir den Businessbereich aus. Da haben wir bereits einige Interessenten und sehen enormes Potenzial.

Machen Sie drei das inzwischen hauptberuflich?

Jein. Andreas, Nico und ich kommen ursprünglich aus dem Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme. Die anderen beiden konzentrieren sich inzwischen ausschließlich auf Wetell, ich selbst bin noch in Teilzeit beim ISE, habe aber meine Leitungsposition dort jüngst abgegeben. Alles zusammen klappt nicht.

Wie haben Sie Ihr Unternehmen finanziert?

Gestartet sind wir 2018 per Crowdfunding, haben dieses Kapital aber erst zum Marktstart 2020 abgerufen. Dazwischen haben wir uns mit Exist-Gründerstipendien, einer Pre-Seed-Finanzierung der L-Bank und einer Förderung vom Leistungszentrum Nachhaltigkeit Freiburg finanziert. Und im April konnten wir ein Crowdfunding für 700.000 Euro auf der GLS Crowd in Rekordzeit abschließen.

Was soll aus Wetell mal werden?

Wir wissen, dass Wetell allein die Welt nicht retten wird. Aber wenn wir dabei helfen können, Druck auf eine bislang eher intransparente und kaum nachhaltige Branche auszuüben, dann gerne. Wenn dadurch die Netzbetreiber irgendwann selbst mal klimaneutral sind, haben wir unser größtmögliches Ziel erreicht.

Interview: uh

LAHR



Die Steuerberaterin **Angelika Kurz** (31) ergänzt seit April die Geschäftsführung der **Melzer & Kollegen Steuerberatungsgesellschaft GmbH & Co. KG** in Lahr. Sie ist bereits im Jahr 2010 in die Kanzlei eingetreten. Im März 2018 wurde sie zur Steuerberaterin bestellt, zwei Jahre später wurde sie Teamleiterin. Ihre Schwerpunkte sind betriebswirtschaftliche Beratung, Beratung von Unternehmenstransaktionen und internationales Steuerrecht. Schwerpunkte der

Kanzlei sind Steuern, Betriebswirtschaft und Wirtschaftsprüfung. Weitere Geschäftsführer sind **Boris Melzer**, **Arnold Klumpp**, **Jürgen Fahrner** und **Thomas Haegele**. Über 50 Mitarbeiter sind an den Standorten in Lahr und Freiburg beschäftigt. **sum**

FREIBURG



Die Rechtsanwältin **Nina Hartmann** (49) ist neue Präsidentin der **Vereinigung Badischer Unternehmerverbände (VBU)** mit Sitz in Freiburg. Sie folgt auf **Rudolf Kastner** (69). Dieser war bis 2020 Vorstandsvorsitzender der **EGT** in Triberg und hatte seit dem Beitritt seines Unternehmens vor 15 Jahren den VBU als Vorsitzender beziehungsweise Präsident geprägt. Nun wurde er zum Ehrenpräsidenten des VBU ernannt. Nina Hartmann ist geschäftsführende Gesellschafterin des Indoorspielplatzes **Nepomuks Kinderwelt** in Neuenburg am Rhein sowie Prokuristin beim Versicherungsmakler **Südvers** in Au. Außerdem ist sie Landesvorsitzende des Verbands deutscher Unternehmerinnen (VdU) Baden. Als VBU-Vizepräsidenten wurden **Peter Ehrhardt** (Dehoga Freiburg-Land), **Egon Busam** (Badischer Landwirtschaftlicher Hauptverband) und **Achim Wiehle** (Hyfagro GmbH) gewählt. **sum**

FREIBURG



Die **Plüddemann-Unternehmensgruppe** hat zwei neue Inhaber: **Axel Grall** (37, Bild links) und **Fabian Schneider** (35, rechts) haben das Freiburger Unternehmen von **Rudolf Plüddemann** (63) und seiner Frau **Sybille** (53) in Form eines Management-Buy-

outs übernommen und führen es nun als **PU GmbH**. „So sollen frühzeitig die Weichen für den Fortbestand der Marken der Unternehmensgruppe gestellt werden“, heißt es. Die Gründer bleiben noch mindestens fünf Jahre als Teil der Geschäftsführung sowie als stille Teilhaber mit an Bord. Axel Grall und Fabian Schneider arbeiten seit 15 Jahren im Unternehmen: Schneider begann als dualer Student, Grall kam nach seinem Sportwissenschaftsstudium. Beide durchliefen dann verschiedene Karriereschritte. Das Unternehmen betreibt 17 Fitnessstudios der Marken Verso, Rückgrat und Fitness-Loft zwischen Offenburg und Lörrach. Für diese arbeiten 103 Festangestellte sowie 250 Minijobber und Freiberufler. Vor der Pandemie hatten die Studios rund 40.000 Mitglieder, zurzeit sind es 29.000. **mae**

BERLIN

Peter Adrian (64) ist neuer Präsident des **Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK)**. Er wurde Ende März zum Nachfolger von **Eric Schweitzer** gewählt, der nach acht Jahren Amtszeit satzungsgemäß nicht mehr zur Wiederwahl angetreten ist. Adrian ist Miteigentümer der Triwo AG, die bundesweit rund 30 große Industrie- und Gewerbeparks betreibt, sowie seit 2006 Präsident der IHK Trier. Neue Vizepräsidenten sind **Marjoke Breuning** (IHK Stuttgart) und **Ralf Stoffels** (SIHK zu Hagen). Die weiteren Vizepräsidenten **Klaus-Hinrich Vater** (IHK Kiel) und **Klaus Olbricht** (IHK Magdeburg) wurden in ihren Ämtern bestätigt. **sum**

Engagiert anpacken

KOPF
des Monats

Lucia Rehm | SEBA Sekundärbaustoff-GmbH

LOTTSTETTEN. Das Rauschen der Fließbänder, die Kies aus der Abbaugrube ins Betonwerk bringen, dringt in das Büro von Lucia Rehm. Der Blick aus dem Fenster reicht von den Betonsilos und den Fördertürmen über die Felder bis in die rund zweieinhalb Kilometer entfernte Schweiz. Hier, im Kies- und Betonwerk Rehm am Rande von Lottstetten in der Nähe des Rheinfalls, wirkt Lucia Rehm seit über 30 Jahren. Zu Beginn ging sie ihrer Schwiegermutter am Wochenende bei der Buchhaltung zur Hand – ihre Schwiegereltern Walter und Rosemarie Rehm hatten das Unternehmen 1965 gegründet. Heute leitet die 53-Jährige mit ihrem Mann Urban und ihrem Schwager Markus die Unternehmensgruppe Rehm und führt die Geschäfte der dazugehörigen SEBA Sekundärbaustoff-GmbH.

Das Hauptgeschäft der Gruppe ist der Abbau von Moränenkies auf dem eigenen, rund zehn Hektar großen Grundstück sowie die Weiterverarbeitung von diesem sowie zugekauftem Kies zu Transportbeton. Diesen bringen die gelb-grünen Betonmischer des Unternehmens vor allem auf Baustellen in der Schweiz, die das Betriebsgelände auf drei

nahm nach und nach weitere Aufgaben in der Verwaltung, bis sie den kaufmännischen Bereich leitete. Gemeinsam mit Mann und Schwager hat sie den Betrieb ausgebaut – aus den 30 sind rund 130 Mitarbeiter geworden. Die Entscheidungen fällen die drei gemeinsam, aber Lucia Rehm setzt sie meistens im Betrieb um. Zum Beispiel den Bau der Photovoltaikanlage vergangenes und des neuen Verwaltungsgebäudes dieses Jahr. Lucia Rehm ist selbstbewusst, forsch-, „manchmal etwas zu forsch“, wie sie sagt, teamfähig, auch mal etwas ungeduldig. Und sie ist überzeugt davon, dass die weibliche Note in der Führungsebene dem Familienunternehmen guttut. Dazu zählt für sie, Entscheidungen und sich selbst kritisch zu hinterfragen, auch wenn das manchmal anstrengend ist.

Kinder und Beruf vereinbaren zu können, war Lucia Rehm stets wichtig. Auch als ihre heute erwachsenen Söhne klein waren, hat sie weitergearbeitet. Das sei damals, als Kindergärten über Mittag geschlossen waren, nur in einem Familienbetrieb möglich gewesen, weil sie da ihre Arbeitszeiten selbst festlegen konnte. Damals wie heute ist ihr das gemeinsame Mittagessen mit der Familie wichtig – „ich versuche immer, mir Freiräume dafür zu schaffen“. Das ist gar nicht so einfach. Denn Lucia Rehm ist vielfach engagiert: als Aufsichtsrätin regionaler Unternehmen, als ehrenamtliche Handelsrichterin, im Industrieverband Steine und Erden Baden-Württemberg sowie in der Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee und dem

Industrie- und Umweltausschuss der Kammer (vor der Fusion mit dem Industrieausschuss leitete sie fünf Jahre den Energie- und Umweltausschuss). „Ich finde es wichtig, dass man sich einbringt und sich auch sozial engagiert“, sagt Lucia Rehm. Das Ehrenamt ist für sie zudem eine Horizonterweiterung. „Außerdem möchte ich wissen, was auf mich zukommt und mitgestalten können.“

Eine weitere berufliche Herausforderung ist für sie immer wieder die Nähe zur Schweiz. Die meisten Mitarbeiter fahren durch das Nachbarland ins Kies- und Betonwerk, und Lkw sind ständig zu Baustellen in der Schweiz unterwegs. Beides war auf einmal nicht mehr möglich, als vergangenes Frühjahr coronabedingt die Grenzen geschlossen wurden. Ausnahmegenehmigungen mussten her. Schließlich durften die Lkw fahren, aber die langen Wartezeiten wurden zur Zerreißprobe, denn der frische Beton muss auf die Baustelle gelangen, bevor er hart wird. Auch wenn Lucia Rehm in Situationen wie diesen die Arbeit über den Kopf zu wachsen droht und sich eine senkrechte Falte auf ihrer Stirn bildet – ihre Fröhlichkeit, ihr ansteckendes Lachen und ihr Tatendrang prägen sie indes die meiste Zeit. Auszeiten holt sich Lucia Rehm beim Ski- und Radfahren, mit ihren Berner Sennenhunden, den vier Pferden und dem Pony, beim gemeinsamen Ausreiten oder bei Ausfahrten auf der Pferdekutsche mit ihrem Mann. Mit ihrer Familie auf einem Aussiedlerhof, naturnah und mit Pferden zu leben, war schon als Kind ihr Traum. Lucia Rehm hat ihn verwirklicht. **mae**

» *Ich finde es wichtig,*

dass man sich einbringt«

Seiten umgibt. Irgendwann wird der Kies im Boden der Familie Rehm aufgebraucht sein. Neue Gruben zu erschließen, ist stets schwierig und aufwändig, berichtet Lucia Rehm. Vor diesem Hintergrund, dem Bedürfnis, die Umwelt zu schützen und auch, um etwas Eigenes auf die Beine stellen zu können, leitet sie seit 2004 die SEBA. Sie ist auf Baustoffrecycling spezialisiert, also das Aufbereiten von mineralischem Bauschutt. „Da hängt mein Herz daran, dass wir den Schritt vom Primär- zum Sekundärrohstoff schaffen“, sagt sie, strahlt und fügt energisch hinzu: „Es kann nicht sein, dass man geeignete, schadstofffreie Baustoffe auf die Deponie führt.“ Zurzeit recycelt die SEBA rund 100.000 Tonnen Baustoffe im Jahr, die dann wieder auf Baustellen verwendet werden.

Auf dem Bau ist Lucia Rehm daher öfters unterwegs. Mit dem rauhen Ton, der dort häufig herrscht, kommt sie gut klar. Sich in einer Männerdomäne zu behaupten, hat sie früh gelernt: Nach dem Real schulabschluss absolvierte Lucia Rehm eine Lehre zur Bürokauffrau in einer Lkw-Reparaturwerkstatt. Dort lernte sie ihren späteren Mann kennen, der in dem Betrieb eine Ausbildung zum Lkw-Mechaniker machte. Nach der Lehre holte Lucia Rehm die Fachhochschulreife nach und studierte Betriebswirtschaft Fachrichtung Bau in Biberach. Am Wochenende und in den Semesterferien arbeitete sie im Kies- und Betonwerk mit, half in der Dispo aus, stieg in den 1990er-Jahren, so wie auch ihr Mann und Schwager, schließlich ganz ein und über-

Lucia Rehm vor
Baustoffen, die die
SEBA recycelt.





Bild: pathdoc - stock.adobe

IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx über die Lage in der Pandemie und Perspektiven für die Wirtschaft

Wenn nichts mehr zusammenpasst

Es ist über ein Jahr vergangen, seit diese Pandemie unser Land erreicht - und seine Agenda übernommen hat. Ein Jahr, das sich wie kein anderes zuvor zusammensetzt aus vielen kleinen Zeitabschnitten, in denen wir mit unzähligen, immer wieder veränderten, angepassten, nachgeführten Maßnahmen versucht haben, dem Infektionsgeschehen Herr zu werden. Lockdowns wurden angeordnet, Ausgangssperren verfügt, Masken- und Abstandsregeln implementiert, Hygienekonzepte entwickelt, Grenzkontrollen eingeführt und wieder aufgehoben, Hilfsprogramme geschneidert, das Insolvenzrecht geändert. Schulen wurden geschlossen, geöffnet und wieder geschlossen, von den Universitäten redet schon gar keiner mehr, ganze Branchen wurden vom Wirtschaftsverkehr abgeschnitten.

Die tagesaktuelle Inzidenz hat das politische Kommando übernommen über Öffnen und Schließen, über Click & Collect, Click & Meet, Straßenverkauf und Außengastronomie, die jeweiligen Schwellenwerte haben mittlerweile eine Halbwertszeit von wenigen Wochen. Juristen streiten, wer überhaupt befugt sei, das alles zu steuern, Uneinsichtige protestieren, ohne so genau zu wissen, gegen wen oder was. Aber die allermeisten haben bislang alles mitgemacht und mitgetragen, aus Solidarität und in der Hoffnung, das vielzitierte Ende des Tunnels sei in Sicht. Doch das ändert sich gerade.

Als wäre das alles nicht unübersichtlich genug, sorgen eine kontroverse demokratische Debatte, der wissenschaftliche Streit der Epidemiologen, die föderale Vielfalt und vielleicht auch schon der beginnende Wahlkampf dafür, dass nicht einmal zu einem beliebigen Zeitpunkt

überall dasselbe gilt - im Gegenteil. Länder, Landkreise und Städte experimentieren mit multiplen Modellen und Lösungen, Notbremsen werden installiert, aber nicht gezogen, Ausgangssperren diskutiert, aber nicht verhängt. An den Außengrenzen gelten die verschiedensten Regeln, die Impfkampagne stottert, die Impfbereitschaft leidet, das Vertrauen der Menschen auch. Mit überkomplexen Regelwerken, die von ihren Adressaten kaum mehr gelesen, geschweige denn verstanden werden, droht die Politik, den Kontakt zu den Menschen zu verlieren, zumindest zu Teilen auch den zur Wirtschaft. Das ist fatal, denn am Verhalten der Menschen hängt jeder Erfolg.

Nach Mallorca statt auf die Mainau

Immer mehr Unternehmerinnen und Unternehmer fragen sich - und sie fragen ihre IHK - wie denn das alles zusammenpasse. Warum man auf Mallorca Urlaub machen dürfe, aber auf der Insel Mainau nicht einmal spazieren gehen. Warum ein Münchener in Konstanz frei einkaufen dürfe, der Nachbar aus Kreuzlingen aber für zehn Tage in Quarantäne geschickt werden solle, wenn er auch nur einen via Click & Collect erworbenen Artikel abholen wolle. Warum die Menschen am Rheinufer wie die Vögel auf der Stange säßen, die dahinter liegende Terrasse aber für die Außengastronomie gesperrt sei. Warum sich die Kunden in den Discountern drängten, wo immer mehr Non-Food-Artikel angeboten würden, während dem Textileinzelhandel noch nicht einmal Click & Meet erlaubt werde. Warum der Buchhandel plötzlich nicht mehr

INHALT

- **17** **Wenn nichts mehr zusammenpasst**
IHK-Hauptgeschäftsführer
Claudius Marx über die Pandemie
- 19** **Für mehr Transparenz**
Umfrage zur Mietpreissituation in
Südbaden
- 20** **Noch kein Trend zu Berufs- und
Branchenwechselln**
Interview mit Jutta Driesch von der
Agentur für Arbeit
- 21** **Größtes Problem Unsicherheit**
Zur Lage der Gastronomie
- 22** **Azubimarketing in der Pandemie**
Start der virtuellen
Ausbildungsmesse
- 23** **Projekt Ausbildungsbotschafter**
Berufe vorstellen per Videochat
- 24** **Tipp topp!**
So wird man Prüfer bei der IHK
- 25** **Coronanewsletter der IHK**
Die Neuerungen ins Postfach
- 28** **Klimaschutz für Unternehmen**
Michael Zierer zur Sitzung des
Industrie- und Umweltausschusses
- 30** **Nach der Pandemie ins Ausland**
Webinar Erasmus für Azubis
- 32** **Lehrgänge und Seminare der IHK**

- zur Grundversorgung zähle, Blumenhandel aber schon. Warum die Freizeit- und Veranstaltungsbranche ohne jede Perspektive gelassen werde. Warum ein und derselbe Impfstoff erst nicht und dann nur noch an Ältere verabreicht werden dürfe, dann wieder an alle. Warum ein negatives Testergebnis nicht als „Eintrittskarte“ für ein normaleres Leben genutzt werde. Warum die IHK nicht lauter werde, die verzweifelte Situation vieler ihrer Mitglieder nicht deutlicher in die Politik trage. Und vor allem: wie lange das noch so gehen solle.



Claudius Marx

Ausnahmezustand auch für die IHK

Auch für die IHK und ihr Haupt- und Ehrenamt bedeutet diese Pandemie seit einem Jahr den Ausnahmezustand. Und auch sie fragen sich immer öfter, ob wir alle zusammen noch auf dem richtigen Weg sind. Oder ob wir nicht immer mehr und immer wieder eine Medizin verabreichen, die gar nicht wirkt, oder zumindest mit Nebenwirkungen verbunden ist, die jeden Nutzen in Frage stellen.

Mehr und mehr zeigt sich jedenfalls die Erkenntnis: Diese Pandemie ist mit einer bloßen Aneinanderreihung von Lockdowns nicht zu gewinnen. Es braucht eine intelligentere Strategie. Und es zeichnet sich auch ab, wie diese Strategie aussehen könnte, ja müsste. Es sind drei Stränge, die es zu verfolgen gilt – eine Impfstrategie, eine Teststrategie und eine Öffnungsstrategie. Alle drei müssen so miteinander verzahnt werden, dass die eine die andere trägt.

Wenn und sobald die Knappheit bei den Impfstoffen überwunden ist, und das steht unmittelbar bevor, müssen alle Kräfte auf die rasche Verimpfung vorbereitet sein und gebündelt werden. Jeder Tag zählt! Konkret heißt das, dass neben die Impfzentren die Impfung beim Hausarzt und neben diese die Impfung in den Betrieben durch Betriebsärzte treten muss; zugleich muss die Impfbürokratie auf ein notwendiges Minimum heruntergefahren werden. Es kann nicht sein, dass andernorts im Minutentakt im Drive-in geimpft wird, während wir erst noch viele Seiten Formulare durcharbeiten.

Mutige Teststrategie bis zum Imperfolf

Bis das Impfen den erwarteten Erfolg bringt, muss eine mutige, eine aggressive und flächendeckende Teststrategie die Teilnahme möglichst vieler Menschen am normalen wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Leben ermöglichen. Die Unternehmen sind dafür offen, solche Testungen, gegebenenfalls auch Impfungen, anzubieten. Auch hier darf Bürokratie nicht die Bremse sein. Getestete und bereits Geimpfte müssen ihre grundrechtlichen Freiheiten zurückerhalten, die Unternehmen, vom Einzelhandel bis zum Fitnessstudio, komplementär und vorsichtig geöffnet werden. Nur so kann ein Massensterben vieler kleiner und mittlerer Unternehmen und ein langsamer Tod unserer Innenstädte abgewendet werden. Schließlich müssen Geschäfte und Gaststätten vorsichtig geöffnet werden.

Es geht in dieser Situation, die für uns alle neu und ohne Vorbild ist, nicht darum, Schuldzuweisungen anzustellen. Und auch nicht darum, den handelnden Entscheidungsträgern den besten Willen abzusprechen. Trial and Error sind in dieser Zeit keine Schande. Wohl aber geht es darum, den Mut zu einer Kurskorrektur aufzubringen, wo und wann immer die dafür notwendige Erkenntnis gegeben ist. Nicht mehr und nicht weniger. **mx**



Um die Mietpreise für Gewerberäume wie diese geht es in der IHK-Kurzumfrage.

Umfrage zur Mietpreissituation in Südbaden

Für mehr Transparenz gewerblicher Mietpreise

Wie steht es um die Miet- und Pachtverhältnisse von Händlern, Dienstleistern, Handwerkern, Gastronomen und der Industrie? Um das herauszufinden, haben die Industrie- und Handelskammern Südlicher Oberrhein und Hochrhein-Bodensee in Kooperation mit den Handwerkskammern Konstanz und Freiburg eine Kurzumfrage auf den Weg gebracht. Mitmachen kann jedes Unternehmen in der Region Südbaden, das in einem gewerblichen Miet- oder Pachtverhältnis steht. „Eine gute Datenbasis dient Mietern und Vermietern als Richtlinie und hilft so bei Mietpreisverhandlungen. Zudem können die Ergebnisse eine Orientierungsgröße für anstehende Investitionsplanungen sein,“ sagt Claudius Marx, Hauptgeschäftsführer der IHK Hochrhein-Bodensee. „Um hier valide und aussagekräftige Ergeb-

nisse zu erhalten, hoffen wir auf eine hohe Beteiligung an der Umfrage.“ Die Kurzumfrage beschäftigt sich mit der aktuellen Mietpreishöhe am jeweiligen Standort. Ebenso wird nach der geschäftlichen Perspektive innerhalb der aktuellen Räumlichkeiten gefragt. Stimmen die Größe und der Zuschnitt mit den Ansprüchen überein und wie ist das Verhältnis zum Vermieter? Die Umfrageergebnisse fließen in den jeweiligen gewerblichen Mietpreisspiegel der Kammern der Region Südbaden ein. Unternehmer werden so bei Wertermittlungen für Betriebsübernahmen, Mietpreisverhandlungen oder bei der Standortwahl unterstützt. Die Umfrage läuft bis zum 26. Mai.

red

🌐 Teilnahme unter konstanz.ihk.de/mietpreisumfrage



Lena Häslér
☎ 07531 2860-130
✉ lena.haesler@konstanz.ihk.de

Alexander Graf
☎ 07622 3907-213
✉ alexander.graf@konstanz.ihk.de

IM FOKUS
2021

Einzelhandel
Gastronomie
Tourismus



Bild: David Tadeosian photography – Adobe Stock

Interview mit Jutta Driesch, Vorsitzende der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Konstanz-Ravensburg

» Noch kein Trend zu Berufs- und Branchenwechseln «

Orientieren sie sich um, oder bleiben sie Händlern und Gastronomen für den Neustart erhalten? Jutta Driesch, Vorsitzende der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Konstanz-Ravensburg, spricht im Interview über die Beschäftigten dieser Branchen, die sich zurzeit zum großen Teil in Kurzarbeit befinden.

Dritte Welle, Lockdown, Perspektivlosigkeit: Gerade die Betriebe in den Branchen Gastronomie, Handel und Touristik leiden. Nicht weniger besorgt sind die Beschäftigten, die seit Monaten in Kurzarbeit sind. Vermehrt hört man, dass sich viele Fachkräfte dieser Branchen nun beruflich umorientieren und den Betrieben fehlen, wenn es wieder losgeht. Können Sie den Eindruck bestätigen?

Es gibt Berufs- und Branchenwechsel, allerdings zeichnet sich aus unserer Sicht noch kein Trend ab. In Gesprächen mit Beschäftigten aus der Gastrobranche bekommen wir häufig bestätigt, dass diese Menschen weiterhin in ihrem Bereich arbeiten wollen. Unsere Erfahrungen nach dem Lockdown im vergangenen Frühjahr bestätigen dies. Sobald Lockerungen in Kraft treten, nimmt die Beschäftigung in der Gastronomie wieder deutlich zu. Dies gilt für die anderen Branchen fast gleichermaßen.



Jutta Driesch,
Agentur für Arbeit
Konstanz-Ravensburg

Bild: Agentur für Arbeit Konstanz-Ravensburg

Viele Beschäftigte in der Gastronomie, dem Handel und dem Tourismus sind gerade in Kurzarbeit und sorgen sich um ihre Zukunft. Was können die Unternehmen tun, um ihre Fachkräfte zu halten?

Die Kurzarbeit ist ein wichtiges und bewährtes Instrument. Sie hat in vielen Fällen Arbeitslosigkeit vermieden. Betroffene Unternehmen sollen weiterhin Kurzarbeit nutzen, um ihre Mitarbeiter im Betrieb zu halten. Verknüpft mit guten Qualifizierungsmaßnahmen ergeben sich sogar noch weitere Möglichkeiten für die Zukunft. Interessierte Arbeitgeber können gerne auf uns zukommen, wir haben viele Ideen.

Der Fachkräftemangel in den Branchen Gastronomie, Handel und Touristik war schon vor der Coronakrise dramatisch. Hat die Coronakrise den Trend verschärft?

Hier hat sich nichts verändert, weder in die eine noch in die andere Richtung. Wir sehen eine Verschärfung

des Fachkräftebedarfs vor allem dann kommen, wenn nicht weiter ausgebildet wird.

Im Lockdown ruht bei vielen Unternehmen das Ausbildungsengagement. Wie schätzen Sie die Situation ein, und welche langfristigen Folgen erwarten Sie?

Die besten Fachkräfte bildet man selbst im eigenen Unternehmen aus. Eine duale Berufsausbildung oder ein duales Studium sind dafür die beste Basis. Daher appelliere ich an alle Betriebe, weiterhin Lehrstellen anzubieten. Die neu geschaffene Ausbildungsprämie, die nun nochmals aufgestockt wurde, bietet einen zusätzlichen Anreiz.

Welche Entwicklung erwarten Sie, wenn die Insolvenzantragspflicht wieder in Kraft tritt - für die Unternehmen dieser Branchen und die Mitarbeiter?

Es ist noch völlig unklar, in welchem Maße Insolvenzen erfolgen werden. Hierüber zu spekulieren, halte ich für wenig zielführend. Auf der anderen Seite wäre es blauäugig, sich nicht auf diese Entwicklung vorzubereiten. Deshalb nutzen wir schon jetzt freie Kapazitäten, um unsere Mitarbeiter mit den geltenden Insolvenzgeldregeln fit zu machen. Wir haben den Anspruch, dass im Insolvenzfall alle Betroffenen so schnell wie möglich ihr Geld bekommen sollen, so wie es uns auch beim Kurzarbeiter- und Arbeitslosengeld gelungen ist.

Interview: hw

„Das größte Problem ist die Planungsunsicherheit“

Wenn sich jemand mit der Gastronomie in der Region rund um Bad Säckingen auskennt, dann ist das Alexandra Mußler. Sie ist die Besitzerin des Storchen in Rheinfelden, ein Hotel mit 25 Zimmern. Seit 2000 führt sie das Haus, das seit 50 Jahren im Familienbesitz ist. Neben ihrem Beruf engagiert sie sich für ihre Branche als Kreisvorsitzende des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbands (Dehoga) in Bad Säckingen. Sie ist außerdem Mitglied in der Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee und dort auch im Tourismusausschuss aktiv. Seit Monaten spricht sie mit Hoteliers und Gastronomen über deren Sorgen im Lockdown und fehlende Perspektiven. Und über unglückliche Mitarbeiter, die ebenso lang schon in Kurzarbeit sind. „Ich nehme zunehmend wahr, dass die Betriebe ihre Fachkräfte verlieren. Viele arbeiten mittlerweile für große Lebensmittelhändler, andere entscheiden sich für eine Umschulung. Das kann ich ihnen auch nicht übelnehmen. Die Löhne in unserer Branche sind nicht sonderlich hoch, dementsprechend niedrig ist auch die Höhe des Kurzarbeitergeldes.“ Mußler hat sich schon mehrmals an Politiker gewandt. Sie sagt, es wäre einfacher, die Fachkräfte in dieser schwierigen Zeit zu halten, wenn das Kurzarbeitergeld dem Gehalt entsprechen würde. Allerdings stieß sie nicht auf offene Ohren.

„Das Kurzarbeitergeld war und ist sicherlich sehr hilfreich“, sagt Ines Kleiner, Geschäftsführerin der Dehoga-Geschäftsstelle in Konstanz. Somit könne die Mehrzahl der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen gehalten werden. Kleiner stellt aber auch eine Abwanderung des Personals fest. „Das ist tatsächlich ein Problem und es ist ungewiss, ob sie in die Gastronomie zurückkehren. Oft ist das Team in einem Gastronomiebetrieb gut eingespielt, scheiden Mitarbeiter aus, wirkt das wie ein herausgebrochenes Zahnradchen.“

Das größte Problem ist zurzeit die Planungsunsicherheit. „Viele Betriebe, die auf Saisonarbeitskräfte angewiesen

sind, müssen jetzt Personal einstellen, sonst stehen sie im Sommer alleine vor ihren Gästen“, sagt Alexandra Mußler. Doch keiner weiß, weder Arbeitgeber noch Arbeitnehmer, wann die Arbeit tatsächlich losgeht.“ Das kann Ines Kleiner nur bestätigen. „Die Saison wäre eigentlich im April gestartet.“

Die Ungewissheit schlägt sich laut Alexandra Mußler auch auf die Ausbildung nieder. „Unsere Branche hat ja schon lange Nachwuchssorgen, aber mit Corona wird die Situation nicht besser. Zwar werden Bewerbungsgespräche geführt, aber die jungen Leute sind noch zögerlicher geworden, ob eine Ausbildung in der Gastronomie für sie das Richtige ist.“ Eine Entspannung der Lage sieht Mußler erst dann, wenn flächendeckend geimpft wurde und die Menschen keine Angst mehr haben, ein Restaurant zu besuchen. „Dann können wir auch jungen Menschen wieder eine Perspektive geben.“

Doch danach sieht es derzeit nicht aus. Laut Ines Kleiner erwägt etwa ein Viertel der Gastronomiebetriebe ihr Geschäft aufzugeben. „Viele Ausbildungsverträge wurden aufgrund des langen Lockdowns gekündigt. Diese Fachkräfte fehlen natürlich in der Zukunft.“

Optimistisch möchte Alexandra Mußler für ihre Branche dennoch bleiben. Die Rheinfelderin liebt ihren Beruf und ist überzeugt, dass es vielen genauso geht. „Es werden ja auch neue Betriebe gegründet und weil die Menschen einfach gerne reisen und in einem Restaurant essen, hat unsere Branchen gute Zukunftsaussichten. Es wäre noch schöner, wenn die Gäste bereit wären, für den Service etwas mehr zu zahlen. Dann könnten wir auch unsere Fachkräfte besser entlohnen und junge Menschen würden sich dann vielleicht eher für eine Ausbildung in der Gastronomie entscheiden.“

hw



Alexandra Mußler



Azubi-Marketing in der Pandemie

Start der virtuellen Ausbildungsmesse

Die Coronapandemie hält inzwischen seit mehr als einem Jahr an und hat viele Bereiche des Lebens grundlegend verändert. Einer davon ist die Berufsorientierung. Außerschulische Veranstaltungen sind den Schulen untersagt, Berufsorientierungsmessen können nicht in Präsenz stattfinden, die Ausbildungsbotschafter besuchen Schulen nur virtuell (siehe S. 11 und S. 23).

Um den Ausbildungsbetrieben der Region ein Marketinginstrument anzubieten, das modern, zielgruppengerecht, orts- und zeitungebunden sowie gleichzeitig kostengünstig ist, hat die IHK Hochrhein-Bodensee eine virtuelle Ausbildungsmesse gestartet. Auf dieser Messe, die online über die Homepage besucht werden kann, können Ausbildungsbetriebe und Institutionen ihre berufliche Ausbildung oder ihre Studiengänge präsentieren.

Die Ausbildungsmesse ist nicht, wie bei Präsenz-Messen üblich, auf wenige Tage oder Wochen zeitlich begrenzt, sondern wird dauerhaft online sein. Als Aussteller hat man jederzeit die Möglichkeit, die Informationen am eigenen Stand anzupassen oder zu aktualisieren.

„Natürlich ist uns klar, dass eine Präsenzmesse mit echten Gesprächen vor Ort bei den Schülerinnen und Schülern, Lehrkräften und Eltern besser ankommt“, sagt Alexandra Thoß, die Leiterin der Ausbildung bei der IHK. „Unsere Zielgruppe tut sich mit der direkten Kontaktaufnahme über Telefon oder virtuelle Kanäle noch etwas schwer. Trotzdem sind wir überzeugt davon, dass man als Betrieb jede Möglichkeit nutzen sollte, um sich den jungen Menschen vorzustellen.“ Thoß nennt außerdem einen großen Vorteil virtueller Messen: Die Besucher können sie 24 Stunden am Tag sieben Tage in der Woche besuchen, egal, wo sie in der Region wohnen. Es wird nicht mehr benötigt als ein Internetzugang. „Wir wollen keine ganzen Schülerjahrgänge für die duale Ausbildung verlieren, weil die Möglichkeiten der Berufsorientierung in Präsenz im Moment so schlecht sind“, so Thoß.



Die virtuelle Ausbildungsmesse kann kostenlos besucht werden unter:
hochrhein-bodensee.ihk-ausbildungsmesse.de

Ausbildungsbetriebe, die sich für einen Stand auf der virtuellen Ausbildungsmesse interessieren, können sich mit Alexandra Thoß in Verbindung setzen:
 ✉ alexandra.thoss@konstanz.ihk.de
 ☎ 07531 2860-131

Projekt Ausbildungsbotschafter

Berufe vorstellen per Videochat

In Zeiten von Homeoffice und Homeschooling musste auch die Initiative Ausbildungsbotschafter ihre bisherigen Aktivitäten auf digitale Angebote umstellen. Seit Herbst 2020 werden die Schuleinsätze, bei denen Auszubildende Schulklassen von ihren Ausbildungsberufen berichten, per Videokonferenz durchgeführt. „Das funktioniert bisher toll und wir freuen uns, unsere Aktivitäten auch jetzt während der Pandemie weiter fortsetzen zu können“, sagt Luisa Malek, die Leiterin des Projekts Ausbildungsbotschafter bei der IHK Hochrhein-Bodensee. Die Videokonferenzen kämen den Einsätzen in Präsenzform sogar erstaunlich nahe.

„Die Ausbildungsbotschafter halten den Vortrag über ihren jeweiligen Ausbildungsberuf wie gewohnt, nur eben vor einer Webcam und nicht direkt vor der Klasse. Die Schülerinnen und Schüler haben die Möglichkeit, sich über

ihr Mikrofon oder über die Chatfunktion der Konferenzsoftware mit ihren Fragen direkt an die Ausbildungsbotschafter zu wenden.“ Dabei spiele es keine Rolle, ob die Schüler gemeinsam in einem Klassenzimmer sitzen und dem Vortrag über eine Projektion folgen, oder ob sie dezentral im Homeschooling unterrichtet werden und sich von zuhause aus über ihre Endgeräte zuschalten. Aktuell werden auch die Schulungen der zukünftigen Ausbildungsbotschafter bei der IHK Hochrhein-Bodensee ausschließlich digital durchgeführt. Es werden stets neue Ausbildungsbotschafter gesucht. Unternehmen, die die Initiative unterstützen wollen und bereit



Bild: zasartmedia - Adobe Stock

sind, ihre Auszubildenden für mindestens drei Schuleinsätze freizustellen, können sich über die Homepage der IHK anmelden.

Gefördert wird das Projekt Ausbildungsbotschafter vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg. Partner der Initiative sind der Baden-Württembergische Handwerkstag, die Landesvereinigung Baden-Württembergischer Arbeitgeberverbände und der Deutsche Gewerkschaftsbund. Die Leitstelle der Initiative ist beim Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertag angesiedelt. **LM**



Weitere Informationen und Anmeldung unter
 🌐 www.konstanz.ihk.de, ☎ Dok.-Nr.: 103832
 oder bei Luisa Malek ☎ 07531 2860-132
 ✉ luisa.malek@konstanz.ihk.de



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.

So wird man Prüfer bei der IHK

Ohne die ehrenamtlichen Prüfer wären die IHK-Prüfungen in der Aus- und Weiterbildung nicht möglich. Mehr als 2.000 Fachkräfte aus Unternehmen der Region begleiten als Prüfer junge Menschen von der Ausbildung hin zur „geprüften Fachkraft“ oder Berufserfahrene zu einem öffentlich-rechtlichen Abschluss in der Höheren Berufsbildung. Durch ihr Engagement ermöglichen sie den hohen Qualitätsstandard der IHK-Prüfungen mit besonderer Praxisnähe und sichern damit den Fachkräftebedarf in der Region. Viele der Prüfer sind bereits seit Jahrzehnten dabei und konnten in dieser Zeit hunderten Absolventen zu ihrem Abschluss gratulieren. Aktuell sucht die IHK neue Prüfer.

Weshalb ehrenamtlich engagieren?

Die Prüfertätigkeit ist ein Ehrenamt, das sich lohnt, wenn auch nicht finanziell. „Ehrenamtlich“ sagt bereits, dass das Amt als Prüfer nicht mit einer regulären Bezahlung pro Arbeitsstunde vergleichbar ist. Stattdessen bietet sie eine Vielzahl an ideellen Vorteilen, Gestaltungsmöglichkeiten und interessanten Einblicken. Vielen macht es Spaß, mit den jungen Menschen zusammenzuarbeiten. Zudem bietet sich ihnen die Möglichkeit, Prüfungsabläufe und -inhalte mitzugestalten und Prüfungsanforderungen kennenzulernen. Dadurch können zum Beispiel Ausbilder ihre eigenen Azubis besser auf die Abschlussprüfungen vorbereiten. Viele Prüfer empfinden den regelmäßigen Austausch mit anderen Prüfern beziehungsweise Ausbildern und den dadurch entstehenden Einblick in die Aus- und Weiterbildung in anderen Betrieben als bereichernd. Mit den kostenlosen Prüferschulungen zu verschiedenen Themen bekommen sie außerdem theoretisches Wissen an die Hand.

Wie wird man Prüfer bei der IHK?

Prüfer müssen persönlich und fachlich geeignet sowie im Berufsfeld versiert sein. Prüfer in der Ausbildung haben idealerweise bereits mindestens einen Auszubildenden erfolgreich durch die Ausbildung begleitet. Im Bereich der Ausbildungsprüfungen werden die Prüfer häufig aus der Gruppe der Ausbilder rekrutiert. Oftmals werden sie von der IHK oder auch von anderen Prüfern angesprochen.



Bild: Вадим Пастух - stockadobe

Auch im Bereich der Weiterbildungsprüfungen läuft es zumeist über die direkte Ansprache. So werden oft Fachleute motiviert, sich als Prüfer zu engagieren, die selbst einen Abschluss auf dem entsprechenden Weiterbildungsniveau bei der IHK haben – als Fachwirte, Meister oder Studienabsolventen mit einschlägiger Berufserfahrung im Fachgebiet. Die Prüfungssachbearbeiter der IHK freuen sich jedoch auch immer über interessierte Fachleute, die sich bei ihnen melden. Wer als Prüfer bei der IHK einsteigt, ist normalerweise erst einmal als Gastprüfer dabei, um sich anzusehen, ob die Prüfertätigkeit das Richtige ist und wie die Prüfung abläuft.

Was sind die Aufgaben von Prüfern?

Die Berufung von Prüfern erfolgt zunächst für fünf Jahre. Den zeitlichen Aufwand, das heißt, wie oft sie im Jahr prüfen, bestimmen sie in Abstimmung mit der IHK selbst. Die Aufgaben der Mitglieder in Prüfungsausschüssen sind vielfältig. Dazu gehören insbesondere in der Weiterbildung das Korrigieren von schriftlichen Prüfungen und Projektarbeiten, das Bewerten von Arbeitsproben und Präsentationen, das Erstellen von Aufgaben für mündliche und praktische Prüfungen und das Führen von Prüfungsgesprächen. Auf diese Tätigkeiten werden die Prüfer intensiv durch Schulungen, Informationsmaterialien und von erfahrenen Mitglie-

i

Eine Liste der Ansprechpartner und eine Übersicht über die Bereiche, in denen Prüfer gesucht werden, gibt es unter www.konstanz.ihk.de ☎ 5092090

den vorbereitet. Wer Prüfer wird, ist über die Inhalte der Prüfungen selbstverständlich zur Geheimhaltung verpflichtet.

Aktuell werden Prüfer gesucht

Im Moment gibt viele freie Prüferstellen in verschiedenen Berufsgruppen. Alexandra Thoß, die Geschäftsführerin der Ausbildung bei der IHK Hochrhein-Bodensee, ruft die Ausbilder bei den Mitgliedsunternehmen dazu auf, sich im Prüfungsausschuss zu engagieren: „Ich würde mir wünschen, dass jeder Ausbildungsbetrieb in den Berufen, die er ausbildet, auch mindestens einen Prüfer stellt. Insbesondere in eher selten ausgebildeten Berufen oder in jenen Berufen, in denen es sehr viele Auszubildende gibt, ist es für uns oft schwierig, ausreichend Prüfer zu finden“, sagt sie. „Natürlich gilt das nicht nur für die Ausbildung, sondern auch für die Höhere Berufsbildung. Auch dort suchen wir in vielen Bereichen weitere Prüfer. Bitte zögern Sie nicht, sich bei uns zu melden. Wir freuen uns, wenn Sie sich für eine Prüfertätigkeit bei unserer IHK entscheiden.“ AT

Frisch dabei

Im Juni wird Jean-Claude Wolter zum zweiten Mal in seiner noch jungen Prüferkarriere zukünftigen Bilanzbuchhaltern die mündliche Prüfung abnehmen. Den schriftlichen Teil haben sie bereits hinter sich. Seit 2019 ist der gebürtige Rheinländer ehrenamtlicher Prüfer bei der Weiterbildung der IHK Hochrhein-Bodensee. Vor drei Jahren legte er selbst die Weiterbildungsprüfung zum geprüften Bilanzbuchhalter bei der IHK ab. Direkt im Nachgang zu den Feierlichkeiten wurde er gefragt, ob er nicht selbst Prüfer werden möchte. Da musste er nicht lange überlegen und sagte zu. Da er seine Prüfung selbst erst vor Kurzem abgeschlossen hat, sind ihm die Themen und Inhalte noch sehr präsent. „Ich erinnere mich noch gut an meine eigene Präsentation“, sagt der 37-Jährige. „Jetzt bin ich gespannt, mit welchen Themen die neuen Prüflinge kommen.“ Wolter freut es, durch seine Prüfertätigkeit immer wieder einen Blick über den Tellerrand seiner täglichen Arbeitsbereiche hinaus werfen zu können. Die Weiterbildung hat ihn auch in seiner eigenen Karriere stark vorangebracht. Als geprüfter Bilanzbuchhalter bei der Glatt GmbH in Binzen konnte er beruflich einen Sprung nach vorn machen und hat seit Abschluss der Weiterbildung einen deutlich größeren Aufgaben- und Verantwortungsbereich. Die intensiven Kenntnisse für bestimmte Fachbereiche, die er bei der Weiterbildung erlangt hat, kann er jetzt direkt in seinem Beruf anwenden. „Das hat meine Arbeit viel abwechslungsreicher gemacht“, freut er sich. Das möchte er durch seine Prüfertätigkeit auch angehenden Bilanzbuchhaltern ermöglichen. Für die Tage im Jahr, in denen er die Prüfungen bei der IHK abnimmt, wird er von seiner Firma freigestellt, da sie seine Prüfertätigkeit unterstützen möchte. Wolter findet, dass sich bei dem geringen Zeitaufwand, der damit verbunden ist, und dem großen persönlichen Mehrwert, viel mehr Leute ehrenamtlich als Prüfer engagieren sollten. doe



Bild: xxxxxxx



Bild: Susamafoto

Vom Ehrenamt zum Beruf

Sabrina Krieg hat aus ihrem Ehrenamt seinen Beruf gemacht. Seit 2017 arbeitet sie als freiberufliche Dozentin und als Businesscoach. Für die IHK Hochrhein-Bodensee ist sie sowohl in der Ausbildung als auch in der Weiterbildung als Prüferin tätig. Wenn sie nach den Bereichen gefragt wird, die sie prüft, sprudelt es nur so aus ihr heraus: „In der Ausbildung prüfe ich die Einzelhändler, Verkäufer und die Kaufleute für Büromanagement. In der Weiterbildung prüfe ich die Ausbilder-Eignungsverordnung, die Wirtschaftsfachwirte, Betriebswirte, Handelsfachwirte, Fachwirte im Gesundheits- und Sozialwesen, die Aus- und Weiterbildungspädagogen und die Berufspädagogen.“ Ihre Erfolgsgeschichte in der Prüfungsarbeit begann als Mitarbeiterin im Bereich Aus- und Weiterbildung bei der IHK. Dort machte sie erste Erfahrungen mit der Prüfungsarbeit und absolvierte selbst die Weiterbildungen zur Wirtschaftsfachwirtin, Betriebswirtin

und Berufspädagogin. Da in diesen Bereichen oft Prüferknappheit besteht, wurde sie damals gefragt, ob sie nicht selbst Prüferin werden möchte, was sie mit Freude annahm. Sabrina Krieg fing Feuer und übernahm im Anschluss immer mehr Prüfertätigkeiten. Inzwischen ist die 39-Jährige aus Konstanz auch im Landesfachausschuss der Aus- und Weiterbildungspädagogen tätig und hat seit diesem Jahr die Prüferschulungen von der IHK übernommen. „Wir haben da ein ganz neues Konzept auf die Beine gestellt“, freut sie sich. Während es bisher drei verschiedene Prüferschulungen gab – eine für Einsteiger, eine für Ausbildungsprüfer und eine für Weiterbildungsprüfer – sind sie jetzt thematisch geordnet. „Es gibt jetzt zum Beispiel eine Schulung zum Thema Kommunikation in mündlichen Prüfungen, und eine weitere zu rechtlichen Grundlagen“, erklärt sie. „So kann sich jeder das aussuchen, was er gerade thematisch braucht.“ Wer sich also als Prüfer bei der IHK engagiert oder in Zukunft engagieren möchte, wird Sabrina Krieg bestimmt bei der ein oder anderen Schulung kennenlernen. doe

Der Coronanewsletter der IHK

Die wichtigsten Neuerungen direkt ins Postfach

Das Coronavirus erreichte vor mehr als einem Jahr Deutschland, und die Nachrichten überschlugen sich: neue medizinische Kenntnisse, aktuelle Maßnahmen der Poli-

tik sowie Auswirkungen auf Wirtschaft und Gesellschaft. Für viele Unternehmen wurde es zunehmend

schwierig, Schritt zu halten und den Überblick zu bewahren. In der IHK häuften sich Anrufe und Nachfragen besorgter Unternehmer. Was gibt es neues zum Kurzarbeitergeld? Finden die Abschlussprüfungen statt? Wird die Grenze zur Schweiz wieder schließen? Wann werden Öffnungsschritte möglich sein? Das Themenspektrum umfasste sämtliche Aufgabenbereiche der IHK. Um diesem Informationsbedarf gerecht zu werden, startete die IHK Hochrhein-Bodensee mit dem Versand des neuen Coronanewsletters.

Der Newsletter informiert seitdem die Empfänger über alle wichtigen Auswirkungen der Coronapandemie auf die Wirtschaft. Durchschnittlich zweimal pro Woche finden sich dort gesammelt und strukturiert aufbereitete Informationen rund um das Thema Corona und Wirtschaft. Zusätzlich wird dort eine stets aktuelle Liste mit den IHK-Ansprechpartnern beigefügt, die zu verschiedenen Themen und Hilfsprogrammen beraten. Inzwischen wurde der Newsletter über 100 Mal verschickt, ein Ende ist nicht in Sicht. Ungefähr 3.500 Personen haben ihn abonniert, und es werden täglich mehr. In einer kürzlich durchgeführten, nicht-repräsentativen Umfrage beurteilten 67 Prozent der Befragten die Aktualität der Inhalte als sehr gut, weitere 29 Prozent als gut. 80 Prozent der Befragten empfinden die Relevanz für die eigene Arbeit als gut bis sehr gut.

SHo/doe



Der Newsletter ist kostenlos. Anmeldung unter konstanz.ihk.de/sondernewsletter

IHK-NEWSLETTER

Die IHK bietet außerdem Newsletter zu folgenden Themen:

- Aus- und Weiterbildung
- Innovation
- International
- Recht
- Standortpolitik | Gesundheitswirtschaft
- Existenzgründung und Unternehmensförderung
- Steuern | Finanzen | Mittelstand
- Umwelt
- Verkehr | Betriebliche Gesundheit
- Öffentliches Auftragswesen
- Schweiz

Anmeldung unter:

🌐 <https://news.konstanz.ihk.de/anmeldung.jsp>



E-Commerce und Webseiten-Check

Wer eine Webseite und einen Onlineshop betreibt, ist gut gerüstet im digitalen Zeitalter. Doch was muss man eigentlich rechtlich dabei beachten? Schon ein kleiner Fauxpas kann Unternehmen teuer zu stehen kommen. Eine Abmahnung durch die Konkurrenz oder eine Kontrolle durch die Aufsichtsbehörde sind keine Seltenheit. Denn Webseite und Onlineshop sind das Aushängeschild eines jeden Unternehmens. In dem Seminar „E-Commerce und Webseiten-Check“ aus der Reihe „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“ lernen die Teilnehmer rechtliche Stolperfallen kennen, um ihren Onlineshop rechtskonform zu gestalten – von der Datenschutzerklärung bis hin zum Newsletterversand. Referentin ist die Rechtsanwältin Sinja Rau von der Morgenstern Rechtsanwaltsgesellschaft in Konstanz. Die Veranstaltung findet statt am Dienstag, **18 Mai**, in der IHK in Konstanz und am Donnerstag, **20. Mai**, in der IHK in Schopfheim, jeweils von 16 bis 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro.



Abhängig von der Coronasituation finden die Seminare in Präsenz oder virtuell – dann ausschließlich zum Konstanzer Termin – statt. Bitte bei der Anmeldung die Präferenz angeben. **TV**



Weitere Termine

- **15./17. Juni:** Datenschutz im Unternehmen – Erfahrungen und Lösungen nach 3 Jahren DSGVO
- **13./15. Juli:** Arbeitsrecht intensiv 2
- **23. September:** Insolvenzanfechtung: Angriffs- und Verteidigungsstrategien
- **28./30. September:** Arbeitsrecht intensiv
- **7. Oktober:** Gegenseitige Verträge in der Insolvenz des Vertragspartners
- **19./21. Oktober:** Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Lieferungen D/EU-CH
- **26./28. Oktober:** Umsatzbesteuerung grenzüberschreitende Dienstleistungen D/EU-CH
- **16./18. November:** Update Arbeitsrecht
- **23./25. November:** Update Steuerrecht



Weitere Informationen:  www.konstanz.ihk.de,
 Wirtschaftsrecht.



Interview mit Michael Zierer zur Sitzung des Industrie- und Umweltausschusses

» Unternehmen müssen sich mit Klimaschutz befassen «

Der Industrie- und Umweltausschuss der IHK kam im März zu seiner Frühjahrssitzung zusammen, diesmal aufgrund der Coronalage virtuell. Neben der Konjunkturentwicklung sowie Innovations- und Förderprogrammen befasste sich der Ausschuss unter der Leitung des Vorsitzenden Oliver Maier von der Wefa Inotec GmbH besonders mit dem Thema „Klimawandel und welche Auswirkungen das für Unternehmen nach sich zieht“. Michael Zierer, Referent für Energie und Umwelt der IHK, hat dazu im Ausschuss referiert. Mit ihm haben wir über den Klimaschutz in Unternehmen gesprochen.

Wie ist es um das Thema Klimaschutz in den Unternehmen im IHK-Bezirk Hochrhein-Bodensee bestellt?

Die Unternehmen wissen um das Thema, und dennoch handeln sie nicht konsequent in diese Richtung. Das war auch der Grund, warum wir uns nochmal intensiv mit dem Klimaschutz in Unternehmen beschäftigt haben. Die Botschaft war klar: Unternehmen, die den Klimaschutz heute nicht berücksichtigen oder nur halbherzig umsetzen, werden irgendwann nicht mehr am Markt wettbewerbsfähig sein.

Ganz neu ist das Thema ja nicht.

Nein. Mit den ersten Studien in den 1970er-Jahren hätte man ahnen können, was auf uns zukommt. Im grünen Umfeld hat man das auch gesehen, aber in der Politik ist das Thema erst seit einigen Jahren präsent. In den 1990er-Jahren kamen erste Gesetze, die man aber maximal als erste Schritte bezeichnen kann. Die aktuelle Gesetzeslage sieht schon etwas anders aus. Da ist zum einen der von der EU geplante Green Deal, ein Konzept mit dem Ziel, bis 2050 die Europäische Union zum ersten klimaneutralen Kontinent zu machen und die Netto-Emissionen von Treibhausgasen auf null zu reduzieren. Wir haben ein Bundesklimaschutzgesetz mit dem Ziel, die Treibhausgasemissionen bis 2030 im Vergleich zum Jahr 1990 um mindestens 55 Prozent schrittweise zu senken, und wir haben ein Klimaschutzgesetz in Baden-Württemberg, das die Bundesvorgaben umsetzt und in Teilen noch darüber hinaus geht. Hinzu kommen weitere Gesetze wie das Brennstoffemissionshandelsgesetz. Es wird

dazu führen, dass die Kosten für Energie aus fossilen Rohstoffen in die Höhe schnellen werden. Es geht jetzt nicht mehr um kleine Schritte, sondern fundamentale Veränderungen.

Was sollten Unternehmen in Sachen Klimaschutz nun machen?

Die Unternehmen müssen das Thema in alle Bereiche ihrer Unternehmenskultur integrieren. Nur Strom sparen reicht nicht. Das denken aber immer noch viele Unternehmen. Statistisch liegt bei den meisten Unternehmen der Anteil der direkten Energiekosten an den Gesamtkosten bei ein bis drei Prozent. Das ist nicht viel im Vergleich zu Personalkosten von circa 30 Prozent und Materialkosten von circa 40 Prozent. Aber gerade Materialien werden unter Energieaufwand hergestellt. Mit steigenden Energiekosten steigen also auch die Materialkosten, und das merkt ein Unternehmen dann deutlich. Auch Transportkosten werden steigen und die Anfahrtskosten für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Die Energiekosten steigen also nicht nur in einem Bereich, sondern in nahezu allen.

Der Klimaschutz betrifft alle Unternehmensbereiche?

Ja, vom Drucker bis zur großen Maschine. Deswegen müssen Unternehmen ihre Investitionen auf ihre Klimaverträglichkeit überprüfen. Wenn ein Unternehmen heute eine Maschine kauft, die nicht energieeffizient ist, aber Jahrzehnte im Betrieb zum Einsatz kommt, könnte das ziemlich teuer werden. Leider wird bei Neuanschaffungen selten berücksichtigt, ob ein Modell energieeffizient ist. Die Einkaufsabteilung hat den Auftrag, möglichst günstig zu bestellen. Richtig wäre es deswegen, Investitionen langfristig und ganzheitlich vor allem aber mit der Relevanz auf Klimaschutz neu zu denken.

Welche Auswirkungen könnte es für ein Unternehmen haben, das sich dem Klimaschutz entzieht?

Unternehmen, die das Thema ignorieren, werden am Markt nicht bestehen können. Sie geraten in vielen Bereichen ins Hintertreffen. Ein Beispiel sind EU-Hilfsgelder, die aufgrund der Coronakrise ausgeben werden. Viele EU-Gelder werden an Bedingungen geknüpft – in diesem Fall an den Klimaschutz. Das wird künftig der Standard für Zuschüsse und Fördergelder sein. Ein weiteres Beispiel sind die Kreditfähigkeit beziehungsweise Taxonomie. Die EU und die europäische Zentralbank planen, dass die Bewertungen der Kreditfähigkeit von Unternehmen den Klimaschutz berücksichtigen, andernfalls gibt es zwar auch einen Kredit, aber mit höheren Zinsen. Ein klarer Wettbewerbsnachteil. Unternehmen fordern zunehmend von ihren Zulieferern einen Nachweis über den ökologischen Fußabdruck, und der sollte gegen Null gehen. Der Druck wird weiter zunehmen. Ausreden wird es dann nicht geben. Das Thema mag abstrakt sein, aber es ist der Job eines jeden Managements, sich mit abstrakten Perspektiven und langfristigen Entwicklungen auseinanderzusetzen.



Michael Zierer
Referent für
Umwelt und Energie,
IHK Hochrhein-Bodensee

Was bietet die IHK dazu an?

Wir haben in den vergangenen Jahren immer wieder Veranstaltungen zur Energieeffizienz angeboten. Es gibt Informationen auf unserer Homepage wie zum Beispiel einen CO₂-Rechner für das Brennstoffemissionshandelsgesetz. Auf Anfrage sind auch Merkblätter verfügbar.

Die Weiterbildung hat Angebote für Energiescouts, um auch schon den Auszubildenden das Thema nahe zu bringen. In kompakter Form ist das auch für alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in Form einer Tagesveranstaltung auf Anfrage im Angebot. **Interview: hw**

Webinar „Erasmus für Azubis? Klar geht das!“

Nach der Pandemie wieder ins Ausland

„Erasmus für Azubis? Klar geht das!“ – So lautet der Titel eines Webinars, das Ende März stattfand und auf dem unter anderem Verena König ihr Projekt vorstellte. König leitet das landesweite Projekt „Go.for.europe“ mit Sitz in der IHK Hochrhein-Bodensee in Konstanz, über das Auszubildende für ein mehrwöchiges Praktikum ins europäische Ausland gehen können. Wie bereichernd Auslandserfahrungen für junge Menschen sind, ist gemeinhin bekannt. Da Auslandsaufenthalte aktuell während der Pandemie kaum möglich sind, ist es umso wichtiger, dass Projekte, die diese fördern, nicht in Vergessenheit geraten und in Zukunft wieder Fahrt aufnehmen können. Dieses Ziel wurde von den Organisatoren und Rednern des Webinars verfolgt, zu dem Norbert Lins als Gastgeber einlud. Lins ist seit 2014 Mitglied des Europäischen Parlaments und sieht das Thema „Auslandserfahrungen in der dualen Berufsausbildung“ als persönliche Herzensangelegenheit. Als Redner lud Norbert Lins Sabine Verheyen, Vorsitzende des Ausschusses für Kultur und Bildung Cult, Klaus Fahle, Leiter der Nationalen Agentur Bildung für Europa beim Bundesinstitut für Berufsbildung, Melanie Kleiner von Euro Apprentice und Verena König. Sie stellten Möglichkeiten eines Auslandspraktikums vor, gaben Ratschläge zur Bewerbung, Planung und



Als Auslandspraktika noch möglich waren: eine Gruppe von Azubis vor der Abreise im Herbst 2019 vor der IHK.

Durchführung eines Auslandsaufenthalts und teilen ihre eigenen Erfahrungen mit ihrem digitalen Publikum. Wie Verena König herausstellte, sah sich die Servicestelle Go.for.europe noch nie vor einer so großen Herausforderung wie aktuell. Die Pandemie macht Mobilität während der Ausbildung beinahe unmöglich. Über das Projekt Go.for.europe wurden seit Beginn 2008 bereits mehr als 3.200 Auszubildende ins europäische Ausland entsendet, im vergangenen Jahr waren es gerade mal 13. König hofft, dass sich die Situation so schnell wie möglich wieder ändert, denn den jungen Menschen entgehe dadurch eine einzigartige Möglichkeit, sagt sie. „Mit einem Auslandspraktikum kann man sein persönliches Talentinventar enorm ausbauen, indem man einerseits Mobilität und Flexibilität unter Beweis stellt, andererseits selbstständiges und situatives Handeln erlernt“, so König. „Wer den Mut aufbringt und seine eigene Komfortzone verlässt, profitiert nachhaltig von dieser Erfahrung.“ VK

Hintergrund

Go.for.europe ist ein Gemeinschaftsprojekt von Baden-Württembergischen Kammern und Verbänden – dem Handwerkstag, dem Industrie- und Handelskammertag und dem Verband der Metall- und Elektroindustrie Südwestmetall. Das Projekt wird unterstützt durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds.



Das Webinar wurde außerdem aufgezeichnet und ist abrufbar unter <https://fb.watch/4zSUz9aux4/>

Weitere Informationen zum Projekt Go.for.europe gibt Verena König
☎ 07531 2860-157
✉ verena.koenig@bw.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

Außenwirtschaft

11.05.2021	Warenexport in die Schweiz	Konstanz	290
------------	----------------------------	----------	-----

Ausbildungsakademie

10.05.2021	Benimm ist IN!	Konstanz	99
------------	----------------	----------	----

Büromanagement

07.06. – 12.06.2021	Professionelles Office-Management (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	650
---------------------	---	------------	-----

Einkauf/Logistik

26.05. – 24.06.2021	Technische/r Einkäufer/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.650
---------------------	---	------------	-------

Finanz- und Rechnungswesen

17.05. – 13.07.2021	Kosten- und Leistungsrechnung (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	650
---------------------	---	----------	-----

Führung

10. + 11.05.2021	Agile Führung in hierarchischen Strukturen	Schopfheim	520
------------------	--	------------	-----

Immobilienmanagement

05.05.2021	Erfolgreiche Akquise für Immobilienmakler	Schopfheim	290
------------	---	------------	-----

09.06.2021	Immobilienbewertung – Vertiefung	Schopfheim	290
------------	----------------------------------	------------	-----

Qualitätsmanagement

17.05. – 19.05.2021	QM-Lehrgang Qualitätsprüfung (IHK) - Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.040
---------------------	--	----------	-------

Wirtschaftsrecht

18.05.2021	E-Commerce und Webseiten-Check	Konstanz	90
------------	--------------------------------	----------	----

20.05.2021	E-Commerce und Webseiten-Check	Schopfheim	90
------------	--------------------------------	------------	----

Prüfungslehrgänge

ab 04.05.2021	Geprüfte/r Wirtschaftsfachwirt/in	Konstanz	3.450
---------------	-----------------------------------	----------	-------

ab 11.05.2021	Geprüfte/r Fachwirt/in für Logistiksysteme	Schopfheim	3.450
---------------	--	------------	-------

ab 14.05.2021	Geprüfte/r Industriemeister/in Fachrichtung Textilwirtschaft	Bad Säckingen	3.400
---------------	--	---------------	-------

ab 21.05.2021	Geprüfte/r Industriemeister/in Fachrichtung Metall	Bad Säckingen	5.500
---------------	--	---------------	-------

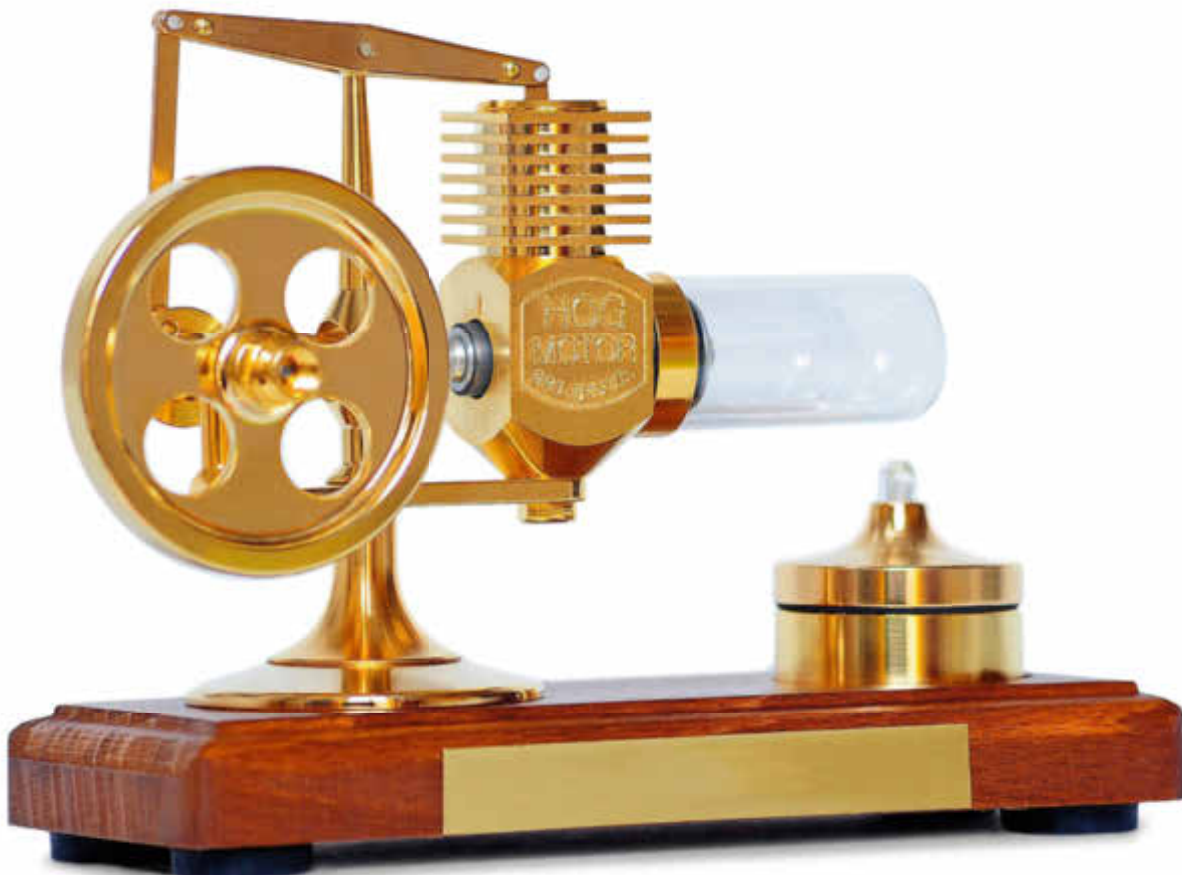
Weitere Seminare und Lehrgänge finden Sie unter www.konstanz.ihk.de

Die Jobmotoren des Jahres 2020

Der Pandemie getrotzt

Kurz hatten die Badische Zeitung, die drei Industrie- und Handelskammern im Regierungsbezirk Freiburg, die Handwerkskammer Freiburg und der Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen in Baden gezögert. Doch schnell war den Veranstaltern des Jobmotors klar, dass sie ihn zum 15. Mal ausloben – für das Coronajahr 2020. „Schon um ein Zeichen zu setzen in dieser unsicheren Zeit“, sagt Jörg Buteweg, Leiter der Wirtschaftsredaktion der Badischen Zeitung und einer der Initiatoren des Preises, der Firmen für viele neue Stellen und clevere Konzepte auszeichnet. Die Pandemie hat sich bei den Bewerbungszahlen aber bemerkbar gemacht. Sie lagen deutlich unter denen der Vergangenheit. 26 Unternehmen aus der Region haben sich dieses Mal um die undotierte Auszeichnung beworben. Sie haben 2020 zusammen 828 sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze geschaffen.

Die sieben Preisträger stellen wir auf den folgenden Seiten vor.





Wollen die Zettelwirtschaft in Kitas beenden: die „Stay Informed“-Geschäftsführer Lothar Ganter (links) und Peter Horner.

Kleine Unternehmen

Stay Informed

MERZHAUSEN. Eltern von Kindergarten- und Schulkindern kennen sie nur zu gut: zerknautschte oder nicht auffindbare Blätter mit wichtigen Informationen. Diese Zettelwirtschaft will die Merzhauser Stay Informed GmbH beenden. Gründer Peter Horner, Programmierer und Vater von zwei Kindern, hat eine Kita-Info-App entwickelt – „aus purem Eigennutz“ – und damit zunächst den eigenen Kindergarten auf elektronische Informationen umgestellt. Als sich abzeichnete, dass auch andere Einrichtungen daran Interesse haben, holte er 2014 seinen Schwiegervater Lothar Ganter an Bord, der nach 30 Jahren als Diözesanbibliothekar im Dienst des Erzbistums gerade in den Ruhestand gegangen war. Die beiden Geschäftsführer liehen sich je 1.000 Euro bei ihren Ehefrauen. „Das war das Startkapital, und wir haben uns geschworen, kein Fremdkapital aufzunehmen“, erzählt Ganter. Dabei ist es geblieben, allerdings haben sie selbst „schon einiges“ investiert. Denn das zunächst als GbR gegründete Unternehmen wuchs rasch. Einen ersten Schub gab die Datenschutz-Grundverordnung, die es Kitas seit 2018 verbietet, per Whatsapp mit Eltern zu kommunizieren. Ein weiterer Schub war im vergangenen Jahr die Pandemie. „Mit Corona ist es für Kitas besonders wichtig, Kontakt zu den Eltern zu halten, und das geht mit der Zettelwirtschaft nicht so gut“, sagt Ganter. Deshalb ballen sich die Standortpunkte der Kunden auf der elektronischen Deutschlandkarte von Stay Informed mittlerweile. Mehr als 5.000 Kitas bundesweit nutzten Anfang April die App sowie rund 500 Schulen und Horte, für die es eine Schul-Info-App gibt. Monatlich kommen 400 bis 500 Kunden hinzu, bis Jahresende könnten es laut Ganter 10.000 sein. Um dieses Wachstum zu bewältigen, musste Stay Informed, seit Juli 2020 eine GmbH, selbst ordentlich wachsen und sich neu organisieren. Acht Stellen sind im vergangenen Jahr entstanden – in Vertrieb, Marketing, Personal, Finanzen sowie, ganz wichtig, Vertragsgestaltung und Datenschutz. Das Team zählt aktuell elf Frauen und Männer, demnächst wohl schon mehr. Denn weitere drei Stellen sind gerade ausgeschrieben. **kat**



DIE GEWINNER

■ Kategorie „Neue Stellen“

Kleine Firmen (bis 19 Mitarbeiter):
Stay Informed (Merzhausen)

Mittlere Firmen (20-199 Mitarbeiter):
Sennrich-Schneider Architekten (Breisach)

Große Firmen (über 200 Mitarbeiter):
Jobrad (Freiburg)

■ Kategorie „Konzepte in der Pandemie“

Kleine Firmen (bis 19 Mitarbeiter):
Hin-Feinmechanik (Waldkirch)

Mittlere Firmen (20-199 Mitarbeiter):
Bauverein Breisgau (Freiburg)

Große Firmen (über 200 Mitarbeiter):
Öschberghof (Donauessingen)
Linck Holzverarbeitungstechnik (Oberkirch)



Managt den „Dienstradboom“, der 2020 einsetzte: Jobrad-Geschäftsführerin Andrea Kurz.

Große Unternehmen Jobrad

FREIBURG. „Im Fall der Firma könnte man glauben, es gebe den Jobmotor im Abo“, schrieben wir 2016, als Jobrad, damals noch unter dem Namen Leaserad, den Jobmotor zum dritten Mal insgesamt und zum ersten Mal in der mittleren Kategorie gewann. Zu dem Zeitpunkt zählte das 2008 von Ulrich Prediger gegründete und auf Dienstrad-leasing spezialisierte Freiburger Unternehmen rund 50 Beschäftigte. Fünf Jahre und drei weitere Jobmotoren (2017, 2018 und 2020) später ist Jobrad längst in die Gruppe der großen Unternehmen aufgerückt. Die Belegschaft hat sich 2020 fast verdoppelt und lag im April bei rund 500. „Im Coronajahr setzte ein regelrechter Dienstradboom ein“, berichtet Andrea Kurz, die seit Herbst 2020 Teil der Geschäftsführung ist. Jobrad zählt mittlerweile mehr als 30.000 Arbeitgeber zu seinen Kunden, vom kleinen Handwerksbetrieb bis zum Großkonzern. „Uns war deshalb schnell klar, dass wir mit Hochdruck weiter rekrutieren müssen“, sagt Kurz. Denn es fehlten Mitarbeiter in allen Bereichen. Aber wo findet man so viele neue Leute? Jobrad nutze selbstverständlich die üblichen Recruitingkanäle, -plattformen und -events, so Kurz. Häufig ergäben sich Neueinstellungen zudem über Empfehlungen aus dem eigenen Haus. „Viele bewerben sich bei uns, weil sie von Freunden, Familie oder Bekannten, die bereits im Unternehmen sind, Gutes über Jobrad und von aktuellen Ausschreibungen gehört haben“, sagt Kurz. Die Mitarbeiter verteilten sich zwischenzeitlich nicht nur auf mehrere Gesellschaften – Jobrad GmbH, die Jobrad Leasing GmbH und Jobrad Holding GmbH – sondern auch viele Gebäude. Deshalb hat die Firmengruppe für ihre Zentrale ein neues Gebäude auf der Freiburger Bahnhofsachse gemietet, ein weiteres ist im Bau. Denn das Wachstum soll weitergehen. Für das laufende Jahr rechnet man in Summe wieder mit deutlich mehr als 100 Neueinstellungen.

kat



Mittlere Unternehmen

Architekturbüro Sennrich & Schneider

BREISACH. Nach vielen Jahren Hochkonjunktur ist Fachkräftemangel ein großes Thema im Bauwesen und somit auch bei Architekten. „Vor Corona war es schwer, Leute zu bekommen“, sagt Mike Schneider, der gemeinsam mit Tobias Sennrich das Architekturbüro Sennrich & Schneider führt. Als die Pandemie die Branche vorübergehend in Schockstarre versetzte, haben die Breisacher schnell gemerkt, dass der Markt in Bewegung kommt und in der Krise ihre Chance liegt. Sie rührten erst recht die Werbetrommel, akquirierten einerseits neue Projekte und suchten andererseits zusätzliche Mitarbeiter. „Es hat geklappt“, berichtet Schneider. Das Büro konnte vergangenes Jahr viele Stellen besetzen, auch solche, bei denen es lange schwierig gewesen war. So gibt es nun etliche neue Bauleiter und Architekten. Insgesamt ist die Zahl der Beschäftigten 2020 von 25 auf 36 gestiegen, und das Wachstum ging dieses Jahr weiter – aktuell arbeiten 48 Männer und Frauen bei Sennrich & Schneider. Das größte Architekturbüro im Landkreis Breisgau-Hochschwarzwald lässt junge Menschen gerne bei sich reinschnuppern. Das hilft bei der Stellenbesetzung. Auch Quereinsteiger sind unter den Neuen. „Wir achten mehr auf menschliche als auf fachliche Qualität“, erklärt Schneider. Letztere könne man trainieren. Die beiden Chefs legen großen Wert auf ein gutes Arbeitsklima. Ehrlich, offen, verständnisvoll: „Das leben wir hier, das ist im Team spürbar“, sagt Schneider. Sie versuchen Leute, die sich weiterentwickeln wollen, entsprechend einzusetzen, ihnen Verantwortung zu übertragen. So konnten neue Strukturen und Abteilungen entstehen. Das sei die Voraussetzung für das Wachstum gewesen. „Wenn es so bleibt, dass wir solche Mitarbeiter haben, wachsen wir weiter. Wenn alles auf unseren Schultern bleibt, nicht“, so Schneider. Die Voraussetzung für ein noch größeres Team schaffen sie mit einem eigenen Gebäude. Das Grundstück ist gekauft, Einzug soll in zwei Jahren sein. Geplant sind 60 Arbeitsplätze.

kat

Haben die Chance in der Krise erkannt: Mike Schneider (links) und Tobias Sennrich vom Breisacher Architekturbüro Sennrich & Schneider.





Legt großen Wert auf das Betriebsklima:
Marco Hin, Inhaber von Hin Feinmechanik.

Kleine Unternehmen

Hin-Feinmechanik

WALDKIRCH. Die Weichen standen bei der Hin-Feinmechanik GmbH schon auf Wachstum, als die Pandemie im vergangenen Frühjahr das Drehbuch änderte. Der Umzug war geplant, das nächste Bearbeitungszentrum bestellt, ein neuer Meister an Bord und der Vertrag mit einem neuen Azubi unterzeichnet. Im Februar 2020 ist das 2014 gegründete Unternehmen in neue Räume in Waldkirch-Kollnau gezogen, hat so seine Fläche auf 650 Quadratmeter verdreifacht. Und trotz Corona stieg die Zahl der Mitarbeiter im vergangenen Jahr um drei auf nun zehn. „Wir sind ins Straucheln gekommen, es war kurz holprig, aber seit Herbst läuft es wieder“, berichtet Gründer und Geschäftsführer Marco Hin. Er will das Geschäft in diesem Jahr stabilisieren und dann weiter wachsen – „gesund, nicht um jeden Preis“. Und vor allem nicht auf Kosten der Mitarbeiter. Der 40-jährige Werkzeugmacher und Maschinenbautechniker hat als Angestellter erlebt, wie wichtig das Betriebsklima und die Wertschätzung der Mitarbeiter sind. „Die Firma ist nur so gut wie die Menschen, die dahinterstehen“, sagt Hin. Diese Philosophie setzt er im eigenen Unternehmen um, und der Erfolg gibt ihm recht. Er muss keine Fachkräfte suchen, sie finden ihn. Nur ein einziges Mal hat er eine offene Stelle inseriert. Ähnlich läuft es mit den Kunden. Die kommen vor allem aus dem Maschinen- und Werkzeugbau,

der Medizintechnik- und Pharmaindustrie. Hin-Feinmechanik baut für sie Prototypen und fertigt kleine Serien in Losgrößen bis etwa 100. Produkte also, bei denen sich keine Serienfertigung lohnt, beispielsweise Schleif-, Biege- oder Zentriervorrichtungen, Montagearme und Schneidkästen. Das Besondere: Das Unternehmen entwickelt, konstruiert und fertigt alles selbst. „Es hat sich herumgesprochen, ohne Werbung“, berichtet Hin. Die bislang einzige Art von Werbung sei die Bewerbung für den Jobmotor gewesen. **kat**



Mittlere Unternehmen

Bauverein Breisgau

FREIBURG. Das Thema bezahlbarer Wohnraum gewinnt, vor allem in Ballungsräumen wie Freiburg, an Bedeutung und damit auch das Angebot von Baugenossenschaften wie des Bauvereins Breisgau. Er zählt rund 5.000 eigene Wohnungen in Freiburg sowie dem gesamten Breisgau und steckte 2020 rund 37 Millionen Euro in Erhalt und Neubau der Wohnungen. Die Zahl der Beschäftigten liegt mittlerweile bei mehr als 120, darunter sind rund 30 Minijobber, vor allem Hauswarte für dezentrale Gebäude. „Unser Produkt wird stärker gefragt, deshalb investieren wir in Nachwuchskräfte“, sagt Jörg Straub, Vorstand der 1899 gegründeten und somit ältesten Freiburger Baugenossenschaft. Weil viele seiner Fach- und Führungskräfte in den kommenden zehn bis fünfzehn Jahren in den Ruhestand gehen, hat der Bauverein 2020 deutlich mehr Auszubildende eingestellt. Jetzt machen fünf statt wie früher ein bis zwei junge Frauen und Männer eine Ausbildung als Immobilienkaufleute und neuerdings auch als Kaufleute für Büromanagement. Zudem arbeiten drei duale Studierende beim Bauverein, der vielen zwar als Baugenossenschaft, wenigen indes als Arbeitgeber bekannt ist. Um das zu ändern und die Stellen zu besetzen, habe man aktiv die Werbetrommel gerührt, berichtet Straub: war auf Jobmessen, in Schulen und hat auch zweisprachig in Frankreich inseriert. Indirekt kam der Genossenschaft dabei sogar Corona zugute. Weil die Menschen angesichts der Pandemie zunehmend auf Werte achten, bekommt der Bauverein mehr Bewerbungen, sagt Straub. Eine Erfolgsgeschichte ist die eines Architekturstudenten aus Aleppo. Den Kontakt vermittelte die Agentur für Arbeit kurz nach der Ankunft des jungen Syers in Freiburg. Er lernte Deutsch, beendete hier sein Studium und entschied sich für die Tätigkeit beim Bauverein. „Unser Alleinstellungsmerkmal ist, dass wir ihm sofort eine Wohnung verschaffen konnten“, sagt Straub. **kat**

Haben die Werbetrommel als Arbeitgeber gerührt: die Bauverein-Vorstände Jörg Straub (links) und Marc Ullrich.



Bilder: Thomas Kurz



Hat trotz Lockdown mehr Auszubildende eingestellt: Öschberghof-Geschäftsführer Alexander Aisenbrey.

Große Unternehmen I Öschberghof

DONAUESCHINGEN. Nach fast fünf Jahren Um- und Ausbau für rund 60 Millionen Euro wollte der Öschberghof 2020 wieder durchstarten: mit neuem Spa und Gourmetrestaurant, ausgebautem Golfplatz und deutlich mehr Zimmern (126 statt 73). Es kam bekanntlich anders, doch für das Donaueschinger Fünf-Sterne-Haus, das Aldi-Gründer Karl Albrecht 1976 als Golfclub samt Superiorhotel gebaut hat, waren Pandemie und Lockdown kein Grund, sein Personalkonzept zu ändern. Im Gegenteil: Die Zahl der Auszubildenden ist sogar noch gestiegen. „Man muss immer vorausschauend arbeiten“, sagt Geschäftsführer Alexander Aisenbrey. Er geht davon aus, dass er viele gute Leute braucht, die dem nach der Öffnung erwarteten Gästeandrang entsprechenden Service bieten. Deshalb hat der Öschberghof alle rund 380 festangestellten Mitarbeiter gehalten. Und deshalb holt er schon jetzt so viele wie möglich aus der Kurzarbeit, damit sie nicht in Lethargie verfallen. Die aktuell 81 Auszubildenden (9 mehr als ein Jahr zuvor) haben durchgehend gearbeitet, beispielsweise im Mitarbeiterrestaurant. Sie absolvieren klassische Ausbildungen als Köche, Restaurant- und Hotelfach- sowie -kaufleute oder auf höhere Gastronomie spezialisierte mit mehr Schule. Einige machen eine kombinierte Variante aus Ausbildung und Studium oder ein berufsbegleitendes Studium, neuerdings auch als Sportökonom. Das Hotel hat passend zum Golfplatz ein umfangreiches Sportangebot, das auch Fußballbundesligisten und -nationalmannschaften gern als Trainingslager nutzen. Wie aber bekommt der Öschberghof seinen Nachwuchs? „Weil wir viel tun“, sagt Aisenbrey. Als Gründungsmitglied des Vereins „Fair Job Hotels“ setzt er auf ordentliche Bezahlung, minutengenaue Arbeitszeiterfassung und einen bunten Strauß an Extras. Die reichen vom Mitarbeiterrestaurant und -wohnungen über Jobräder bis zur Nutzung der hoteleigenen Sport- und Wellnessangebote. Außerdem übernimmt der Öschberghof sämtliche Kosten für Aus- und Weiterbildungen. **kat**

Große Unternehmen II

Linck Holzverarbeitungstechnik

OBBERKIRCH. „Aus rund eckig“: So lautet die ganz kurze Antwort von Michael Baumann auf die Frage, was das von ihm geführte Unternehmen macht. Die etwas längere: „Aus Bäumen Bretter“. Die Linck Holzverarbeitungstechnik GmbH aus Oberkirch fertigt Sägewerks- und Profilieranlagen, etwa fünf pro Jahr. Eine Anlage kostet durchschnittlich zehn bis zwölf Millionen Euro. Kunden sind Sägewerke beziehungsweise Unternehmen, die Holz sägen, weltweit. Laut einem Ranking der Uni St. Gallen ist das Oberkircher Unternehmen Weltmarktführer in diesem kleinen Markt. Weil das Geschäft sehr volatil ist – ein Auftrag weniger bedeutet ein Fünftel weniger Umsatz – legt Baumann großen Wert darauf, die „Kompetenzträger“ zu halten. „Die brauchen wir als Marktführer. Wir wollen kein ‚Hire-and-fire‘-Unternehmen sein“, betont der Geschäftsführer. 315 Mitarbeiter beschäftigt Linck, darunter 23 Auszubildende. Deren Zahl will Baumann steigern, denn zehn Prozent der Belegschaft sind über 60 Jahre alt. Um junge Menschen für gewerbliche Berufe zu begeistern, geht er ungewöhnliche Wege. So stehen zum Beispiel die modernsten Maschinen in der Lehrwerkstatt, und die Azubis haben den einzigen 3D-Drucker in ihrer Obhut. Außerdem zählen je eine Woche in einem österreichischen Lehrsägewerk und im Schwesterunternehmen in Altötting zur Ausbildung. Linck macht fast alles selbst, die Fertigungstiefe ist hoch. „Das ermöglicht uns eine große Flexibilität“, erklärt Baumann. „Wir maßschneidern die Anlagen auf die Kunden zu.“ Das Coronajahr lief gut. Weil Baumann sehr früh so viele Arbeitsplätze wie möglich ins Homeoffice verlegt hatte. Und weil die Auftragsbücher noch voll waren. Vorübergehend kamen weniger neue Aufträge, aber seit Herbst läuft es wieder. Das Geschäft der Kunden boomt, denn Sägewerke bedienen drei Wachstumsmärkte: Holzbau, Verpackungen und Heimwerker. Linck selbst wächst langsam. Schließlich halten die Anlagen durchschnittlich 30 Jahre. **kat**

Konzepte
in der
Pandemie

Will die Kompetenzträger im Unternehmen halten:
Linck-Geschäftsführer Michael Baumann.



KURZ NOTIERT

Die Firma **S. Siedle & Söhne Telefon- und Telegrafengeräte** mit Sitz in Furtwangen hat 2,2 Millionen Euro in ein automatisches Kleinteilelager investiert. Intelligente Roboter unterstützen das neue Lager in Furtwangen. Im Unternehmen ausgebildete Fachlageristen arbeiten an Computerterminals. So ist eine flexible Fertigung und eine schnelle Produktauslieferung gewährleistet, teilt das Unternehmen mit. Die Modernisierung fand bei laufendem Betrieb statt.

Der Placement-Dienstleister **Biema** hat das Gebäude der ehemaligen Bildungsakademie der Handwerkskammer in der Sebastian-Kneipp-Straße in Villingen-Schwenningen übernommen und seine Zentrale von Donaueschingen dorthin verlegt. Die Handwerkskammer Konstanz bleibt als Mieter mit einer Außenstelle im Gebäude präsent. Neben Räumen für die Mitarbeiter von Biema sind dort auch sogenannte Co-Working-Bereiche und Büroarbeitsplätze entstanden, die noch vermietet werden sollen. Für den Erwerb der Immobilie hat das Unternehmen einen moderaten siebenstelligen Betrag investiert. Biema bietet Coaching, Beratung sowie Training im beruflichen Kontext an. Weitere Standorte gibt es in Rottweil und Singen.

Besonderer Auftrag für die **Dotscene GmbH**: Das Freiburger Start-up hat im März den Schiefen Turm von Pisa mit seinem selbst entwickelten mobilen 3D-Laserscanner von innen und außen gescannt. Die Messdaten hat das Museum Opera della Primaziale Pisana erhalten. Chefrestaurator Anton Sutter: „Das Zusammenspiel mittelalterlicher Baukunst mit modernster Technik ist faszinierend und trägt dazu bei, dass wir immer besser verstehen, wie damals gearbeitet wurde.“ Dotscene wurde 2016 gegründet und ist auf die Überführung komplexer Umgebungen in 3D-Modelle mit eigener Hard- und Software spezialisiert. 2020 hat das Unternehmen das Freiburger Münster von innen gescannt.

Das Hightech-Unternehmen **Montratec** investierte an seinem Firmenstandort Niedereschach in einen neuen Maschinenpark. „Mit dieser umfangreichen Maschineninvestition und der schrittweisen Umstellung auf Serienproduktion vor Ort bauen wir die Fertigungstiefe aus und festigen den Standort“, so Sven Worm, Vorsitzender der Geschäftsführung. Angeschafft wurde ein Highch-Fräs-, Dreh- und Bearbeitungszentrum der DMG Mori AG. Montratec beschäftigt rund 140 Mitarbeiter in Niedereschach.

Beispiele für Außenwerbung: auf Straßenbahnen und an Haltestellen.



Hund Möbelwerke: Ein Viertel weniger Umsatz Ausbau trotz Einbußen

BIBERACH. Wie schon Ende des Jahres prognostiziert, ist der Umsatz der Hund Möbelwerke 2020 um rund ein Viertel zurückgegangen. Der Schwarzwälder Büromöbelhersteller setzte 2020 etwas über 20 Millionen Euro um. 2019 waren es knapp 28 Millionen Euro gewesen. Den Umständen des Coronajahres entsprechend ist man mit diesem Geschäftsabschluss zufrieden. „Die bessere Auftragslage im dritten und vor allem vierten Quartal konnte die Umsatzrückgänge im Frühjahr und Sommer abmildern, aber nicht mehr ausgleichen“, sagt André Hund, der sich die Geschäftsführung des 1919 gegründeten Familienunternehmens mit Hendrik Hund teilt. Nichtsdestotrotz geht das Investitionsprogramm in diesem Jahr weiter. Am Hauptsitz im badischen Biberach und im fränkischen Sulzdorf, wo die Möbelmontage angesiedelt ist, sollen bis Ende 2021 acht Millionen Euro – verteilt auf drei Jahre – verbaut worden sein. In Sulzdorf wurde im Frühjahr eine automatisierte Montagelinie für Container und Arbeitsschränke in Betrieb genommen. Und in Biberach wird Mitte des Jahres eine neue Vorfertigung installiert, die eine deutlich größere Dekorauswahl erlaube. **ine**

Werbeservice Südwest wird 50 Spezialist für Außenwerbung

FREIBURG. Plakate, Busse und Straßenbahnen sind die klassischen Träger von sogenannter „Out of home“-Werbung. Heute gibt es viele andere Formen wie hinterleuchtete Poster oder digitale Screens. Was für welche Kampagnen am geeignetesten ist, wie Außenwerbung geplant und realisiert wird: Damit beschäftigt sich der Werbeservice Südwest GmbH (WSSW) seit 50 Jahren. Er wurde 1971 als Tochterunternehmen der Freiburger Schiffmann-Gruppe gegründet, agiert aber „ganz eigenständig und betreut die Kunden immer nach Kampagnenziel“, sagt Geschäftsführerin Vivian Schiffmann. Das heißt: Der WSSW kauft im Auftrag seiner Kunden Flächen für Außenwerbung ein – regional und bundesweit. Auch bei den auf Verkehrs- und Außenwerbung spezialisierten Schwesterfirmen, die in Freiburg und sieben anderen Städten präsent sind. Natürlich gibt es dann auch Überschneidungen bei Kunden. Der Europa-Park und die Staatsbrauerei Rothaus stehen beispielsweise auf beiden Referenzlisten. Der Umsatz des WSSW liegt im einstelligen Millionenbereich. Er hatte sich in den zurückliegenden Jahren positiv entwickelt, ist aber im Coronajahr um ein Drittel eingebrochen. Außenwerbung profitiert von der wachsenden Mobilität. Sie lässt sich nicht wegklicken. Die Agentur beschäftigt drei Mitarbeiter und „hoffentlich ab Herbst einen Azubi“, so Schiffmann. Die ganze Schiffmann-Gruppe zählt rund 60 Mitarbeiter. **kat**



Cryptshare wächst mit steigendem Datenschutz Informationen sicher transportieren

FREIBURG. Wenn Labore bundesweit ihre Coronatest-ergebnisse dem Robert-Koch-Institut (RKI) übermitteln, dann sind diese Daten dabei mit einer Sicherheitslösung aus Freiburg geschützt. Das Programm „Cryptshare“ der gleichnamigen AG sorgt dafür, dass sensible Informationen und große Datenmengen sicher elektronisch versandt werden können. Das RKI nutzt Cryptshare gleichermaßen wie viele große Kliniken und Unternehmen, Ministerien, Kommunen und Behörden. Insgesamt zählt das Freiburger Unternehmen mehr als vier Millionen lizenzierte Nutzer in rund 30 Ländern. Etwa zwei Drittel des Umsatzes erzielt Cryptshare in Deutschland, Österreich und der Schweiz, rund 30 Prozent in den Beneluxländern und Skandinavien, den Rest außerhalb Europas. In den Niederlanden sind die Freiburger Marktführer bei Kunden aus dem öffentlichen Sektor und auch hierzulande in diesem Bereich stark.

Cryptshare startete im Jahr 2000 als Softwaretochter der Connect Computer & Netzwerktechnik GmbH, einem klassischen Systemhaus, allerdings unter anderem Namen. Anfangs hieß das Unternehmen Connect Software AG und war auch auf Softwareentwicklung für Kunden wie Edeka oder Essilor ausgerichtet. Dabei musste es immer wieder Daten transportieren, erst vom Kunden, später die fertige Software, vor allem per CD. Aus dem Wunsch nach einem sicheren elektronischen Datentransfer heraus entstand die Idee für Cryptshare. Anfangs nutzte man sie nur für die eigenen Zwecke. Firmengründer Dominik Lehr erkannte aber das Potenzial, übernahm die Connect-Tochter und startete 2010 neu unter dem Namen Befine Solutions AG. Erst seit 2019 heißt das Unternehmen wie sein bekanntestes Produkt: Cryptshare.

„Sichere Lösungen gibt es viele. Unser Alleinstellungs-



Matthias Kess
Technischer Vorstand
Cryptshare AG



Ingrid Hagen
Vertriebsleiterin
Cryptshare AG

merkmal ist, dass wir auch anwenderfreundlich sind“, wirbt Matthias Kess, der technische Vorstand (CTO). Wer die Sicherheitslösung nutzen möchte, brauche dafür keine besonderen Voraussetzungen, es reiche ein Browser. Immer mehr Nutzer setzen auf Nummer sicher, zumal in den vergangenen Jahren die rechtlichen Vorgaben verschärft wurden. Stichwort: Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), die seit Mai 2018 die Verarbeitung personenbezogener Daten in Europa regelt. „Das hat einen Riesenschub bei uns ausgelöst“, berichtet Kess. Die Zahl der Beschäftigten hat sich seither mehr als verdreifacht. Aktuell zählt das Unternehmen rund 70 Mitarbeiter am Hauptsitz in Freiburg, bundesweit im Vertrieb sowie in den Niederlassungen in den Niederlanden und Großbritannien. Das Gebäude in der Schwarzwaldstraße mit seinen rund 800 Quadratmetern Bürofläche, das Cryptshare erst Ende 2017 bezogen hat, wird – wenn alle Mitarbeiter vor Ort und nicht wie derzeit im Homeoffice arbeiten – bald schon wieder knapp. In zwei bis drei Jahren steht wohl der nächste Umzug an.

Der Umsatz hat sich ähnlich entwickelt. 2019 lag er bei rund sechs Millionen Euro und hätte vergangenes Jahr einen weiteren Sprung machen sollen. Zwanzig Prozent Plus hatte die neue Vertriebschefin (CSO) Ingrid Hagen geplant. Doch dann kam Corona, und der Vertrieb gestaltete sich äußerst zäh. Geschäftspartner verschwanden ins Homeoffice, Projekte wurden verschoben. Am Ende landete man 2020 bei einer schwarzen Null – „den Umständen entsprechend sind wir damit zufrieden“, sagt Hagen. Die nicht realisierten Zuwächse würde sie gerne dieses Jahr nachholen – „der Markt reagiert wieder positiv, aber wir sind natürlich vorsichtig.“

kat

ESM Automatisierungs- und Energietechnik GmbH wächst um zehn Prozent Software für Mörtelanlage in Indonesien

MERDINGEN. Besonderer Auftrag für die ESM Automatisierungs- und Energietechnik GmbH: Das Unternehmen aus Merdingen ist am Bau einer Trockenmörtelanlage in der indonesischen Hauptstadt Jakarta beteiligt. ESM liefert die Software für die Steuerung der Anlage, die aus Kalk und Sand 375.000 Tonnen Mörtel pro Jahr herstellen und so zwölf Prozent des in Indonesien benötigten Stoffes liefern soll. Das Auftragsvolumen beträgt eine halbe Million Euro. Neben der Steuerungssoftware planten und montierten ESM-Mitarbeiter die über 15 Meter langen Schaltschränke sowie 15 Verteilerkästen für das Mörtelwerk. Einer der Beschäftigten war im März vor Ort, um die Anlage in Betrieb zu nehmen, berichtete Geschäftsführer Ernst Seger, der das Unternehmen 1998 mit Martin Müller gegründet hat. 16 Mitarbeiter sind beschäftigt, darunter ein Azubi und ein dualer Student. Vier weitere Mitarbeiter sollen folgen.

ESM ist zum einen auf die Hard- und Softwareprogrammierung von Sand- und Kiesan-



lagen bei deren Neu- und Umbau sowie die Datenbankvernetzung innerhalb der Anlagen spezialisiert. Das zweite Standbein, der Bau von Schaltschränken, wurde seit dem Umzug in den Neubau in Merdingen im Jahr 2011 gestartet und sukzessive erweitert. Inzwischen sind fünf Mitarbeiter in diesem Bereich beschäftigt. Drittes Standbein sind Elektroinstallationsarbeiten. Die Softwareprogrammierungen für den Anlagenbau machen den größten Teil des Umsatzes aus. Ernst Seger berichtet von einem Umsatzwachstum von zehn Prozent im Jahr 2020 im Vergleich zu 2019.

In Indonesien war das Unternehmen zuvor noch nie tätig. Bislang haben die Mitarbeiter – neben Deutschland – bereits in Russland, Ungarn, Schweden, Dänemark und der Schweiz Anlagen in Betrieb genommen. Ernst Seger setzt nicht nur auf internationale Projekte. Er möchte künftig auch am Oberbau aktiver werden. **mae**

Blick in die Mörtelanlage in Indonesien. Die Merdinger Firma ESM hat die Steuerungssoftware dafür geliefert.

Dunkermotoren übernimmt EGS Automation

„Die jeweiligen Kompetenzen gestärkt“

BONNDORF/DONAUESCHINGEN. Die Dunkermotoren GmbH aus Bonndorf hat die EGS Automationstechnik GmbH aus Donaueschingen samt ihrer 54 Mitarbeiter übernommen. Letztere firmiert nun als EGS Automation, bleibt aber rechtlich eigenständig am Standort Donaueschingen bestehen. „Für beide Geschäftsführer stellt die Akquisition eine einmalige Chance dar, die Kompetenzen des jeweiligen Unternehmens weiter zu stärken“, heißt es in einer Pressemitteilung. Dunkermotoren verstärkte seine Kompetenz in der Automatisierungstechnik. Für EGS Automation würden sich nun Zugänge zur Antriebstechnik erschließen, die für die Roboterlösungen des Unternehmens ein wichtiger Bestandteil seien, sowie weitere Marktzugänge. Außerdem bleibe sein Lebenswerk erhalten, so Robert Eby. Eby hatte EGS 1996 gegründet und drei Jahre später ein roboterbasiertes Palettier- und Beladesystem auf Basis eines Yaskawas Roboters auf den Markt gebracht. Heute wird es unter dem Namen Sumo Multiplex verkauft, und auch Roboter von Kuka und Epson werden verbaut. Dunkermotoren gehört zum US-amerikanischen Ametek-Konzern, ist Weltmarktführer für integrierte bürstenlose DC-Servomotoren und bietet rotative und lineare Antriebslösungen von einem bis 4.000 Watt an. Weltweit sind circa 1.200 Mitarbeiter beschäftigt.



Robert Eby (links), Geschäftsführer EGS Automation, und Uwe Lorenz, Geschäftsführer Dunkermotoren, besiegeln die Übernahme von EGS.

Seit verganginem Jahr verschmilzt Dunkermotoren mit dem italienischen Schwesterunternehmen MAE, das auf Schrittmotoren und Gebläse spezialisiert ist, organisatorisch zu einer Einheit. Dunkermotoren hat 2020 in der Gruppe (inklusive MAE, ohne EGS) über 300 Millionen Euro umgesetzt und damit etwas weniger als im Vorjahr. Für 2021 rechnet das Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 320 Millionen Euro in der Gruppe (mit MAE und EGS) und folglich damit „dass wir die Umsatzrückgänge von 2020 voraussichtlich überkompensieren werden“. **mae**

Yachtschule Stoll-Spittler expandiert und erweitert Geschäftsführung

Mehr Kurse, Segeltörns und dritter Standort

LÖRRACH. Die Yachtschule Stoll-Spittler ist auf Wachstumskurs: Die Nachfrage nach Kursen für Sportbootführerscheine ist in den vergangenen drei Jahren um rund 40 Prozent gestiegen, die nach Segeltörns um circa 25 Prozent. Vor allem seit der Fusion der Yachtschule Spittler aus Lörrach mit der Yachtschule Stoll aus Freiburg vor drei Jahren entwickelt sich das Unternehmen laut der Geschäftsführung rasant: Von 2018 auf 2019 stieg der Umsatz um 50 Prozent. Vergangenes Jahr legte er erneut zu, diesmal um 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Als einen weiteren Grund dafür nennt das Unternehmen die Coronapandemie, verbunden mit dem Bedürfnis nach einem sicheren Urlaub.

Der 63-jährige Roland Mannhardt hatte die Yachtschule Spittler vor 15 Jahren vom Unternehmensgründer Kurt Spittler übernommen, 2018 dann auch die Freiburger Yachtschule Stoll. An der Unternehmensspitze unterstützt Mannhardt seit der Fusion Pascal Richard (44). Aus dem Duo ist nun ein Trio geworden: Seit Januar ist Dominik Zawadski (46) weiterer Geschäftsführer. Mit ihm ist auch der dritte Standort Lahr dazugekommen. In diesen wurden inklusive Kursräume rund 3.000 Euro investiert.

Die Yachtschule bietet nun in Lörrach, Ebringen bei Freiburg sowie in Lahr Ausbildungskurse für Motorboot- und Segelführerscheine an. Seit vergangenem Frühjahr findet die Theorie allerdings ausschließlich online statt. Das Gros der Kurse entfällt mit 85 Prozent auf Motorboote. Dazu kommen Spezialkurse zum Beispiel zu Schiffsmotoren oder Medizin an Bord sowie Skippertrainings. Zwischen 200 und 250 Frauen und Männer haben seit 2018 pro Standort und Jahr die Kurse besucht. Der Praxisteil findet auf dem Rhein bei Lörrach und Breisach statt, wo auch die Ausbil-



Bild: privat

Segelurlaub mit der Yachtschule Stoll-Spittler vor Palma de Mallorca.

ungsflotte des Unternehmens im Hafen liegt. In diese werde stetig investiert, so Mannhardt. Außerdem hat die Yachtschule dieses Jahr für 25.000 Euro ein Motorboot mit 175 PS angeschafft. Das vermietet sie zwischen Mai und September an Hobbykapitäne mit entsprechendem Führerschein, die damit von Breisach aus den Rhein erkunden können.

Auch das zweite Standbein des Unternehmens, die Segeltörns im Mittelmeer, legten seit der Fusion zu. 25 bis 30 Mitsegel- und Familientörns werden zwischen März und September angeboten. Dafür kooperiert die Yachtschule mit der Lörracher Justina Yachting GmbH. Die Yachtschule Stoll-Spittler beschäftigt drei feste Mitarbeiter, einen Minijobber. Für die Segeltörns arbeitet sie mit fünf freischaffenden Skippern zusammen. **mae**

Der Anbieter von Teamevents Bitou hat sich in der Krise neu aufgestellt

Digital oder hybrid statt präsent

MALTERDINGEN. Erst volle Auftragsbücher und ein Wachstum von 20 Prozent - und dann beinahe über Nacht Stornierungen, keinerlei Umsatz, dafür Kurzarbeit und Kredite. Von diesem Auf und Ab in den ersten Monaten des Jahres 2020 berichtet Joachim Grittmann, Geschäftsführer des im Jahr 2003 gegründeten Anbieters für Events und Teamtrainings Bitou aus Malterdingen. Grittmann reagierte und stellte sein Unternehmen neu auf. Aus den Präsenzveranstaltungen und -teambuildings entwickelte der Unternehmer Online- oder Hybridangebote - je nach Zahl der Teilnehmer und Coronainzidenz. Die Onlineweihnachtsfeiern, so berichtet er, waren bereits Anfang November ausgebucht. Im November und Dezember hätten die Umsätze wieder 50 Prozent des Vorjahres erreicht.

In der Zwischenzeit hatte Grittmann sein Unternehmen auch organisatorisch umgebaut: Aus dem Betrieb mit einem Hauptsitz und fünf Niederlassungen in ganz Deutschland sowie insgesamt 30

Mitarbeitern sind drei Gesellschaften geworden: die Bitou GmbH, die Bitou Süd GmbH (beide mit Sitz in Malterdingen) und die Bitou Nord GmbH in Elmshorn bei Hamburg. Grittmann führt weiterhin die Geschäfte der Bitou GmbH. Die anderen beiden agieren nach seinen Worten „als flexible, eigenständige Gesellschaften, die den jeweils regionalen Markt im Blick behalten und nah am Kunden sind“. Die Geschäfte von Bitou Süd führt Felix Neugebauer, die von Bitou Nord Sebastian Otte. Beide Unternehmen seien mit ihren jeweils rund 20 Onlineangeboten für Teams erfolgreich am Markt. Zehn Mitarbeiter sind nun insgesamt beschäftigt, die Kurzarbeit wurde beendet. Grittmanns Resümee nach einem Jahr Corona: „Es ist Licht am Ende des Tunnels. Bitou hat sich erneuert und ein wesentlich besseres und innovativeres Angebot als vor Corona.“ Insgesamt verbuchte Bitou 2020 einen Umsatzrückgang von 50 Prozent. Für 2021 erwartet Grittmann einen Umsatz von 75 Prozent des Jahres 2019. **mae**

KURZ NOTIERT

Die **Aesculap AG** mit Sitz in Tuttlingen hat die Mehrheit an der **Schölly Fiberoptic GmbH** in Denzlingen übernommen. Die Familie Schölly bleibt wesentliche Gesellschafterin, heißt es in einer gemeinsamen Pressemitteilung der beiden Medizintechnikunternehmen. Die seit 1989 bestehende Zusammenarbeit im Bereich der endoskopischen Visualisierung werde fortgesetzt und intensiviert. Zu Beginn formierte sich diese im Joint Venture Aesculap Fleximed GmbH, 1998 stieg Aesculap als Gesellschafterin bei Schölly ein. Auch künftig führen Firmengründerin Regula Schölly sowie die Geschäftsführer Holger Reinecke und Mirko Beiser die Geschäfte von Schölly. Die Geschäftsausrichtung bleibt ebenfalls bestehen: Schölly ist auf Engineering und Produktion von Visualisierungssystemen für die Geschäftsfelder Medical Endoscopy und Visual Inspection spezialisiert.

Die **Schurter GmbH** hat an ihrem Sitz in Endingen einen Messplatz für elektromagnetische Verträglichkeit (EMV) eingerichtet. Inklusiv Messequipment wurden rund 60.000 Euro investiert. Damit möchte Schurter laut Pressemitteilung „die Kunden aufgrund der pandemiebedingten Reisebeschränkungen optimal mit entwicklungsbegleitenden Messungen betreuen können“. Sonst wurden leitungsgebundene Messungen und Entstörungen elektrischer Anlagen mit einer mobilen Messstation bei den Kunden durchgeführt. Sie werden für die CE-Konformitätserklärung verlangt. Schurter ist ein Schweizer Familienunternehmen und nach eigenen Angaben führender Hersteller für die Elektronikindustrie. 170 der 2.000 Beschäftigten arbeiten in Endingen. Dort werden Eingabesysteme für unterschiedliche Branchen und Anwendungen entwickelt, produziert und vermarktet.

Auf dem Gelände der **Spedition Wildt** in den Wolfsmatten in Ettenheim wurde die bisherige Diesel-Tankstelle um eine öffentliche Tankstelle für den Antrieb mit Flüssiggas (Liquefied Natural Gas, LNG) für Lkw ergänzt. Betreiber ist die Firma Alternoil aus Steinfeld in Niedersachsen, die die Tankstelle für ungefähr eine Million Euro errichtet hat. Dies teilte Rolf Wildt, Inhaber der Spedition Wildt, mit. Für ihn ist die Flüssiggastankstelle für Lkw „ein weiterer Schritt in Richtung umweltfreundlicher Transport“. In Deutschland gibt es laut der Pressemitteilung zurzeit 42 LNG-Tankstellen, die südlichste liege nun in Ettenheim. Wildt hat damit begonnen, seinen Fuhrpark auf die neue Technik umzustellen. 13 der 53 Fahrzeuge fahren bereits mit Gas.

**Viktor Maybach feiert 25-Jähriges
Erst Werbeagentur, jetzt
auch Leuchtengalerie**

MÜLLHEIM. Die Zentrale von Viktor Maybachs unternehmerischem Wirken sitzt heute, wie schon zur Gründung, in Müllheim. Gleichwohl hat sich in den vergangenen 25 Jahren viel getan: 1996 eröffnete der Schriftsetzer und Lithograf, der nach seiner Ausbildung erst Kunst und dann visuelle Kommunikation mit dem Schwerpunkt Grafikdesign und Fotografie studiert hatte, in Müllheim die Werbeagentur „Laboratorium für Kommunikation“.

Damals lag der Schwerpunkt auf Printmedien, zwei Jahre später kam die Werbetechnik hinzu. Maybach plant und realisiert seitdem Leitsysteme in größeren Unternehmen, fertigt die Beschriftungen von Schaufenstern kleinerer Ladengeschäfte, aber auch für Fahrzeuge sowie Firmenschilder für Büros und montiert Glasdekorfolien auf Fenster und Türen. Später kam der Plakat- und Kunstdruck auf den damals neuen Digitaldruckmaschinen hinzu. „Die technischen Entwicklungen stellen immer neue Herausforderungen an Unternehmen, an die man sich permanent anpassen muss“, sagt der 53-Jährige. Als Beispiele nennt er das Internet und damit einhergehend die Programmierung von Content-Management- und Shopsystemen sowie von Homepages, was das Unternehmen seit 1999 anbietet.

Zwischen 2006 bis 2017 betrieb Viktor Maybach zudem die Eventagentur Imagetest. Er organisierte Messen und Veranstaltungen wie die „EnerBa“ in Müllheim und die Immobilienmesse Markgräflerland. Die Messebranche wandelt sich seit Längerem, Kunden informieren sich immer mehr im Internet, berichtet Maybach. Daher orientierte auch er sich neu und eröffnete im Jahr 2015 in Badenweiler die Galerie Maybach. Im Januar 2019 kam ein Showroom in Staufen hinzu. „Hier fand meine Passion, Kunst mit Beleuchtung zu kombinieren, schnell große Resonanz“, sagt er. Maybach bietet dort ausgefallene Designleuchten an. Seine Besonderheit sei das große Sortiment, berichtet er. Maybach hat über 5.000 Leuchten von rund 70 Manufakturen im Angebot. Außerdem bietet er seinen Kunden Lichtberatung bei ihnen zu Hause. Seine Werbeagentur und das Büro für Lichtplanung betreibt der Unternehmer nach wie vor in Müllheim. Sein Aushängeschild ist aber die Galerie in Staufen. **sum**

Viktor Maybach in seiner Galerie in Staufen.





Andree Morgenthaler im VCM-Lager. Das Unternehmen lässt Möbel für drinnen und draußen produzieren und verkauft diese unter anderem über Discounter.

VCM wächst mit Onlinevertrieb von Möbeln Umsatz mehr als verdoppelt

ENDINGEN. Der Besprechungstisch steht im Pausenraum, und der war bis vor Kurzem noch das Chefbüro. Bei der VCM Morgenthaler GmbH in Endingen ist Improvisation und Zusammenrücken angesagt, denn das Unternehmen ist in den zurückliegenden zwölf Monaten kräftig gewachsen. Der Umsatz hat sich mehr als verdoppelt (die absolute Höhe publiziert VCM nicht), und die Zahl der Mitarbeiter ist um 40 auf jetzt gut 200 gestiegen. Deshalb wurde im Februar ein weiterer Standort in Riegel in Betrieb genommen, und ab Mai entsteht für anderthalb bis zwei Millionen Euro ein neues Logistik- und Verwaltungsgebäude in Endingen, das voraussichtlich Ende des Jahres fertig sein soll. Es wird das sechste VCM-Gebäude sein. Bis dahin behilft man sich mit Bürocontainern.

Was macht das Unternehmen, dass es derart wächst? „Man findet unsere Produkte in unzähligen Werbeprospekten“, sagt Andree Morgenthaler, geschäftsführender Gesellschafter in zweiter Generation. Mit ihren rund 2.000 Artikeln – Stühle, Tische, Schränke, Regale und viele andere Möbel im günstigeren Preissegment – beliefert VCM beispielsweise Norma, Lidl, Netto, Real und Rewe sowie Baumärkte. Zu den Kunden zählen zudem Versandhäuser und B2B-Händler wie Printus. Ein Grund für das starke Wachstum in der Pandemie: VCM erzielt drei Viertel des Umsatzes im E-Commerce, wobei der eigene Shop daran den kleinsten Anteil hat. Denn auch bei den großen Plattformen wie Amazon und Ebay sind VCM-Produkte erhältlich. Und die Discounter vertreiben ihr Non-Food-Sortiment weitestgehend online. „Wir waren mit dabei, als die Discounter ins Internet gegangen sind“, erklärt Morgenthaler. Heute sei das Unternehmen eine „Vertriebsmaschine“.

Gestartet ist es vor etwas mehr als 40 Jahren dagegen als Produzent von Videocassetten, daher auch die Abkürzung VCM. Unternehmensgründer waren Andree Morgenthalers Eltern Margot und Engelbert. Zu ihrem Sortiment zählten auch Aufkleber für die Kassetten, diese Spezialisierung sicherte über viele Jahre die Existenz neben Branchenriesen wie TDK. Je stärker Videocassetten von DVDs, Festplattenrekordern und schließlich Onlinediensten verdrängt wurden, desto mehr verlagerte VCM seinen Schwerpunkt auf andere Produkte. Das begann Mitte der 1990er-Jahre mit Regalen für Videocassetten und CDs, es folgten TV-Möbel und schließlich alle möglichen Möbel für drinnen und draußen. Anfangs betrieben die Morgenthalers dafür eine eigene Produktion im Münsterland, gaben diese aber auf, um das Sortiment vergrößern zu können. Heute lassen sie exklusiv bei etwa zwei Dutzend mittelständischen Fabriken in Osteuropa und China fertigen. Diese haben, um mit der enorm gestiegenen Nachfrage Schritt zu halten, vergangenes Jahr in Maschinen investiert und zusätzliche Schichten aufgebaut.

Bei VCM wird es mit dem Wachstum weitergehen. „Wenn man einmal erfolgreich im E-Commerce ist, kann man das eigentlich auf jedes Produkt ausweiten“, erklärt Andree Morgenthaler. „Wenn wir spannende Themen sehen, setzen wir die um.“ So hat er gerade die Prinzstark GmbH gegründet, einen Onlinehandel für Farben und Lacke. Außerdem wird demnächst in den Niederlanden eine Niederlassung für die Beneluxländer eröffnet. Ein knappes Drittel seiner Produkte verkauft VCM außerhalb Deutschlands, etwa in Frankreich, Österreich und der Schweiz, Tschechien, Spanien und Skandinavien. **kat**

Marquardt profitiert von steigender Nachfrage nach Elektrofahrzeugen Weniger Minus als die Branche

RIETHEIM-WEILHEIM. Die Marquardt-Gruppe hat vergangenes Jahr einen Umsatz von rund 1,2 Milliarden Euro erwirtschaftet, was einem Rückgang von etwa 13 Prozent entspricht. Damit hat sich der Mechatronikspezialist nach eigenen Angaben 2020 besser entwickelt als die weltweite Automobilproduktion, die um 16 Prozent zurückging. „Dank eines guten vierten Quartals und früh eingeleiteter Gegenmaßnahmen konnte die Gruppe die Auswirkungen der Coronakrise begrenzen“, heißt es in der Pressemitteilung zum Geschäftsjahr 2020. Marquardt erzielt knapp 80 Prozent seines Umsatzes im Geschäftsbereich Automotive,

unter anderem mit sogenannten Fahrberechtigungs-systemen wie Zündschlüsseln oder Türgriffsensoren. Ein wichtiger Kunde ist Daimler.

Während das klassische Automotivgeschäft 2020 schwächelte, profitierte Marquardt von der steigenden Nachfrage nach E-Autos. Der Pressemitteilung zufolge konnte das Unternehmen im Segment Elektromobilität deutliche Zuwächse verbuchen, der Umsatz mit Batteriemanagementsystemen habe sich vergangenes Jahr mehr als verdoppelt. Um hier weiter wachsen zu können, hat das Unternehmen Anfang dieses Jahres den neuen Geschäftsbereich „Power and Energy Solutions“ gegründet und darin die Aktivitäten in Sachen Elektromobilität gebündelt. Positiv habe sich 2020 auch das Geschäft mit Sensorik und Bedienelementen für Haus- und Heizgeräte sowie mit Steuerungen für Akkuwerkzeuge entwickelt. Zudem ist Marquardt in die Produktion von Schutzmasken eingestiegen. Seit Sommer 2020 entstehen in Rietheim-Weilheim FFP2- und medizinische Gesichtsmasken. Zu den Kunden zählen Krankenhäuser, Rehakliniken, Alten- und Pflegeheime, Apotheken, Regierungen, Behörden sowie Unternehmen. Investiert hat die Firmengruppe auch an ihrem indischen Standort Pune, wo ein neues Forschungsgebäude für 400 Ingenieure entstanden ist. Und im thüringischen Ichttershausen hat Marquardt die Produktions-, Logistik- und Verwaltungsfläche verdreifacht. Zehn Prozent des Umsatzes hat das Unternehmen 2020 in Forschung und Entwicklung gesteckt.

Zum Jahresende 2020 beschäftigte Marquardt rund 10.600 Männer und Frauen in 20 Niederlassungen auf vier Kontinenten (2019: 10.500). In Deutschland waren es zum gleichen Zeitpunkt 2.500 Beschäftigte – 200 weniger als ein Jahr zuvor. **ine**

Herstellung von Batterie-managementsystemen bei Marquardt. In diesem Segment konnte der Mechatronikspezialist seinen Umsatz verdoppeln, insgesamt sank er um 13 Prozent.



Mediclin: Auslastung, Umsatz und Ergebnis sinken Die Spuren der Pandemie

OFFENBURG. Die Coronapandemie hat ihre Spuren in der Bilanz der Mediclin AG hinterlassen – trotz staatlichen Schutzschirms sowie Zuschüssen der Krankenkassen und Rentenversicherungen. Der Umsatz des Klinikbetreibers, dessen Verwaltungszentrale ihren Sitz in Offenburg hat, ist vergangenes Jahr um zwei Prozent oder 13,2 Millionen auf 659,9 Millionen Euro zurückgegangen (2019: 673,1 Millionen Euro). Das Konzernbetriebsergebnis sank um mehr als 99 Prozent, von 22,4 Millionen Euro (2019) auf 151.000 Euro im vergangenen Jahr. Der Grund: Vor allem im ersten Halbjahr 2020 wurden – sowohl in den Akutkliniken als auch in den Rehabilitationseinrichtungen – Kapazitäten für Coronapatienten freigehalten. Im zweiten Halbjahr fuhr man den Betrieb zwar wieder langsam hoch und die Auslastung stieg. Allerdings dämpften die zum Jahres-

ende wieder stark steigenden Infiziertenzahlen und die Zurückhaltung der Menschen die Erholung. So sank die Auslastung im Jahresdurchschnitt auf 74 Prozent (2019: 88 Prozent).

Für das laufende Jahr erwartet Mediclin einen ähnlichen Verlauf wie 2020 – wiederum abhängig vom Pandemiegeschehen und von den Schutzschirmleistungen. Die Vorstände Volker Hippler (Vorsitz) und Tino Fritz (Finanzen) forderten bei der Präsentation des Geschäftsberichts verbindliche Zusagen seitens der Politik, vor allem hinsichtlich der Rehabilitation. Die bisherigen Zahlungen reichten nicht aus.

Mediclin betreibt deutschlandweit 35 Kliniken, 7 Pflegeeinrichtungen und 10 medizinische Versorgungszentren mit zusammen rund 8.350 Betten und 10.300 Beschäftigten beziehungsweise 7.471 Vollzeitstellen. **ine**

Kleider Müller in Donaueschingen

Neuer Laden als Azubiprojekt

DONAUESCHINGEN/SCHWENNINGEN. Ein neues Modegeschäft in der Pandemie: Der Laden am Rand der Donaueschinger Innenstadt ist Karl-Heinz Müllers Versuch, seine Auszubildenden zu beschäftigen. Der 58-Jährige führt als einer von fünf Geschäftsführern der Karl Müller GmbH & Co. KG den Schwenninger Standort des Familienunternehmens, den es seit 1968 gibt. 30 Beschäftigte arbeiten dort normalerweise, darunter 6 Auszubildende. Seit Beginn des zweiten Lockdowns im Dezember hatten die wenig zu tun, konnten aber nicht einfach in Kurzarbeit geschickt werden. Deshalb kam Müller das Angebot des Gebäudeeigentümers, der Stiftung St. Martin, die leer stehenden Geschäftsräume in der Donaueschinger Josefstraße zu übernehmen, gerade recht. Zumal man sich auf eine umsatzbezogene Miete einigte. „Sie hatten ja nichts zu tun“, sagt Müller. „Die Prüfungsaufgaben, mit denen wir uns beschäftigten, hatten alle satt.“ Seit Anfang des Jahres konnten die fünf jungen Damen und der eine junge Herr stattdessen den neuen Laden einrichten und gestalten. Dafür nutzten sie das Equipment vom Messestand – das wird gerade ohnehin nicht gebraucht. Am 8. März, als der Einzelhandel wieder öffnen durfte, ging ihr Geschäft an den Start. Die ersten Wochen liefen gut, auch mit Terminshopping. Doch seit Ostern ist wenig los.

Kleider Müller ist auf festliche Mode spezialisiert, für Hochzeit, Kommunion und Konfirmation, Abi- und Abschlussball. Das Besondere: Das Angebot deckt die ganze Familie ab. „Von der Braut bis zum Blumenkind“, verdeutlicht Karl-Heinz Müller. Doch aufgrund dieser Ausrichtung spürt der nach eigenen Angaben größte Hochzeitsausstatter Baden-Württembergs die Pandemie ganz besonders. Denn seit mehr als einem Jahr finden Feiern nicht oder nur in kleinem Rahmen statt. Um 50 Prozent ist der Umsatz vergangenes Jahr eingebrochen, berichtet Müller. Und 2021 laufe bislang auch fatal. Das 1927 von seinem Großvater gegründete Unternehmen hat seinen Hauptsitz in dem kleinen Städtle Geislingen bei Balingen im Zollernalbkreis, seinerzeit eine Hochburg der Textilindustrie. Es war ursprünglich eine Kleiderfabrik, die Herrenhosen, Hosenträger und Ledergürtel produzierte. Seit



Mitte der 1950er-Jahre ist Kleider Müller ein reiner Handelsbetrieb. Das Unternehmen, das Karl-Heinz Müller zusammen mit zwei Brüdern und zwei Cousins in dritter Generation führt, betreibt außer Geislingen und Schwenningen einen dritten Standort in Gundelsheim (Landkreis Heilbronn). Insgesamt beschäftigt der Modehändler 180 Mitarbeiter.

Die zehn Jahre vor der Pandemie liefen gut, berichtet Karl-Heinz Müller. Der Umsatz stagnierte – im stationären Modeeinzelhandel ist das durchaus ein Erfolg. 2020 und 2021 verdienten sie kein Geld, sagt Müller, ist sich aber sicher: „Wir werden die Krise aussitzen, wir kommen da durch.“ Das Unternehmen habe Rücklagen – auch, weil ein am Hauptsitz geplantes Neubauprojekt an der Genehmigung scheiterte. Größere Sorgen bereitet ihm die Frage, wie sie der Konkurrenz der Internethändler standhalten. „Ertraglose Jahre können wir überstehen, aber was kommt danach?“ Auszubildende zu finden, werde auch immer schwieriger. Immerhin: Die sechs derzeitigen Azubis geben sich sehr zuversichtlich. Sie haben den Beruf als Einzelhandelskaufleute gewählt, weil sie den Umgang mit Menschen und die Abwechslung schätzen, die er bietet. **kat**

Karl-Heinz Müller mit vier seiner Auszubildenden Sejid und Sevlja Islamovic, Samira Mardeni sowie Nathalie Preissler (von links) vor dem neuen Kleider-Müller-Geschäft in Donaueschingen.

Sparkasse Offenburg/Ortenau

Erneut stark gewachsen

OFFENBURG. „Alle wichtigen Bilanzkennzahlen lagen zum Jahresende 2020 im Plus“, sagte Helmut Becker, der Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Offenburg/Ortenau, im März und verwies auf ein Wachstum von Bilanzsumme, Kreditvolumen, Kundeneinlagen und Wertpapiergeschäft. Die Zahlen im Einzelnen: Die Bilanzsumme stieg um acht Prozent auf rund 5,1 Milliarden Euro. „Das ist der stärkste Anstieg seit vielen Jahren“, so Becker. Das Kundenvolumen erhöhte sich um von 540 Millionen Euro auf 8,59 Milliarden Euro. Grund ist vor allem die starke

Zunahme der Kundeneinlagen. Sie wuchsen 2020 um 7,2 Prozent auf über 3,8 Milliarden Euro an. Das sei schon fast eine „Schwemme an Einlagen“, sagte Becker, in Zeiten von Minuszinsen aber leider kein Grund zum Jubeln für die Sparkasse.

Positiv ist für das Kreditinstitut indes das „dynamische Kreditgeschäft“, von dem Vorstandsmitglied Jürgen Riexinger berichtete. Allerdings habe es das massi-

ve Einlagenwachstum nicht vollständig kompensieren können. Das gesamte Kreditvolumen stieg 2020 um 3,2 Prozent auf 3,13 Milliarden Euro. Wie im Vorjahr machten die Privatkunden mit ihren Baufinanzierungen den Großteil aus. Die Kredite mit Privatkunden stiegen von 1,587 auf 1,671 Milliarden Euro, die mit Unternehmen und Selbstständigen von 1,286 auf 1,306 Milliarden Euro. Angesichts der Coronakrise war die Nachfrage nach Förderkrediten bei der Sparkasse Offenburg/Ortenau so groß wie nie zuvor: 142 Millionen Euro wurden vermittelt. Davon entfielen rund 80 Millionen Euro auf den wohnwirtschaftlichen und 62 Millionen Euro auf den gewerblichen Bereich.

Zurück ging indes das Zinsergebnis: von 71,8 Millionen Euro im Jahr 2019 auf 66,2 Millionen Euro im vergangenen Jahr. Das Provisionsergebnis stieg dagegen von 28,7 auf 30,5 Millionen Euro. Das Betriebsergebnis vor Bewertung betrug vergangenes Jahr 33,8 Millionen Euro (2019: 39,3 Millionen Euro), die Cost-Income-Ratio 65,6 (2019: 61,7). Das Eigenkapital stieg von 470 auf 494 Millionen Euro. Konstant blieb der Bilanzgewinn: Wie im Vorjahr betrug er 6,6 Millionen Euro. Bei der Sparkasse Offenburg/Ortenau sind 759 Mitarbeiter beschäftigt (zwölf weniger als vor einem Jahr), darunter 50 Auszubildende. 28 personenbesetzte und 23 Selbstbedienungsgeschäftsstellen werden betrieben. **mae**



Bild: ThinMan - stock.adobe.com

Volksbank Konstanz

Stabiles Ergebnis

KONSTANZ. Die Bilanz der Volksbank Konstanz für 2020 ist positiv: „Auch während der Coronapandemie konnte die Bilanzsumme weiter ausgeweitet und operativ ein solides und stabiles Ergebnis erwirtschaftet werden“, heißt es einer Pressemitteilung. Die Bilanzsumme stieg um 9,3 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro. Um 7,4 Prozent legte das betreute Kundenvolumen zu und erreichte 2,972 Milliarden Euro. Grund waren die Zuwächse bei Krediten und Einlagen: Die Kreditkredite erhöhten sich um 7 Prozent auf 1,257 Milliarden Euro, die Kundeneinlagen um 7,9 Prozent auf 976 Millionen Euro. Die Volksbank Konstanz berichtet von einer hohen Sparquote ihrer Kunden in der Coronakrise. Für Unternehmen wurden dagegen die Förderkredite umso wichtiger: 2020 vermittelte die Genossenschaftsbank Coronahilfen mit einem Volumen von 11,5 Millionen Euro.

Angesichts der anhaltenden Niedrigzinspolitik ging der Zinsüberschuss der Volksbank Konstanz zurück: von 22,4 Millionen Euro 2019 auf 21,9 Millionen Euro vergangenes Jahr. Das gute Kreditgeschäft habe dies nicht kompensieren können, hieß es. Der Provisionsüberschuss dagegen ist von 10,9 Millionen Euro im Jahr 2019 auf 11,2 Millionen Euro gestiegen. Als Hauptgrund nannte die Volksbank die positive Entwicklung des Wertpapiergeschäftes. Der Jahresüberschuss betrug 2,009 Millionen Euro (2019: 2,048 Millionen Euro) und lag damit in etwa auf dem Vorjahresniveau. Das gilt auch für die Mitarbeiterzahl: Ende 2020 waren 205 Frauen und Männer beschäftigt, fünf weniger als ein Jahr zuvor. Unter ihnen waren 17 Azubis. **mae**

Volksbank Bühl

Gutes Kreditgeschäft

BÜHL. Die Volksbank Bühl berichtet von einem „hervorragenden Ergebnis im Kreditgeschäft“ im Jahr 2020. Der Bestand an Unternehmenskrediten stieg vom Vergleich zu 2019 um sieben Prozent auf 384 Millionen Euro. „Vielen soliden Unternehmen im Geschäftsgebiet konnte so damit geholfen werden, die Krise gut zu überstehen. Und sie konnten überall dort, wo sich ihnen Chancen boten, in Innovation und Wachstum investieren“, heißt es in der Pressemitteilung der Bank. Auch die Kredite für den privaten Wohnbau legten stark zu: um 13,8 Prozent auf 50,2 Millionen Euro.

Die Bilanzsumme der Volksbank Bühl stieg 2020 um 2,9 Prozent auf 1,311 Milliarden Euro. Das betreute Kundenvolumen erreichte 2,445 Milliarden Euro. Der Zinsüberschuss betrug 17,3 Millionen Euro, das sind 1,5 Millionen Euro weniger als im Vorjahr. Besonders erfreulich hat sich laut der Volksbank Bühl das Provisionsergebnis entwickelt: Es stieg um 5,2 Prozent auf 11,8 Millionen Euro. Das Betriebsergebnis vor Steuern betrug vergangenes Jahr 3,8 Millionen Euro und der Jahresüberschuss nach Steuern 2,1 Millionen Euro. Die Bank hat 60.191 Kunden, 227 Mitarbeiter und 28 Beratungscenter. Ein Teil des Geschäftsgebiets liegt in der Ortenau. **sum**

Jahresergebnis 2020 der MCH Group

Hoffen auf 2022

Die Schweizer MCH Group mit Sitz in Basel hat 2020 einen Umsatz von 188 Millionen Franken erwirtschaftet. Dazu trug insbesondere die umsatzstarke Basler Fachmesse „Swissbau“ im Januar vor dem Durchschlagen der Coronapandemie bei.

Als Folge des behördlich verfügten Lockdowns – so mussten unter anderem 39 der über das ganze Jahr 2020 geplanten 48 Eigen- und Gastmessen abgesagt werden – blieb das Umsatzergebnis deutlich unter dem des Vorjahres: um 257,2 Millionen Franken beziehungsweise 58 Prozent. Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) rutschte auf minus 45,1 Millionen Franken gegenüber plus 22,1 Millionen Franken 2019. Die flüssigen Mittel lagen Ende 2020 bei 130,1 Millionen Franken, womit der Fortbestand des Unternehmens über das laufende Geschäftsjahr hinaus gesichert ist. Trotz der extrem schwierigen Rahmenbedingungen wurde der eingeleitete Transformationsprozess der Unternehmensleistungen weiter vorangetrieben. Das reicht von verstärkter Digitalisierung – coronabedingt auch teilweise als Ersatz für ausfallende Präsenzmes- sen – bis zur Entwicklung umfassender physischer und digitaler Branchen-Community-Plattformen. Die im vergangenen Jahr verstärkte Kapitalstruktur mittels



Bild: MCH Messe Schweiz (Basel) AG

Kapitalerhöhungen in zwei Tranchen einschließlich dem Einstieg der New Yorker Investmentgesellschaft Lupa Systems mit James Murdoch an der Spitze unterstützten die Transformation. An dem nunmehr von 60,06 Millionen auf 148,69 Millionen Franken gestiegenen Aktienkapital halten die öffentlich-rechtlichen Körperschaften 33,34 Prozent, Lupa Systems 32,32 Prozent und die übrigen Aktionäre 34,34 Prozent. Allgemein geht die MCH Group von wieder verbesserten Rahmenbedingungen im zweiten Halbjahr 2021 und einer Normalisierung der Geschäftstätigkeit im nächsten Jahr aus. Nach einem in diesem Jahr angestrebten geringeren Verlust als 2020 will sie im nächsten Jahr wieder die Gewinnschwelle bei einem Umsatzniveau wie 2019 erreichen.

epm

Die Swissbau 2020 war die letzte große Präsenzmesse in Basel vor der Coronapandemie.

Baden-Württemberg auf der Expo in Dubai

Unternehmen werben für Beteiligungen

Ursprünglich für 2020/2021 geplant, wurde die Weltausstellung in Dubai coronabedingt auf 1. Oktober dieses Jahres bis 31. März 2022 verschoben, behält aber ihren Namen: „Expo 2020 Dubai“. An ihr wird sich das Bundesland Baden-Württemberg zum ersten Mal in seiner Geschichte mit einem eigenen Pavillon präsentieren, als einzige Region neben 192 Nationen. Das inhaltliche Motto des im Bau bereits weit fortgeschrittenen Pavillons lautet „Feel the Spirit of Innovation“. Initiatoren sind die Ingenieurkammer Baden-Württemberg, das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation sowie die Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe (FWTM) als Projektgesellschaft Baden-Württemberg Expo 2020 GmbH mit der Freiburger Messe als Firmenadresse. Nach ihrem Plan sollte



sich das Projekt mit Geld- und Sachsponsorship aus der Wirtschaft weitgehend selber finanzieren. Doch das floss wohl auch angesichts coronabedingt verschlechterter Bilanzen weitaus geringer als erwartet. Als letztlich faktischer Veranstalter steht nunmehr das Wirtschaftsministerium in Stuttgart mit 15 Millionen Euro Projektkosten in der Verantwortung.

Die sich bereits beteiligenden Unternehmen, darunter Weltmarktführer wie Herrenknecht oder Kärcher, sehen die Expo Dubai als große Chance für neue weltweite Netzwerke. In einem gemeinsamen Aufruf wollen sie weitere Unternehmen als Sponsoren mit Expo-Präsentation gewinnen.

epm

www.bw-expo2020dubai.com

Die Pandemie verhagelt Ihnen leider ein bisschen das Jubiläum. Wie kommt der WVIB insgesamt mit Corona zurecht?

Münzer: Wir sind an sich ganz gut in die Onlinemeeting-Welt umgezogen. Aber wir leben natürlich – wie eine IHK auch – von der Begegnung. Und wenn die nur virtuell stattfindet, leidet da schon ein bisschen was. Für mich ist Online wie Dosenravioli. Schmecken dann gut, wenn es nichts anderes gibt. Ich glaube, nach der Pandemie wird es wohl auch weiter hin und wieder Dosenravioli geben, aber in jedem Fall wird man wieder frisch gekocht haben wollen.



»Online-meetings sind wie Dosenravioli. Schmecken, wenn es nichts anderes gibt«

Christoph Münzer
Hauptgeschäftsführer WVIB

Das wird heutzutage immer schwieriger. Anders als in unserem Gründungsjahr ist die Aufbruchstimmung im Land verfliegen, man hat eher das Gefühl, wir sind nicht mehr da, wo wir mal waren. Der Standort verkrustet. Deutschland wird risikoaverser, bürokratisiert. Corona hat das offengelegt. Der Unternehmer, der einfach Lust hat, etwas zu

tun, dem macht man es immer schwerer. Das fängt bei Grenzwertschwellenorgien an und hört beim Lieferkettengesetz längst nicht auf.

Firmenchefs verdrahten sich mittlerweile sehr rege rund um den Globus via Xing, LinkedIn & Co. Warum braucht es dennoch nicht virtuelle Unternehmerkreise?

Münzer: Ich würde Xing et cetera gar nicht als Konkurrenz, sondern als Ergänzung, als eine Art Außenradar oder verlängerten Arm für uns sehen. Ein stets aktuelles Onlinedressbuch. Aber schafft man sich dort wirklich ein Netzwerk? Das entsteht doch, indem man sich regelmäßig sieht und spricht. Indem man Freud und Leid teilt. Indem man zu Weggefährten wird. So etwas initiiert man nicht übers Internet. Bei uns nennen wir das Wissen und Wärme.

Macht Ihnen als Verband für die Industrie der stetige Wandel zur Dienstleistungs- und Informationsgesellschaft Kopfzerbrechen?

Burger: Dienstleistung braucht Industrie. Sonst kocht man im eigenen Sud und hat nichts zu verkaufen. Es braucht den Industriestandort Deutschland. Nur, wenn wir die eigene Wertschöpfung ein Stück weit im Haus haben, können wir sie beeinflussen und verbessern. Wir brauchen die Industrie als Kern. Sie hält uns auch jetzt während der Pandemie wieder gesamtwirtschaftlich über Wasser. Und Industrie ist ganz klar eine Stärke von Baden-Württemberg.

Münzer: Zudem wandelt sich ja auch die Industrie. In ihr selbst steckt immer mehr Dienstleistung und Information. Ein CAD-Arbeitsplatz ist de facto nichts anderes als eine

interne Dienstleistung. Und der Mitarbeiter, der vor 30 Jahren noch im Blaumann im Ölstand, ist heute ein Technologe.

Wie hat sich das Unternehmertum in den vergangenen fünf bis zehn Jahren in der Region verändert?

Burger: Wir sehen, dass die Zahl traditionell familiengeführter Unternehmen abnimmt. Dafür kommen immer mehr Fremdgeschäftsführungen hinzu. Andere verkaufen ihre Unternehmung auch ganz, und sie findet sich dann in einer internationalen Holdingstruktur wieder. Das wird mittel- und langfristig möglicherweise die Zusammensetzung der Wirtschaftsregion verändern.

Wir leben in einer globalisierten Wirtschaft. Was können regionale Verbände da leisten?

Münzer: Sie vereinen das Beste aus beiden Welten: Im Gegensatz zu früher, wo es Wochen dauerte, bis Informationen von global zu lokal durchgereicht waren, haben regionale Verbände nun dank des Internets im Nu den gleichen Wissensstand wie übergeordnete Institutionen. Damit steht die ganze Welt quasi auf der Türschwelle. Und zugleich sind es die Vereinigungen vor Ort, in denen man sich kennt, trifft und austauscht. **Interview: uh**



»Der Standort verkrustet. Deutschland wird risikoaverser, bürokratisiert«

Thomas Burger
Unternehmer und
Präsident des WVIB

MEILENSTEINE IN DER WVIB-GESCHICHTE

- **9. Mai 1946:** Gründung als übergreifende Fachvereinigung der Metallindustrie in der französischen Besatzungszone. Der WVIB ist Ansprechpartner der Franzosen und Rohstoffaustauschbörse.
- **1957:** Die Freiburger Volkswirtin Magda Scheffelt übernimmt für die folgenden 28 Jahre die Hauptgeschäftsführung. Sie ist in der Nachkriegszeit eine der ersten Frauen an der Spitze eines bundesdeutschen Verbandes.
- **1965:** Die ersten vier Gruppen, in denen sich Unternehmenslenker austauschen, entstehen. Heute sind es 51 Erfa-Gruppen mit rund 800 Chefs.
- **1970:** Aus dem „Wirtschaftsverband Eisen- und Metallindustrie Baden (französische Zone)“ wird der „Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V.“ – kurz WVIB.
- **1983:** Die Industriemesse IE geht erstmals an den Start, mit 35 Ausstellern und 1.100 Besuchern, heute sind es rund 350 Aussteller und 10.000 Besucher.
- **1999:** Der WVIB bezieht einen eigenen Campus in der Merzhauser Straße in Freiburg.
- **2017:** Der WVIB setzt sich mit der Kampagne „Einigkeit.Recht. Freiheit“ für Demokratie und Rechtsstaat angesichts populistischer Tendenzen in Europa ein. Außerdem nennt er sich um in WVIB Schwarzwald AG.
- **2018:** Der WVIB führt erstmals über 1.000 Veranstaltungen pro Jahr für seine Mitglieder durch.
- **2021:** Der WVIB gründet ein Netzwerk für Frauen in der Industrie.

Corporate Social Responsibility

Das Lieferkettengesetz kommt

Das Bundeskabinett hat am 3. März den Entwurf eines Lieferkettengesetzes beschlossen. Die Verabschiedung durch den Bundestag ist noch vor der Sommerpause vorgesehen. Ziel ist es, größere, in Deutschland ansässige Unternehmen weltweit bei der Einhaltung von Menschenrechten sowie dem Schutz von Umwelt und Gesundheit in die Pflicht zu nehmen und für Rechtssicherheit zu sorgen. Das Gesetz soll zum 1. Januar 2023 in Kraft treten, zunächst nur für Unternehmen mit mehr als 3.000 Mitarbeitern gelten und ab 2024 auch Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten erfassen. Danach wird der Anwendungsbereich evaluiert.

Die Lieferkette im Sinne des Gesetzes bezieht sich auf alle Produkte und Dienstleistungen sowie sämtliche Schritte im In- und Ausland, die zur Herstellung der Produkte und zur Erbringung der Dienstleistungen erforderlich sind, angefangen von der Gewinnung der Rohstoffe bis zur Lieferung an den Endkunden. Die Anforderungen des Gesetzes an die Unternehmen sind abgestuft, unter anderem nach ihrem Einflussvermögen auf den Verursacher der Verletzung und nach den unterschiedlichen Stufen der Lieferkette. Im eigenen Geschäftsbereich und bei unmittelbaren Zulieferern sind die Unternehmen verpflichtet, eine Risikoanalyse durchzuführen, ein Risikomanagementsystem und einen Beschwerdemechanis-

mus einzuführen und über die getroffenen Maßnahmen zu berichten. Im Falle einer Rechtsverletzung muss das Unternehmen Maßnahmen zur Abhilfe ergreifen.

In Bezug auf unmittelbare Zulieferer gelten die Sorgfaltspflichten der Unternehmen nur anlassbezogen. Maßnahmen müssen nur dann ergriffen werden, wenn das Unternehmen von einem möglichen Verstoß bei einem mittelbaren Zulieferer erfährt. Der Abbruch von Geschäftsbeziehungen soll nur dann geboten sein, wenn eine schwerwiegende Menschenrechtsverletzung festgestellt wurde und keine mildereren Mittel zur Verfügung stehen. Die Einhaltung des Gesetzes soll vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle überwacht werden. Bei Verstößen sind Bußgelder möglich. Das Gesetz schafft keine neuen zivilrechtlichen Haftungsregelungen, die bisherige zivilrechtliche Haftung nach deutschem und ausländischem Recht gilt fort.

Auch auf europäischer Ebene ist mit einem Lieferkettengesetz zu rechnen. Ein erster Vorschlag des EU-Parlaments geht beim Anwendungsbereich und bei den Sorgfaltspflichten weit über die Regelungen des deutschen Entwurfs hinaus und sieht zudem eine erweiterte zivilrechtliche Haftung vor. Die Verabschiedung eines EU-Lieferkettengesetzes ist jedoch erst 2022 zu erwarten.

Gerhard Manz, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Die Anforderungen an die Unternehmen sind abgestuft nach ihrem Einflussvermögen auf den Verursacher

Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (Teil 1)

Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts

Am 20. Januar hat das Bundesjustizministerium den Regierungsentwurf für das Gesetz zur Modernisierung der Personengesellschaften veröffentlicht. Es soll am 1. Januar 2023 in Kraft treten. In diesem Beitrag geht es um die Änderungen für die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), in der kommenden WiS-Ausgabe um die Änderungen für die Personenhandelsgesellschaften (OHG, KG).

Das Gesetz unterscheidet zwischen der rechtsfähigen (Außen-)Gesellschaft und der nicht rechtsfähigen (Innen-)Gesellschaft bürgerlichen Rechts. Die Unterscheidung wird danach getroffen, ob die Gesellschaft gegenüber dem Rechtsverkehr auftreten soll. Die rechtsfähige (Außen-)Gesellschaft kann Trägerin von Rechten und Pflichten sein und eigenes Gesellschaftsvermögen bilden. Die nicht rechtsfähige (Innen-)GbR soll dagegen nur die rechtlichen Verhältnisse ihrer Gesellschafter untereinander regeln. Sie kann selbst nicht Trägerin von eigenen Rechten und Pflichten sein und bietet sich damit eher für Stimmrechtsvereinbarungen oder Unterbeteiligungen an.

Nach den Neuregelungen wird die GbR vom Gesetzgeber als dauerhafte Gesellschaft ernst genommen. Die Stimmrechte der Gesellschafter bestimmen sich im Zweifel nicht mehr nach Köpfen, sondern nach dem

Wert ihrer Beiträge. Es findet eine jährliche Rechnungslegung mit Gewinn- und Verlustverteilung statt, und die GbR wird im Falle des Todes von Gesellschaftern im Zweifel nicht aufgelöst, sondern fortgeführt. Neu ist auch die Einführung eines Gesellschaftsregisters, in das rechtsfähige GbRs künftig eingetragen werden können. Die Eintragung ist zwar freiwillig; ein indirekter Registrierungsdruck ergibt sich jedoch daraus, dass etwa Grundstücksgeschäfte gegenüber dem Grundbuchamt nur von eingetragenen GbRs vorgenommen werden können. Bisher im Grundbuch eingetragene GbRs verlieren zwar keine Rechte, müssen sich jedoch bei Änderungen im Grundbuch vorher in das Gesellschaftsregister eintragen lassen. Insbesondere die zahlreichen Immobilien-GbRs sollten daher schon frühzeitig eine solche Anmeldung vornehmen, um weiterhin grundbuchpflichtige Geschäfte abschließen zu können.

Das neue Recht erlaubt wirtschaftlich tätigen GbRs auch einen Statuswechsel zur OHG, wenn die Gesellschafter dies wünschen, oder wenn ihre Tätigkeit die Schwelle zu einem in kaufmännischer Weise eingerichteten Gewerbebetrieb überschreitet. Die Gesellschaft wird dann mit ihren Gesellschaftern und sonstigen Pflichtangaben in das Handelsregister eingetragen.

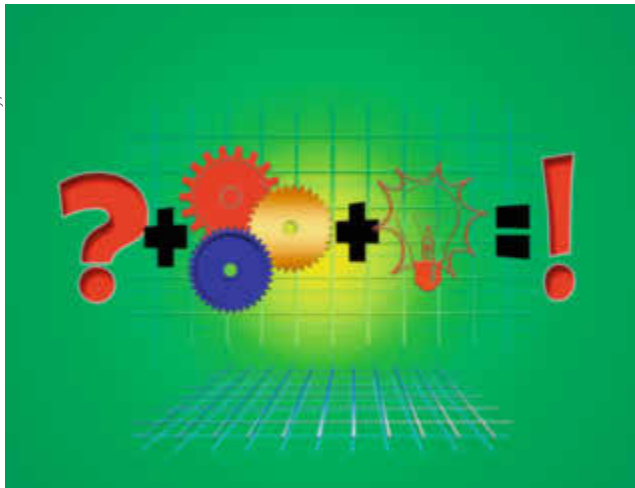
Barbara Mayer, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Die GbR wird vom Gesetzgeber nun als dauerhafte Gesellschaft ernst genommen

100 Betriebe für Ressourceneffizienz

Bewerbungen wieder möglich

Bild: Pixabay/Gerd Altmann



Das Projekt „100 Betriebe für Ressourceneffizienz“ wird erneut aufgelegt und fortgeführt. Neue Bewerbungen von Unternehmen aus Baden-Württemberg sind nun möglich, in einer ersten Tranche bis 31. Mai.

Über hundert Betriebe wurden in dieser gemeinsamen Aktion des Landes und der Wirtschaft schon ausgewählt und ausgezeichnet. Die Gewinner wurden sowohl in Buchform als auch im Internet unter www.exzellente-bw.de veröffentlicht. Unternehmen können darüber auf ihr Engagement aufmerksam machen, aber auch Anregungen von anderen Teilnehmern erhalten.

Ba



Informationen zur Initiative und zum Bewerbungsverfahren unter:
<https://www.100-Betriebe.de>

i

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

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
 Marcel Trogisch
 ☎ 07721 922-170
 ✉ trogisch@vs.ihk.de

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



ERFINDERBERATUNG

Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet telefonische Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. In Freiburg finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **10. Juni** und **1. Juli**. In Lahr finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: **20. Mai**. Anmeldung: Petra Laumen, Telefon 0761 3858-262, petra.laumen@freiburg.ihk.de

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg** bietet telefonische Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat jeweils von **14 bis 17 Uhr** an. Nächste Termine: **8. Juni**, **13. Juli** und **10. August**. Bitte im Vorfeld einen konkreten Termin vereinbaren. Anmeldung: Geschäftsbereich Innovation, Technologie der IHK, Telefon 07721 922-181 (Rebecca Auber), auber@vs.ihk.de

IMPRESSUM

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

Redaktion:

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

Rehlingstraße 16a, 79100 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: Niklas Spiegler

Bilder, falls nicht anders angegeben, wurden uns von Unternehmen, Gesprächspartnern und IHKs zur Verfügung gestellt.

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 Südlicher Oberrhein

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

Errscheinungsweise:

Diese Druckversion der Wirtschaft im Südwesten erscheint am 30. April. 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.

Grenzgänger

Steuerentlastungen verlängert

Zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Französischen Republik gibt es seit 1959 ein Abkommen, um die Doppelbesteuerung der Grenzgänger zu vermeiden. Danach sind Grenzgänger grundsätzlich verpflichtet, jeden Tag von der Arbeit an ihren Wohnort zurückzukehren oder nicht länger als 45 Tage im Homeoffice zu arbeiten. Nun werden zahlreiche Arbeitnehmer während der Covid-19-Pandemie jedoch dazu ermutigt, von zu Hause aus zu arbeiten, wodurch ihnen steuerliche Nachteile drohen könnten. Aufgrund des aktuellen Pandemiegeschehens haben Deutschland und Frankreich sich auf eine Sonderregelung verständigt. Sie sieht vor, dass die Besteuerung des Einkommens von Grenzgängern, die von Frankreich

nach Deutschland pendeln, unabhängig von der Anzahl der Homeoffice-Tage in Frankreich erfolgt, wenn diese ihre Tätigkeit wegen der Maßnahmen zur Pandemiebekämpfung von daheim ausüben. Diese Vereinbarung wird regelmäßig überprüft und wurde nun mit Schreiben des Bundesfinanzministeriums vom 16. März bereits zum dritten Mal verlängert. Damit hat die Regelung zumindest bis zum 30. Juni 2021 Bestand.

Auch mit anderen Nachbarstaaten wie der Schweiz oder Österreich hat Deutschland vergleichbare Regelungen für Grenzgänger in den Doppelbesteuerungsabkommen getroffen. Durch Konsultationsabkommen wurden diese verschiedentlich an die Pandemiesituation angepasst und verlängert. **tö**



Eine Übersicht über alle Steuermaßnahmen rund um die Coronapandemie bietet das Bundesfinanzministerium:

<https://www.bundesfinanzministerium.de, unter: Themen > Top-Themen > Corona-Hilfen > Steuerliche Maßnahmen zur Bewältigung der Corona-Pandemie>



Bild: Pexels/Anthony Beck

Neue Kontrollbehörde in Frankreich entstanden

Dreets löst Direccte ab

Als eine weitere Etappe in der Gebietsreform ist per Dekret der französischen Regierung (Nr. 2020-1545 vom 9. Dezember 2020) die „DREETS“ gegründet worden. Das Kürzel steht für „Directions régionales de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités“. Sie fungiert als eine Art Dachorganisation, die die Regionaldirektionen für Wirtschaft, Beschäftigung, Arbeit und Solidarität bündelt.

Für deutsche Unternehmen, die bislang beim Thema Arbeitsaufsichtsrecht für ihre französischen Ableger mit der „DIRECCTE – Directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi“ – zu tun hatten, ist seit dem 1. April die Dreets die richtige Ansprechpartnerin. Die Direccte

wurde aufgelöst. Die Dreets ist in drei bis vier Abteilungen nach Hauptfachgebieten organisiert. Dazu gehören die Referate „Arbeitspolitik“, „Wettbewerb, Verbraucherangelegenheiten, Betrugsbekämpfung und Messwesen“ sowie welche, die für Wirtschaft, Unternehmen, Beschäftigung, Qualifikationen, Solidarität und den Kampf gegen Ausgrenzung zuständig sind. Was das Arbeitsaufsichtsrechts-Referat – die ehemalige Direccte – angeht, ist dieses auch im Dreets-Kosmos weiter dem Arbeitsministerium unterstellt, was seine Unabhängigkeit garantiert. Das Referat organisiert und steuert die Kontrollen in den Unternehmen. Die Aufgaben und Zuständigkeiten bleiben gleich. **pm**

<https://dreets.gouv.fr>

Neue AfA-Nutzungsdauer für Hard- und Software

Computer können schneller abgeschrieben werden

Das Bundesfinanzministerium (BMF) hat am 26. Februar ein Schreiben erlassen und die in den AfA-Tabellen festgelegte Nutzungsdauer für bestimmte Computer-Hard- und Software von drei bis fünf Jahren auf nur ein Jahr deutlich reduziert. Dies soll einerseits der schnelllebigen digitalisierten Umwelt Rechnung tragen, andererseits aber auch steuerliche Anreize für Investitionen schaffen. Die Neuregelung, die ein Wahlrecht darstellt, gilt für materielle Wirtschaftsgüter wie zum Beispiel Desktop-Computer, Notebooks, Work- und Dockingstations sowie sämtliche Peripheriegeräte. Zudem umfasst die Regelung auch immaterielle Wirtschaftsgüter und neben Standardanwendungen unter anderem individuell hergestellte Programme wie ERP-Software, Software für Warenwirtschaftssysteme oder sonstige Anwendungssoftware zur Unternehmensverwaltung oder Prozesssteuerung.

Das BMF-Schreiben wirft allerdings zahlreiche Fragen auf, die derzeit noch nicht abschließend geklärt sind: Da die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer bei Anwendung des neuen Wahlrechts einen Zeitraum von über einem Jahr unterschreitet, ist fraglich, ob eine zeitanteilige Abschreibung im Jahr der Anschaffung (pro rata temporis) anzuwenden ist oder nicht. Die vorgenannten Wirtschaftsgüter wären dann entweder unmittelbar bei Anschaffung auf einem Aufwandskonto in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen (Sofortabschreibung) oder über einen Zeitraum von zwölf Monaten – bei unterjähriger Anschaffung auch in zwei Wirtschaftsjahren – abzuschreiben. Offen ist zudem, ob das oben beschriebene steuerliche Wahlrecht einheitlich für alle infrage kommenden Wirtschaftsgüter ausgeübt werden muss.

Die Regelung gilt bei bilanzierenden Steuerpflichtigen für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2020 enden. Sofern aus früheren Anschaffungen von Computerhard- oder -software noch Restbuch-



Bild: Pixabay License

werte vorhanden sind, können diese sodann in vollem Umfang abgeschrieben werden. Für Wirtschaftsgüter des Privatvermögens, die zur Erzielung von Einkünften verwendet werden, sind die Grundsätze ab dem Veranlagungszeitraum 2021 ebenfalls anzuwenden. Das gilt beispielsweise für Computer im Homeoffice.

Spätestens seit Einführung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) und der Abschaffung der umgekehrten Maßgeblichkeit ist eine pauschale, unreflektierte Übernahme von steuerlichen Nutzungsdauern in die Handelsbilanz nicht mehr möglich. Insbesondere in Fällen, in denen die tatsächliche Nutzungsdauer wesentlich von der Nutzungsdauer gemäß AfA-Tabelle abweicht, würde die Verwendung der steuerlichen Nutzungsdauer gegen die handelsrechtlichen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung verstoßen. Zwischenzeitlich hat sich das Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland hierzu positioniert (Verlautbarung vom 6. April 2021) und für handelsrechtliche Zwecke eine betriebliche Nutzungsdauer von nur einem Jahr für digitale Wirtschaftsgüter als regelmäßig unzulässig eingestuft, außer es handelt sich um ein geringwertiges Wirtschaftsgut.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH

Drittes Corona-Steuerhilfegesetz

Verlustrücktrag aufgestockt, Umsatzsteuer bleibt

Am 17. März ist das dritte Gesetz zur Umsetzung steuerlicher Hilfsmaßnahmen zur Bewältigung der Coronakrise (kurz: Drittes Corona-Steuerhilfegesetz) in Kraft getreten. Ziel des Gesetzes ist es, die wegen der Pandemie geschwächte Kaufkraft zu stärken und Unternehmen mit gezielten Maßnahmen zu unterstützen. Mit dem Gesetz werden im Wesentlichen bereits bestehende Maßnahmen verlängert, erweitert oder erneut gewährt.

Der ermäßigte Umsatzsteuersatz in Höhe von sieben Prozent für erbrachte Restaurant- und Verpflegungsdienstleistungen wird über den 30. Juni 2021 hinaus bis zum 31. Dezember 2022 verlängert. Die Abgabe von Getränken ist von der Regelung wie bisher ausgenommen. Hier bleibt der Steuersatz unverändert bei 19 Prozent. Der steuerliche Verlustrücktrag wurde bereits durch das Zweite Corona-Steuerhilfegesetz von ursprünglich einer Million Euro beziehungsweise zwei Millionen Euro bei Zusammenveranlagung auf fünf Millionen Euro beziehungsweise zehn Millionen Euro für die Jahre

2020 und 2021 angehoben. Mit dem Dritten Corona-Steuerhilfegesetz wird dieser Verlustrücktrag für dieselbe Zeit nochmals erhöht und beträgt nunmehr 10 Millionen Euro beziehungsweise 20 Millionen Euro. Die 10-Millionen-Euro-Grenze gilt auch für die Körperschaftsteuer. Für die Gewerbesteuer ist ein Verlustrücktrag gesetzlich nicht vorgesehen, woran sich auch durch die erneute Erhöhung des Höchstbetrages nichts ändert. Die Erhöhung des Rücktrags ist auch bei der Berechnung der Vorauszahlungen und beim sogenannten vorläufigen, pauschal ermittelten Verlustrücktrag zu berücksichtigen. Zudem kann ein vorläufiger Verlustrücktrag ab dem Dritten Corona-Steuerhilfegesetz nicht nur von 2020 nach 2019 vorgenommen werden, sondern es ist auch ein Rücktrag von 2021 in das Jahr 2020 möglich. Ebenso wird die Möglichkeit eröffnet, auch für Nachzahlungen, die die Steuerfestsetzung 2020 betreffen, eine Stundung zu beantragen. Ein unbegrenzter Verlustrücktrag über mehrere Jahre ist weiterhin nicht möglich.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH



Mit dem Wohnmobil in den Schwarzwald

In Zeiten von Corona entdecken immer mehr Menschen die Region für Ausflüge und – soweit möglich – zum Urlaub machen. Häufig mit dem Zelt, Wohnwagen oder Wohnmobil. Marion Landwehr, Journalistin und Autorin von Reiseführern, hat in dem Büchlein „Wochenend und Wohnmobil - Kleine Auszeiten im Schwarzwald“ elf Kurztrips beispielsweise um Forbach (Landkreis Rastatt), Triberg, Freiburg und am Belchen zusammengestellt. Sie empfiehlt jeweils Camping- oder Wohnmobilstellplätze und gibt Tipps für Freizeitaktivitäten in der Nähe. Zum Beispiel für Wanderungen mit besonderen Aussichtspunkten oder zu malerischen Dörfern oder Städten, die zum Erkunden einladen. **mae**

Marion Landwehr | Wochenend und Wohnmobil – Kleine Auszeiten im Schwarzwald
Bruckmann | 160 Seiten | 13,99 Euro

Rezepte von Getränken und Essen

Was für ein Buch! Groß, schwer und hochwertig kommt „Bar & Kitchen“ von Willi Schöllmann daher, in dem der Offenburger Gastronom mehr als 100 Getränke- und Essensrezepte präsentiert. Sie reichen von den für ihn typischen Cocktails mit Obstbränden wie Schwarzwald-Colada mit Kirschwasser über Barklassiker bis zu beliebten Kreationen aus seinen Küchen. Per QR-Code geht es zu Videos der Zubereitung. Das im Lockdown entstandene Buch illustrieren Stefan Armbrusters reduziert-ästhetische Fotos von Getränken, Essen, Zutaten, Menschen und Orten. Schöllmann, der die gleichnamige Bar sowie das Restaurant Haus Zauberflöte betreibt, gilt als „Institution für die Kunst- und Kreativszene“ in Offenburg, wie der befreundete Künstler Stefan Strumbel in seinem Vorwort schreibt. **kat**

Willi Schöllmann | Bar & Kitchen
Eigenverlag | 336 Seiten | 59 Euro



Arbeitsrecht für wilde Zeiten

Wer Mitarbeiter beschäftigt, hat rechtlich ohnehin schon einiges zu stemmen. Die Coronapandemie wirft da noch viele zusätzliche Fragen auf. Wie etwa wirkt sich Kurzarbeit auf den Urlaubsanspruch aus? Welche speziellen Schutzpflichten hat der Arbeitgeber jetzt zu erfüllen? Welche rechtlichen Folgen hat es, wenn er es dabei nicht so genau nimmt? Und wie stellt man eigentlich in Corona-Homeofficezeiten rechtssicher eine Kündigung zu? All diesen Fragen gehen die 18 Autoren aus renommierten Anwaltskanzleien in der Broschüre „Arbeitsrecht in Zeiten von Corona“ nach. Diverse Infokästen geben zudem praxisnahe Tipps, wie Unternehmen sich den Umgang mit den neuen Regelungen erleichtern. Ein nützlicher Ratgeber für Arbeitgeber, Betriebsräte und auch interessierte Arbeitnehmer. **uh**

Freshfields Bruckhaus Deringer (Hrsg.) | Arbeitsrecht in Zeiten von Corona
C.H.Beck | 64 Seiten | 6,90 Euro



Überblick über Gewerbeförderung im Land

Die Coronapandemie und die zu ihrer Eindämmung eingeleiteten Maßnahmen haben die Unternehmen massiv getroffen. Bund und Land unterstützen die Wirtschaft daher mit Förderprogrammen und Soforthilfen. Auch für Investitionen und Existenzgründungen gibt es Finanzierungshilfen. Mit der aktualisierten Broschüre „Finanzielle Gewerbeförderung im Land Baden-Württemberg“ gibt die IHK-Organisation einen Überblick und Informationen zu den öffentlichen Finanzierungshilfen. Sie reichen von Förderprogrammen über zinsgünstige Kredite und Zuschüsse beispielsweise für Innovations- und Digitalisierungsvorhaben bis hin zu Bürgschaften oder Beteiligungen. **bwihk**

Martin Neuberger | Finanzielle Gewerbeförderung im Land Baden-Württemberg
24 Seiten | Kostenloser Download unter <https://www.bw.ihk.de/medien/publikationen>



EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Wir suchen einen Nachfolger/in zur Übernahme unseres Betriebes, da wir keine familiäre Nachfolgeregelung zur Verfügung haben. Wir bieten, wenn möglich, zum 01.01.2022 einen Tief- und Pflasterbaubetrieb zur Übernahme an. Unser Einzugsgebiet befindet sich südlich von Freiburg. Wir führen Tiefbauarbeiten für regionale Versorger und Entsorger aus und bedienen die umliegenden Gemeinden mit Reparaturen im Straßen-, Gehwegbereich, diverser Schäden und Neuanlagen. Ein weiteres Standbein sind Arbeiten im Privatkundenbereich mit Pflasterungen, Entwässerung und verschiedenen Befestigungen und Abfangarbeiten. **FR-EX-A-07/21**

Altersnachfolge gesucht für Handelsunternehmen (Wohnzubehör, Geschenk- und Designartikel). Vertrieb über verschiedene Marktplätze, eigene Shops (B2B, B2C, fünf Sprachen). Umsatz/Ertrag stabil, weiter skalierbar. Eingetragene Marke, fester Lieferanten- und Kundenstamm. Betriebs-einrichtung und Infrastruktur sind perfekt ausge-reift mit Blick auf niedrige Fixkosten. Begleitung in der Übergangsphase möglich. Vier Mitarbeiter, Größenordnung 1,3 Millionen Euro Finanzierung-nachweis erforderlich. **FR-EX-A-08/21**

Traditionsreiches Unternehmen im Bereich des ökologischen Holzbaus (Planen und Bauen) sucht altersbedingt Nachfolger. Der Betrieb eignet sich beispielsweise hervorragend für Produktionsbetriebe, welche die Wertschöp-fung in die Bereiche Planung und Verkauf erweitern wollen, für selbstständige Hausver-käufer, welche geografisch (Süddeutschland und Schweiz) oder in der Produktvielfalt di-versifizieren wollen. Ideal ist der Betrieb auch für die Übernahme durch ein Planungs- oder Bauleitungsbüro. **FR-EX-A-09/21**

Erfolgreiches Architekturbüro (spezialisiert auf Wohnungsbau, Hotelbau und Verwaltungsbau) sucht eine/n Nachfolger/in. Gute Auftragslage, langjährige Erfahrung, hoher Bekanntheitsgrad, Vier angestellte Architekten. Das Büro besitzt sechs ArchiCad-Lizenzen. **KN-EX-A-633/21**

Erfolgreiches Unternehmen im Floristik- und Kaffee-, Kuchenbereich auf über 300 Quadratmeter zuzüglich Terrasse im Hegau, Nähe Bodensee, aus Altersgründen abzugeben. Circa 40 Sitz-plätze (Innen & Außen), geringe Personalkosten, Kaltmiete 4,50 Euro/Quadratmeter. Ideal für ein Paar, welches Pflanzen mag und hausgemachten Kuchen backt. **KN-EX-A-632/21**

Wir sind ein Familienbetrieb mit Fertigungs-schwerpunkt Vorrichtungsbau und Zersp-anungstechnik sowie eigenen Produkten aus den genannten Bereichen. Gesucht wird ein kleineres Unternehmen zur Erweiterung der Produktionskapazitäten und der Produktions-fläche. Ideal wäre ein Unternehmen aus den Branchen Blechbearbeitung, CNC-Technik oder Medizintechnik mit Sitz im Kreis Rottweil oder angrenzend. Bei Interesse lassen Sie uns Ihre Informationen über das Interessentenformular zukommen. **VS-EX-N-07/21**

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Freier Handelsvertreter oder Vertriebspartner für Werkzeugmaschinen im Bereich der Zer-spannung in Baden-Württemberg gesucht. Kun-denstamm vorhanden. Ergänzende, patentierte Produkte mit Alleinstellungsmerkmal runden das Portfolio ab. **VS-HV-02/21**

Freier Handelsvertreter oder Vertriebspartner für Robotik und Automationslösungen in der Schweiz und Österreich gesucht. Vertriebsstruk-tur und Kundenstamm müssen neu aufgebaut werden. Innovative Robotik und erfolgreiche umgesetzte Applikationen in Deutschland sind vorhanden und können als Referenzen heran-gezogen werden. **VS-HV-03/21**



Bundesweite Existenzgründungsbörse:
www.nexxt-change.org

Recyclingbörse:
www.ihk-recyclingboerse.de

SO GEHT'S

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

IHK Südlicher Oberrhein

Nicole Kintzinger

☎ 0761 3858-145

✉ nicole.kintzinger@freiburg.ihk.de

IHK Hochrhein-Bodensee

Birgitt Richter

☎ 07531 2860-139

✉ birgitt.richter@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Marlene 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: **FR** steht für die IHK Südlicher Oberrhein, **KN** für die IHK Hochrhein-Bodensee und **VS** für die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg. Die Zuschriften werden kostenfrei an die Inserenten weitergeleitet.

Redaktionsschluss für Veröffentlichungen in der Juni-Ausgabe ist der 4. Mai.

Sicks Zeilenkamera identifiziert Pakete

Der Codeleser

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: die Zeilenkamera ICR 890-4 des Waldkircher Sensorenherstellers Sick.

Automatisierte Paketsortierung

Bis ein Paket beim Kunden ankommt, hat es hunderte Sensoren von Sick passiert. Bis zu 1.500 Taster, Lichtschranken, Kameras und andere Produkte des Waldkircher Sensorenherstellers sind in einem hochautomatisierten Paketsortierzentrum verbaut. Sie identifizieren und vermessen die Pakete, sorgen für die passenden Abstände sowie Geschwindigkeiten und schicken sie auf den richtigen Weg – teilweise sogar mithilfe künstlicher Intelligenz. Je mehr Strich- und Matrixcodes auf den Paketmarken korrekt gelesen werden, desto weniger händische Nacharbeit ist nötig und desto mehr Pakete kann das Sortierzentrum bearbeiten. In den großen Paketsortierzentren sind es mehrere zehntausend pro Stunde.

Die abgebildete Zeilenkamera ICR 890-4 spielt dabei eine wichtige Rolle: Sie erkennt fast 100 Prozent aller Codes. Alle großen Paket- und Postdienstleister setzen deshalb auf diese Technologie des Marktführers aus Waldkirch. Sick produziert mehrere Tausend Zeilenkameras pro Jahr.



Codes identifizieren

Die ICR („Image-based Codereader“, deutsch: bildbasierter Codeleser) werden großteils in Reute nahe Waldkirch gefertigt. Sie bestehen aus einer Empfangseinheit, einem Linsenmodul und einem Prozessor zur Verarbeitung der Bildinformationen. Eine Hülle aus Aluminiumspritzguss ummantelt die Bauteile. Die Kamera macht gestochen scharfe, hochauflösende Bilder der Pakete, indem sie Bildstreifen für Bildstreifen aneinanderreihet. Sie ist in der Regel Teil eines Lesetunnels, durch den die Pakete auf einem Förderband mit gut zehn Stundenkilometern fahren. Nachdem sie einen Auslöser passiert haben, misst ein anderer Sensor das Volumen, setzt den Fokus passend und eine Beleuchtungseinheit sorgt für das richtige Licht, damit die Kamera die Strich- und Matrixcodes auf den Versandetiketten einwandfrei erkennen kann. Eine Dekodiersoftware entschlüsselt den Zielort und gibt die Information an die Anlagensteuerung weiter, so dass das Paket zum richtigen Ausgangstor geleitet wird.

Türen und Kunst sichern

Sick-Sensoren existieren in circa 40.000 Varianten, mit ganz unterschiedlichen Funktionen und Anwendungen. Außerhalb der Arbeitswelt trifft man sie beispielsweise an Bahnübergängen, in Straßentunneln, Bahnhöfen, Flughäfen oder an Mautstationen. Sie überwachen Zugtüren, erkennen Rauch, sortieren Gepäck oder identifizieren Fahrzeuge. Außerdem sorgen Sensoren von Sick beispielsweise dafür, dass das Frühstücksbrötchen perfekt gebräunt und die Marmelade richtig verschlossen ist, das richtige Eis in der Verpackung steckt oder der Fisch per QR-Code bis zum Fangort zurückverfolgt werden kann. Zum Kerngeschäft der Waldkircher gehören neben der Automatisierung in Industrie und Logistik auch das Messen von Emissionen und der Schutz von Mensch und Maschine in der Fertigung. Das Segment Logistikautomation hat im Coronajahr 2020 enorm zugelegt und trägt nun etwa ein Drittel zum Umsatz (siehe unten) bei.

Lichtvorhang als Unfallschutz

Der Optiker Erwin Sick (1909-1988) gründete das Unternehmen 1946 in München und entwickelte den ersten Lichtvorhang als Unfallschutz in der Industrie. Weil der Freistaat Bayern ihm keinen Aufbaukredit gewährte, zog er 1954 mit seinem Betrieb ins Badische, zunächst nach Oberkirch, 1956 nach Waldkirch, das seither Stammsitz ist und von wo aus sich das Unternehmen zum Marktführer für industrielle Sensoren entwickelte. Die Sick AG wird aktuell von einem sechsköpfigen Vorstand geleitet, an dessen Spitze seit 2006 Robert Bauer steht. Sie zählt heute mehr als 10.000 Beschäftigte und 50 Tochtergesellschaften, Beteiligungen sowie zahlreiche Vertretungen weltweit. Knapp 3.000 Männer und Frauen arbeiten am Hauptsitz in Waldkirch, rund 4.800 in der Region. 2020 erzielte die Firmengruppe rund 1,7 Milliarden Euro Umsatz. **kat**