

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

JUNI 2021
erscheint am 31.05.2021

**REGIO
REPORT**
mit
Konjunkturumfrage
der IHK



Stadtentwicklung

Innenstadt geht alle an

Barkultur

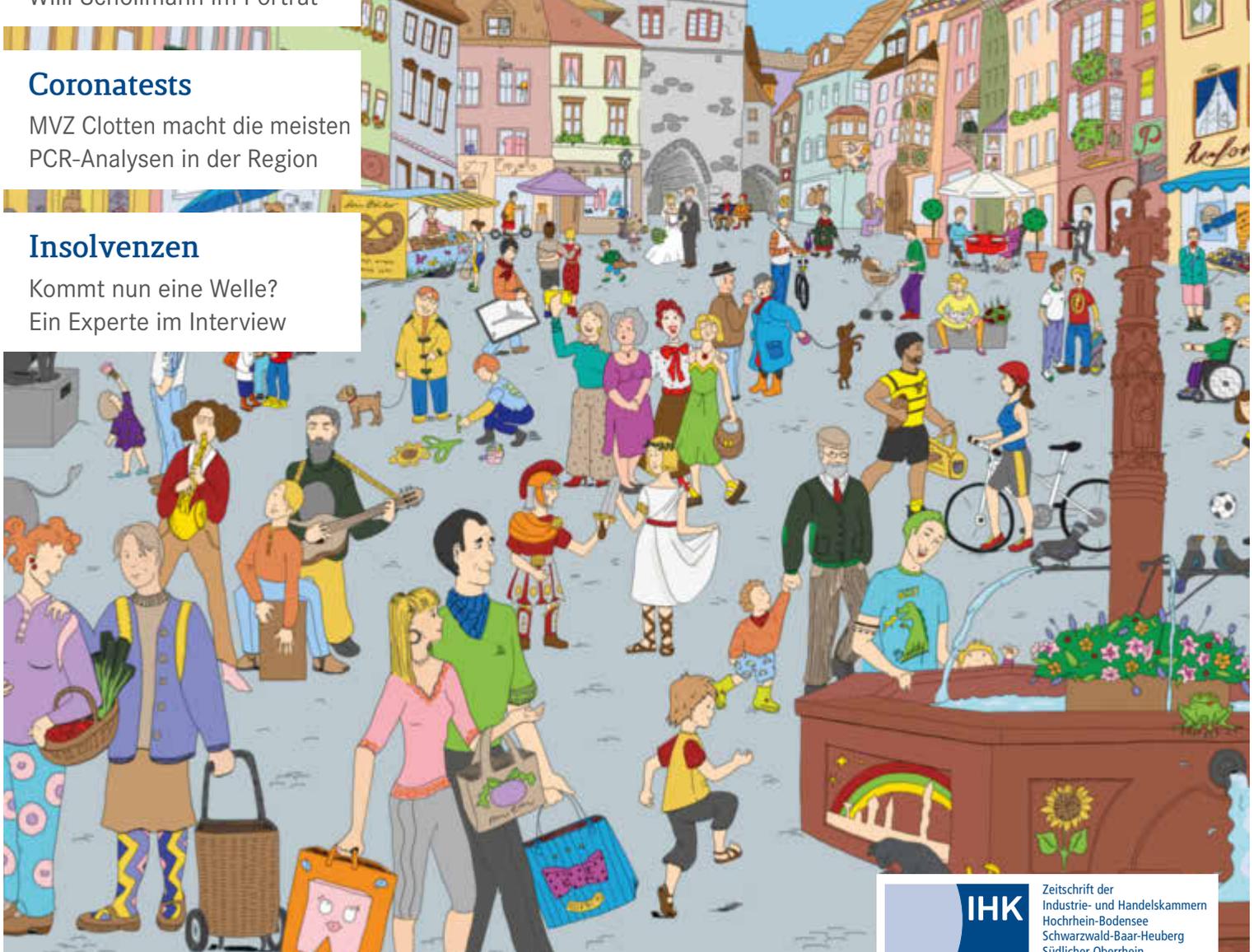
Der Offenburger Gastronom
Willi Schöllmann im Porträt

Coronatests

MVZ Clotten macht die meisten
PCR-Analysen in der Region

Insolvenzen

Kommt nun eine Welle?
Ein Experte im Interview



IHK

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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Wenn ich an die Innenstädte meiner Kindheit zurückdenke, habe ich die Steiff-Schaufenster zu Weihnachten bei Karstadt vor Augen. Ein paar Jahre später waren es dann die samstäglichen Treffen mit der Clique vor der Eisdiele und anschließend der Abstecher in den Plattenladen (ja, ich kenne noch LPs). Jedem Leser wird dazu wohl etwas anderes Spannendes einfallen. Woran aber wird sich unser Nachwuchs mal erinnern, wenn er an seine Innenstadt zurückdenkt? Corona wirkt aktuell wie ein Brandbeschleuniger auf viele Entwicklungen,

die das althergebrachte Stadtzentrum bedrohen. Wie lange wird es noch vital sein? Eine Frage, die uns alle angeht – und nicht nur die Ladenbesitzer und Gastronomen, die dort ihr Geld verdienen. Was Kommunen und Wirtschaft jetzt tun müssen, lesen Sie ab Seite 6.

Auch andere Beiträge in dieser Ausgabe sind von Corona bestimmt: Ab Seite 48 beschäftigen wir uns mit der Frage, was es für Unternehmen bedeutet, dass seit Mai die Insolvenzantragspflicht für alle wieder gilt.

Das MVZ Clotten hat in der Pandemie deutlich mehr zu tun als zuvor.

Was der Anstieg der PCR-Tests für das Freiburger Labor bedeutet, lesen Sie ab Seite 34.

Mein Team und ich wünschen viel Spaß beim Lesen.

Ihre

Noch eine Anmerkung in eigener Sache:

Die Redaktion ist umgezogen. Sie finden uns jetzt in der Rehlingstr. 16a in Freiburg. Bilder unseres neuen Büros zeigen wir auf unserer Webseite www.wirtschaft-im-suedwesten.de, Rubrik News. Oder Sie folgen dem QR-Code.



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.



Ulrike Heitze

Leitende Redakteurin

INHALT

JUNI

4 PANORAMA

6 > TITEL

Innenstädte fit für die Zukunft machen

12 LEUTE

12 Gründer:
Ralf Behnke/Konrad Schmid

13 Personalien:
Reinhard Mayer
Carina & Rolf Kuttruff
Michael Schubert
Verena Naranjo Rodriguez

> 14 Kopf des Monats:
Willi Schöllmann

17 > REGIO REPORT

Konjunkturumfrage und weitere Neuigkeiten aus dem IHK-Bezirk

34 UNTERNEHMEN

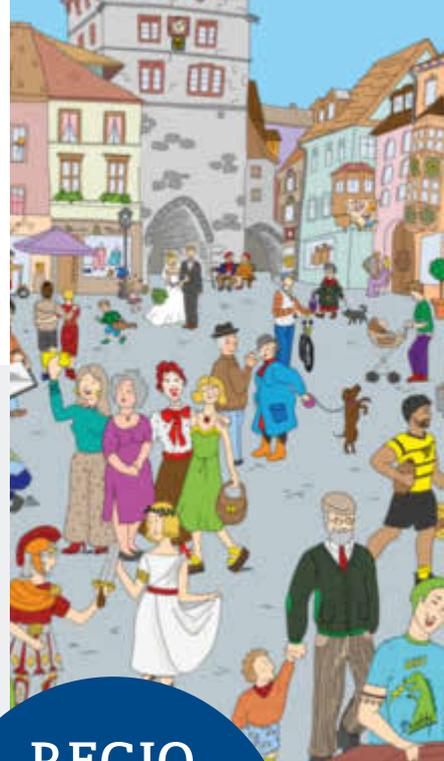
- > 34 MVZ Clotten
- 36 Schweizer Electronic
- 37 August Faller
- 38 Finanzkanzlei in Südbaden
Institut für Managementsysteme
- 39 Volksbank Offenburg/Villingen
- 40 Maschinenfabrik Berthold Hermle
Sto
- 41 Kranz Live Eventsolutions
- 42 Hansgrohe
MEXS

> Themen der Titelseite



Aus dem Südwesten: CO₂-Ampel Bei Mief blinkt's

Werma aus Rietheim-Weilheim hat seine Signalleuchte um einen Sensor ergänzt. Der misst den Kohlendioxidanteil der Luft, der auch als Indikator für die Aerosol- und somit potenzielle Coronaviruskonzentration gilt. Die CO₂-Ampel blinkt, wenn es Zeit zum Lüften ist.



REGIO REPORT

IHK-Konjunkturumfrage, weitere Neuigkeiten aus der Region und öffentliche Bekanntmachungen

17



Insolvenzen

„Verzögerte Entwicklung“

Seit Mai müssen wieder alle überschuldeten und zahlungsunfähigen Unternehmen Insolvenz anmelden. Was das für Auswirkungen auf die regionalen Unternehmen hat oder haben könnte, darüber spricht der Fachanwalt für Insolvenzrecht und Insolvenzverwalter Dirk Pehl im Interview.



6

TITELTHEMA: Zukunft der Innenstädte

Mitmacher dringend gesucht

Die Nachwirkungen der Lockdowns haben die Stadtzentren noch ziemlich im Griff. Kommunen und Gewerbevereine arbeiten akut an Hilfen für den Handel. Nach Corona müssen die Besucher zurückgewonnen werden. Aufenthaltsqualität wird künftig mehr als alles andere entscheidend sein. Dafür braucht es viele (neue) Mitspieler – und frische Ideen.



WIS IM NETZ

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

- 43 Systemkalibrierdienst Westiform
- 44 Sick
- 45 Endress + Hauser
- 46 Badenova, Kur + Reha

48 > THEMEN & TRENDS

„Keine Welle, aber zeitliche Verzögerung“ – Interview mit Insolvenzverwalter Dirk Pehl

50 PRAXISWISSEN

- 50 Innovation
- 51 Innovation/Umwelt
- 52 Umwelt/Steuern
- 53 Steuern/International
- 54 Recht

64 > DIE LETZTE SEITE

Aus dem Südwesten: CO₂-Ampel von Werma

STANDARDS

- 47 Literatur
- 50 Impressum
- 55 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Dieser Ausgabe ist ein Supplement „75 Jahre wib Schwarzwald AG“ sowie eine Beilage der Schultz GmbH & Co. KG in Wiesbaden, beigelegt.

Tausende Tests

MVZ Clotten

Das MVZ Clotten in Freiburg ist das größte medizinische Labor Südbadens. Es analysiert täglich rund 15.000 Proben, darunter um die 2.000 Coronaabstriche im PCR-Verfahren.



34



14

Kopf des Monats

Willi Schöllmann

Mit 18 Jahren hat Willi Schöllmann sein erstes Café eröffnet und seither eine erfolgreiche Gastronomiegruppe in Offenburg aufgebaut. Der 47-Jährige gilt als Trendsetter und Visionär in der Barkultur.



Drei Pilotunternehmen in der Region Impfen in Betrieben

Gemeinsam mit den IHKs im Land hat das baden-württembergische Sozialministerium das Modellprojekt „Impfen durch Betriebsärzte“ initiiert. Dafür wurde aus jedem der zwölf IHK-Bezirke ein Unternehmen der sogenannten kritischen Infrastruktur als Leuchtturmprojekt ausgewählt. Auch Größe und Lage sind in die Auswahl der Pilotbetriebe mit eingeflossen. Im IHK-Bezirk Südlicher Oberrhein erhielt die Bäckerei Heitzmann den Zuschlag. Sie hat ihren Firmen- und Produktionssitz in Bad Krozingen-Biengen und beschäftigt rund 900 Menschen an 114 Standorten zwischen Lehr und Bad Säckingen. Im IHK-Bezirk Hochrhein-Bodensee fiel die Wahl auf Endress + Hauser. Der Spezialist für Durchflusstechnik ist an der Erhaltung der Lieferketten zur Versorgung mit Lebensmitteln, Arzneimitteln, Wasser, Energie und weiteren lebensnotwendigen Gütern beteiligt. Endress + Hauser beschäftigt in Maulburg, Weil am Rhein und Freiburg rund 2.600 Menschen. Im Bezirk der IHK-Region Schwarzwald-Baar-Heuberg wurde Aesculap in Tuttlingen Pilotbetrieb fürs Impfen. Als Anbieter von Medizintechnik zählt das Unternehmen zum Gesundheitssektor. Aesculap beschäftigt an seinem Hauptsitz 3.500 Mitarbeiter. Abhängig von der Betriebsgröße erhalten die Modellbetriebe jeweils bis zu 1.000 Impfdosen.

ak

Bild: erika8213 - Adobe Stock

GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2021

	Betriebe (mit mehr als 50 Beschäftigten)			Beschäftigte (in 1000)			Umsatz (in Mio Euro)			Ausland (in Mio Euro)		
	Januar	Februar	März	Januar	Februar	März	Januar	Februar	März	Januar	Februar	März
Stadtkreis Freiburg	49	49	49	10	10	10	207	214	260	132	126	158
Breisgau-Hochschwarzwald	95	94	95	18	18	18	276	290	350	136	144	166
Emmendingen	68	69	69	14	14	14	177	197	226	108	118	137
Ortenaukreis	231	236	236	47	48	48	843	960	1167	358	383	475
Südlicher Oberrhein	443	448	449	90	90	90	1503	1661	2004	735	771	936
Rottweil	106	105	105	22	22	22	369	412	500	179	203	239
Schwarzwald-Baar-Kreis	151	151	153	27	27	27	402	432	516	157	179	218
Tuttlingen	141	141	142	30	30	31	501	554	650	290	307	371
Schwarzwald-Baar-Heuberg	398	397	400	79	79	79	1272	1398	1666	627	690	828
Konstanz	79	79	79	17	17	17	451	485	576	220	235	286
Lörrach	82	84	83	17	17	17	273	316	375	173	201	244
Waldshut	53	53	53	11	11	11	355	397	481	170	200	240
Hochrhein-Bodensee	214	216	215	45	45	45	1079	1198	1432	564	637	770
Regierungsbezirk Freiburg	1055	1061	1064	214	214	215	3854	4257	5102	1926	2098	2534
Baden-Württemberg	4403	4422	4430	1143	1143	1145	24629	29233	35782	14544	17535	20908

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 06/2021)



April 2021

Verbraucherpreisindex

	Deutschland	Baden-Württemberg
Index	108,2	108,7
Veränderung zum Vorjahr	+2,0%	+2,1%

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

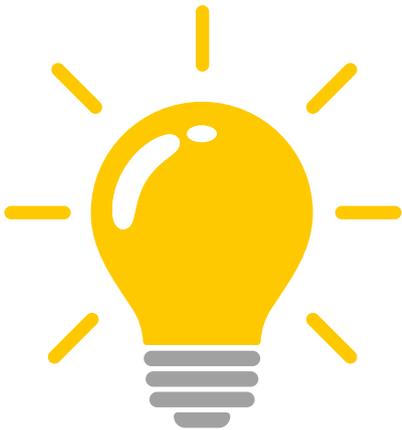


Bild: anuwat - Adobe Stock

Kooperation Hochschule-Wirtschaft Studierende stellen ihre Ideen vor

Lässt sich die Kurtaxe automatisiert abwickeln? Was braucht es, um einen Webshop erfolgreich zu implementieren? Wie baue ich einen Produktkonfigurator auf? Solche Fragen haben Studierende des Masterstudiengangs „Unternehmensführung“ der Hochschule Konstanz (HTWG) seit Herbst 2020 bearbeitet. Das Besondere dabei: Die Problemstellungen sind real, sie stammen aus kleinen und mittelgroßen Unternehmen. Die Ergebnisse, ihre Erkenntnisse und Erfahrungen präsentieren Studierende und Unternehmen am 21. Juni (9 bis 18 Uhr) auf Einladung der Initiatoren dieser Kooperation zwischen Hochschule und Wirtschaft – die IHK Hochrhein-Bodensee und das Kompetenzzentrum Smart Services der HTWG – beim „Service Innovation Online-Day“. Dabei gibt es sowohl Einblicke in aktuelle Digitalisierungsthemen diverser kleiner und mittelständischer Unternehmen, als auch die innovativen und kreativen Lösungen der Studierenden für ihre Unternehmenspartner. **ine**



Anmeldung unter
www.konstanz.ihk.de (Q 143150148)

Veranstaltung zu Change Management Hilfe bei der Digitalisierung

Die Digitalisierung ist eine der größten Herausforderungen und zugleich Chance für kleine und mittlere Unternehmen. Doch oft wird übersehen, dass neue Technologien nur wenig hilfreich sind, wenn Mitarbeiter und Kunden sie ablehnen und nicht anwenden. Das sogenannte Change Management soll eine professionelle Herangehensweise ermöglichen, um alle Betroffenen einzubinden. Wie es funktioniert, zeigen die IHK Hochrhein-Bodensee, das Kompetenzzentrum Smart Services und die Waldhirsch Marketing GmbH bei einer kostenlosen Veranstaltung am 9. Juni (9 bis 11 Uhr, online). Ihr Ansatz: Change Management ist nicht nur ein Trend, sondern eine notwendige Voraussetzung für erfolgreiche digitale Veränderungsvorhaben. Der Vortrag steht Unternehmen aus der gesamten Region offen. **ine**



Anmeldung unter
www.konstanz.ihk.de (Q143149913)

Europa-Park ist wieder offen Freizeitspaß als Modellprojekt

Seit dem Pfingstwochenende darf der Europa-Park samt seiner Beherbergungs- und Gastronomiebetriebe wieder Gäste empfangen. Die Wasserwelt Rulantica bleibt bis auf Weiteres geschlossen. 3.000 Mitarbeiter sind nun wieder beschäftigt, einige wenige aus dem Veranstaltungsbereich bleiben in Kurzarbeit. Die Öffnung nach etwa sechs Monaten pandemiebedingter Schließung ist Teil eines Modellprojektes des Landessozialministeriums. Die Erfahrungen damit sollen relevant für die Öffnungen weiterer Freizeitparks im Land sein. Das Modellprojekt wird von der Universitätsklinik Freiburg begleitet, die den Freizeitpark auch bei der Ausarbeitung seines Hygienekonzepts beraten hat. Dazu gehören beispielsweise Impf-, Genesungs- oder Testnachweise und vor allem eine starke Beschränkung der Besucherzahlen. Pro Tag sollen nicht mehr als 10.000 Menschen den Park besuchen dürfen. Und das nur, solange die Sieben-Tage-Inzidenz in der Ortenau unter 100 bleibt. In der letzten regulären Saison vor der Pandemie zählte der Europa-Park 5,7 Millionen Besucher. Die Deckelung der Besucherzahlen wird laut Parkchef Roland Mack zu weiteren Umsatzverlusten führen. Für 2020 summieren sich die Einbußen auf mehr als 300 Millionen Euro. **kat**



Stadtentwicklung

Innenstadt geht alle an

Verwaiste Fußgängerzonen und leere Biergärten sind noch nicht lange passé, Händler und Gastronomen sind weiter in großer Bedrängnis. Die Pandemie zehrt kräftig an der Vitalität der Innenstädte. Aber auch zuvor hatten viele schon Probleme. Um die alte – oder eine neue – Aufenthaltsqualität in die Stadtzentren zu bekommen, werden sie sich komplett neu erfinden müssen, sagen Experten. Mit frischen Ansätzen und zusätzlichen Protagonisten.

Samstagmittag, Anfang Mai, in einer Seitenstraße des Rottweiler Marktes. Der Eingang zu dem kleinen Hutgeschäft ist mit einem Tischchen verstellt, damit keiner den liebevoll dekorierten Laden betritt. Click & Collect eben. Zwei Stammkundinnen bekommen ihre bestellten Waren herausgereicht, ein kleiner Plausch ist trotz Maskenpflicht und Mindestabstand noch drin. Die Inhaberin freut sich überschwänglich, dass ab Montag möglicherweise wieder Click & Meet möglich sein wird. Vielleicht. Wenn die Inzidenzen mitspielen. – Sie tun es nicht.

In anderen Kommunen der Region ist man schon weiter: Shoppen ohne Termin, dafür mit Maske und Luca-App. Öffnungen in der Gastronomie sind im Gange. Dennoch ist man auch hier noch weit entfernt vom Normalzustand einer belebten Innenstadt.

Kommunen, Citymanager, Gewerbevereine und die Ladenbesitzer selbst geben seit Beginn der Pandemie und der Lockdowns ihr Bestes, um das Schlimmste zu verhindern. Bei den meisten ganz oben auf der Liste stand dabei die Digitalisierung der Händler und Gastronomen. Mancher hat quasi über Nacht einen Onlineshop oder -bestelldienst aus dem Boden gestampft, andere brauchten Schützenhilfe. „Wir unterstützen die Händler zum Beispiel gerade sehr aktiv mit Schulungen, Vorlagen für Kampagnen, Banner und Flyer, um ihre Onlinesichtbarkeit zu erhöhen“, berichtet Rottweils Innenstadtmanagerin Tamara Retzlaff exemplarisch.

In vielen Kommunen sind während der Pandemie eigene Lieferdienste für lokale Produkte entstanden, um Onlinehandelsriesen wie Amazon etwas entgegenzusetzen. In Rottweil ist das Angebot folgerichtig mit „Wir sind schneller als Amazon“ plakatiert, in Endingen heißt es mit Lokalkolorit „Ändingä bringts“, und in Elzach fanden sich, so berichtet Bürgermeister Roland Tibi, aus dem

Stegreif Bürger zusammen, die seither ehrenamtlich Bestellungen ausfahren.

Das hält Umsatz in der Region, ebenso wie die vielerorts aufgelegten „Kauf lokal“-Imagekampagnen und lokale Einkaufstaler, wie sie etwa Herbolzheim, Kehl, Neuenburg und Tiengen (Hochrhein) haben. In Rottweil arbeitet man an einer E-Wallet-fähigen Version, und Schramberg bindet mit seiner Schramberger Jobkarte bereits 650.000 Euro steuerfreien Sachbezugs in der heimischen Wirtschaft. Hinter allem steht auch die Idee, das Herz der Bevölkerung für das ansässige Gewerbe (wieder)zugewinnen. Dem Handel ein Gesicht geben, erklärt Nikola Kögel, Buchhändlerin und Geschäftsführerin der Aktionsgemeinschaft Tiengen. „Unsere Stärke hier liegt in den kleinen individuellen Läden. Deshalb haben wir aktuell die Kampagne Tiengener Spitzen gestartet, um die Vielfalt unserer Stadt zu zeigen.“ Händler und Gastronomen werden in kurzen Youtube-Videos, auf großen Plakatwänden und in den Schaufenstern der Innenstadt porträtiert. So etwas kann Menschen ebenso an ihre Stadt binden und in die Fußgängerzone bringen wie zur Weihnachtszeit der Krippenpfad entlang der Elzacher Schaufenster oder wie aktuell die großformatigen Fahnen von „Endingen blüht auf“- auch wenn das Einkaufserlebnis vielerorts durch Click & Collect/Meet immer noch getrübt ist.

Den Laden zum Laufen bringen

Mit den sich nun abzeichnenden Öffnungen stellt sich allen Stadtkümmerern die Aufgabe, coronakonform wieder für annehmbare Passantenfrequenzen in den Innenstädten zu sorgen. Die Vernetzung der Coronatestzentren mit den Innenstadthändlern und die Verbreitung der Luca-App sind zum Beispiel hilfreich, um den Bürgern die Rückkehr in die Geschäfte so einfach wie möglich zu machen.

„Wir rechnen für die Bodensee- und Hochrhein-Region durch die gestückelten Öffnungsschritte von Handel und Gastronomie, sowie durch die veränderten Nutzungsgewohnheiten der Menschen erstmal mit weniger Kunden in den Innenstädten“, stellt Lena Häsler, Ansprechpartnerin für die Handels- und Dienstleistungsbranche bei der IHK Hochrhein Bodensee, fest. „Deshalb beschäftigen sich viele Standortgemeinschaften hier gerade ganz akut mit der Frage, welche Aktionen geeignet sind, um die Menschen zurückzuholen. Unser Standorthelden-Netzwerk unterstützt diesen Prozess.“

„Wir planen für die Öffnung, aber auch für Aktionen, die mit und ohne Öffnung funktionieren“, erklärt Nikola Kögel ▶





› für die Tiengerer Aktionsgemeinschaft. So hat man sich aktuell noch für eine coronaneutrale Version einer Kinder-Rallye entschieden. Bis Mitte Juni kann der Nachwuchs einen Parcours mit Rätseln und Aufgaben quer durch die Stadt absolvieren. „Für unser Jazzfest im Sommer haben wir uns auch eine Alternative überlegt, die möglich sein müsste. Lange Shoppingabende bereiten wir noch nicht vor – könnten sie aber schnell aus dem Hut zaubern.“ 80 Kilometer nördlich, in Rottweil, entwirft man schon mal prophylaktisch ein entzerrtes Straßenmarktevent mit Rahmenprogramm. „Erstmal für die Schublade, aber wir sind vorbereitet“, sagt Citymanagerin Tamara Retzlaff. Die Kommunen müssten jetzt alles, was sie für dieses Jahr im kommunalen Haushalt an Hilfen beschließen könnten, in die Waagschale werfen, empfiehlt Philipp Hilsenbek, der bei der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg den Bereich Standortpolitik leitet. Neben einer vorausschauenden Veranstaltungsplanung könnten das beispielsweise weitere Erleichterungen für Handel und Gastronomie sein – von gesenkten Parkgebühren über erweiterte Geschäftsmöglichkeiten für die Außengastronomie bis zu weiterhin reduzierten Gebühren für Außenflächen. „Insgesamt geht es in den nächsten Wochen

und Monaten darum, Zuversicht und Aufbruchstimmung zu vermitteln.“

Corona als Brandbeschleuniger für Entwicklungen

Aber kann das alles reichen, um die Vitalität der Innenstädte wieder herzustellen – und vor allem für die Zukunft zu sichern? In den meisten Fällen nicht, da sind sich die Experten einig. Denn es gilt nicht allein, die Folgen der Coronapandemie hinter sich zu bringen. Die Innenstädte sehen sich vielmehr Entwicklungen gegenüber, die ihre Anfänge bereits viel früher genommen haben. So nehmen beispielsweise Onlineshops dem stationären Handel schon seit Jahren Geschäftsanteile ab. Bei vielen inhabergeführten Gewerbebetrieben stellt sich zunehmend die Nachfolgefrage. Und, last but not, least ändert sich das Freizeitverhalten grundlegend. „Die Menschen kommen in die Innenstadt nicht mehr primär zum Shoppen“, erklärt Thomas Kaiser, Handelsreferent bei der IHK Südlicher Oberrhein. „Es geht immer mehr hin zum ‚Erlebnis Innenstadt‘ – Gastronomie, Feste, Plätze ... Der Handel rückt vom ersten auf den zweiten oder dritten Platz.“ Die Pandemie hat die meisten dieser Entwicklungen nun beschleunigt.

Deshalb kann zum Beispiel der Rückfall ins rein analoge Geschäft nach Corona keine Option für den stationären Handel sein, ist sich Tamara Retzlaff sicher. „Denn die Kunden kennen ja nun die Möglichkeiten und werden vieles beibehalten, was sie sich jetzt angewöhnt haben. So sind inzwischen auch die Senioren mit dem Internetkauf vertraut.“ Onlineshopping wird nicht einfach wieder verschwinden, genauso wenig die Relevanz von Socialmedia für stationäre Anbieter.

Die Nachfolge- und Leerstandsproblematik wird sich möglicherweise zuspitzen, meint Thomas Kaiser. Viele ältere Laden- oder Gastronomie-Betreiber werden sich überlegen, ob sie nach Corona noch die Energie und die Finanzkraft für einen Neustart haben. Das könnte Lücken auch in bislang gut gefüllte Innenstadtlagen reißen – inklusive Schwierigkeiten beim adäquaten Nachbesetzen. „Und plötzlich sind Handelslagen statt 600 nur noch 400 Meter lang oder lassen einige Querstraßen vermissen“, sagt Peter Markert, geschäftsführender Gesellschafter der Imakomm Akademie in Aalen. Die Imakomm hat im vergangenen Jahr kleine und mittlere (Innen)Städte in Süddeutschland analysiert und tut dies nun bundesweit, gemeinsam mit den IHK-Organisationen in ganz Deutschland, den kommunalen Spitzenverbänden und weiteren Partnern. Befeuert wird die ganze Entwicklung möglicherweise noch vom Trend zu mehr Homeoffice – zumindest in größeren Städten. „Dort strömen dann weniger Menschen in der Mittagspause zum Essen oder Einkaufen ins Zentrum“, sagt Markert.

Unterm Strich werden sich Innenstädte in jedem Fall verändern, stellt Manuela Klausmann fest. Sie leitet die Geschäftsstelle des Handels- und Gewerbevereins Schramberg. „Und es ist jetzt wichtig, dass wir das Bewusstsein dafür schaffen, dass sich alle darum kümmern müssen. Die meisten profitieren von einer lebendigen



Immer liebevoll bunt: das Fenster des Stoff- und Bekleidungs-geschäfts „Garçonne“ in der Freiburger Gerberau.

Bild: Garçonne

MITMACHAKTION: DAS MUSS MAN GESEHEN HABEN

Zugegeben, ein Schaufenster allein kann nicht eine ganze Innenstadt zum Leuchten bringen – aber es ist ein guter Anfang. Wenn Sie solch ein inspirierendes Fenster entdeckt haben – eines, das Sie grinsen oder lächeln lässt, das einer tollen Idee folgt, oder mit dem sich jemand sehr große Mühe gegeben hat – senden Sie uns ein Foto davon. Gerne mit ein, zwei Sätzen, warum es Ihr Favorit ist und zu welchem Laden oder Restaurant das Fenster gehört. Die besten Einsendungen finden Sie demnächst im Heft, online und auf Facebook. **uh**

Schicken Sie Ihr Lieblingsschaufenster an: ✉ wis@freiburg.ihk.de

Innenstadt – seien es Händler und Gastronomen wie auch Arbeitgeber und Bürger. Also müssen wir uns auch alle gemeinsam darum kümmern.“

Ähnlich dringend sieht das Nikola Kögel: „Es ist doch klar, dass wenn die Innenstadt nicht mehr rund läuft, auch vieles andere nicht mehr funktioniert. Das müssen wir den Menschen noch mehr klar machen.“

Neue Denkansätze für die Innenstadt der Zukunft

Dass es dafür extra Anstrengungen bedarf, unterstreicht Peter Markert. Natürlich hätten sich Stadtzentren in den Jahrhunderten zuvor immer wieder in Eigenregie gewandelt: „Innenstadt kennt Krise und kann Krise. Aber selten ging die Veränderung der Rahmenbedingungen so schnell.“ Stadtkümmerer täten deshalb jetzt gut daran, Notfallprogramme zur Stabilisierung zu starten und auch schon Post-Coronakonzepte anzugehen. „Wenn du gesund bist und erkrankst, stehst du das besser durch, als wenn du mit Vorerkrankungen startest. Das gilt auch für Innenstädte.“

Die Crux: Es gibt kein Rezept, das allen Kommunen gleichermaßen hilft. Es braucht eine sehr individuelle Analyse, wo der Schuh am ehesten drückt. „Wir haben in Schramberg zum Beispiel viel inhabergeführten Einzelhandel“, erklärt Manuela Klausmann. „Da ist Nachfolge ein größeres Thema, als wenn Sie ein Zentrum mit lauter Filialisten haben. Da die Händler einen engen Kontakt zu ihren Kunden pflegen und mit individueller Beratung punkten, ist aber die Käuferbindung viel stärker. Dies ist wiederum ein großer Vorteil gegenüber dem Onlinehandel.“

So unterschiedlich ausgeprägt die Probleme, so verschieden werden auch die Maßnahmenpakete ausfallen müssen. Trotzdem gibt es Ansätze, die sich eher bewährt hätten als andere, erklärt Imakomm-Chef Markert. Vier Themenkreise hat seine Analyse erfolgreicher Innenstadtkonzepte im vergangenen Jahr ergeben:

> **Das Problem anders angehen.** „Wir müssen von der Denke wegkommen, dass Handel zwingend das Zugpferd sein muss“, sagt dazu IHK-Innenstadtberater Thomas >

Die Innenstadt der Zukunft ruht auf vielen Schultern:

- **Rathäuser, Citymanager:** Sie werden weiter Dreh- und Angelpunkt und Möglichmacher der Innenstadtentwicklung sein. Mit weiteren Partnern am Tisch wandelt sich ihre Rolle, stärker hin zu Netzwerkkoordinatoren.
- **Wirtschaftsverbände, Handels-/Gewerbevereine:** Sie waren bislang ein starker Partner und Treiber – und werden es bleiben.
- **Einzelhändler:** Die Klassiker einer Innenstadt. Sie werden ein wichtiger Player sein, aber nicht mehr der einzige.
- **Gastronomen, Hotellerie:** Sie saßen ohnehin schon oft mit am Planungstisch. Ihre Rolle beim „Erlebnis Innenstadt“ wird wichtiger, denn Besucher kommen nicht mehr nur zum Shoppen.
- **Tourismusverantwortliche:** Auch Touristen bringen Leben in die Innenstädte zurück. Gemeinsame Ansätze ermöglichen Konzepte aus einem Guss.
- **Kunst- und Kulturbetriebe:** Stichwort Aufenthaltsqualität. Kunst und Kultur lässt Menschen verweilen. Zudem bieten sich hier möglicherweise alternative Umnutzungsmöglichkeiten für Leerstände.
- **Dienstleister, Handwerk:** Menschen wollen vieles an einem Ort erledigen können. Dazu gehören auch Arztbesuche & Co. Handwerk kann, wenn es sich sinnvoll integrieren lässt, Leerstände füllen helfen.
- **Immobilienbesitzer/-vermieter:** Schon, weil es künftig verstärkt um Leerstandsvermeidung, schlaue Nachnutzungskonzepte und optische Stadtgestaltung geht, wären sie wichtige Partner im Boot. Auch Wohnen könnte wieder im Zentrum etabliert werden.
- **Arbeitgeber:** Nur wer auch mit einer attraktiven Innenstadt punkten kann, bekommt Mitarbeiter von außerhalb angeworben.
- **Bürger aus allen Generationen:** Da der Fokus künftig stark darauf liegt, Aufenthaltsqualität zu schaffen, ist es sinnvoll, die Nutzer gleich mit in den Kreativprozess einzubinden. Das bringt Ideen, helfende Hände und schafft Identifikation.
- **Externe Berater:** Gerade Kommunen, die keinen eigenen Innenstadtmanager haben, könnten Hilfe von außen gebrauchen. Ideen gibt es meist genug. An Kapazitäten zur Umsetzung hapert es aber oft.

45 %
der stationären Händler
sind nun auch im Internet vertreten. Knapp zwei Drittel (62 %) von ihnen verkaufen über den eigenen Webshop.

Quelle: HDE-Online-Monitor 2021, bundesweite Erhebung.

68 %
der Kommunen
erwarten, dass Leerstands- und Umnutzungsmanagement wichtiger wird.

Imakomm Akademie, Aalen. Studie mit 134 kleinen und mittleren Kommunen in Süddeutschland, Sommer 2020

› Kaiser. Stadt kann auch eine – individuell abgestimmte – Mischung aus Gastronomie, Hotellerie, Kultur, Events, Wohnen, Handwerk, Dienstleistung und Freiflächen sein. In Summe schafft das eine Aufenthaltsqualität, die die Menschen anzieht.

› **Besonderheiten herausarbeiten.** Stadtkümmerer müssen die Frage beantworten: Warum gerade zu uns? Und wer zu uns? Daraus ergibt sich die Story, die die Stadt mit ihren Maßnahmen erzählt. In Schramberg setzt man im Selbstverständnis auf das Herzliche, das Freundliche. Rottweil ist seit neuestem „Rottweil Das Original“. In Elzach hat man mit dem Schwarzwald-Heimat-Markt ein ganz eigenes Format kreiert. „Ein Zielbild hilft“, sagt Philipp Hilsenbek. „Daraus ergibt sich, was in Ihre Stadt passt und was nicht. Wer das Mittelalterliche betonen will, braucht nicht zwingend über TK Maxx nachdenken.“

Rund jeder fünfte Onlinekäufer
shoppte 2020 zum ersten Mal online – und mindestens die Hälfte von diesen möchte das auch weiter tun.
Quelle: HDE-Online-Monitor 2021, bundesweite Erhebung.

18,4% des Umsatzes
im Non-Food-Bereich wird mittlerweile online erzielt.
Quelle: HDE-Online-Monitor 2021, bundesweite Erhebung.



ANGEBOTE FÜR ALLE, DENEN IHRE INNENSTADT AM HERZEN LIEGT

Initiative Standorthelden: Facebook-Gruppe als Austausch- und Ideenplattform für aktive Akteure im Standortmarketing kleiner und mittlerer Orte im südlichen Baden-Württemberg. Initiiert und betrieben von den IHKs **Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein**.

🌐 www.facebook.com/groups/standorthelden

IHK-Praxistag „Digitalisierung im Handel“: 15. Juli 2021, Lahr. Infos und Anmeldung:

🌐 www.suedlicher-oberrhein.ihk.de (☎ 4867768)

Infos zum Einsatz der Luca-App:

🌐 www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de (5078554)

Webinar „Wie nutze ich die Luca App für mein Geschäft“: 8. Juni, 17 Uhr, Teilnahme kostenfrei.

🌐 www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de (☎ 5078554)

Impulsformat „Stadtmacher statt Schlusslicht“: Aufzeichnung einer virtuellen Vortragsveranstaltung der IHKs **Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein** mit Stadtmarketingexperten und Stadtkümmerern aus der Region.

🌐 www.youtube.de (Suche nach „Stadtmacher statt Schlusslicht! Erfolgsbeispiele aus den IHK-Regionen für die Innenstadt von morgen“)

Stadtmarketing Preis 2021: Der **Handelsverband Baden-Württemberg** prämiiert originelle und zukunftsweisende Projekte zur Stärkung der Innenstädte, insbesondere auch rund um die Corona-Lockdowns. Zu gewinnen gibt es drei Mal die Installation und den Betrieb eines lokalen Onlinemarktplatzes im Gegenwert von je rund 65.000 Euro. Bewerben bis 30. Juni.

🌐 <https://bw.handel-scout.de> (Suche: „Stadtmarketing Preis“)

Innenstadtberater: Die Entscheidung über die Bewerbung der **IHKs Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein** beim Landwirtschaftsministerium um das Förderprogramm „Innenstadtberater“ steht kurz bevor. Erfolgt der Zuschlag werden ausgewählte Kommunen der Region intensiv bei der Weiterentwicklung ihrer Innenstädte begleitet werden können.

Pro Innenstadt: Lokales Aktionsbündnis der **IHK Südlicher Oberrhein** mit Kommunen der Region zur koordinierten Belebung der Innenstadt beispielsweise mit Hilfe eines individuellen Zehn-Punkte-Plans für die nächsten zwei Jahre. Mit an Bord bisher: Ettenheim, Neustadt, Emmendingen.

Information: Thomas Kaiser, ✉ thomas.kaiser@freiburg.ihk.de

Heimat Shoppen. Bundesweite Initiative der IHKs. Unterstützung für Kommunen bei Imagekampagnen und Aktionsprogrammen für den lokalen Einzelhandel. In Baden-Württemberg bereits an Bord: Elzach, Neuenburg, Titisee-Neustadt

🌐 www.heimat-shoppen.de oder www.suedlicher-oberrhein.ihk.de (☎ 5068036)

Buy Local: Verein, der bundesweite Imagekampagnen für den inhabergeführten Handel initiiert.

🌐 www.buylocal.de oder www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de (☎ 3983962)

Verzeichnisse von Lieferdiensten von Handel und Gastronomie in der Region, von digitalen Schaufenstern et cetera:

🌐 www.konstanz.ihk.de (☎ 5037640),

🌐 www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de (☎ 4744170)

🌐 www.shopping.freiburg.de



Bilder: IH für huggergestaltung.de; M.studio - Adobe Stock (Taschen)

> **Beweglicher und schneller werden.** Kommunen und ihr Stadtmarketing planen und budgetieren bislang meist jährlich, aber nicht unterjährig. Künftig müsse man reaktionsfähiger sein, etwa indem man mit den Gewerbevereinen eine neue Arbeitsteilung erfinde, meint Peter Markert.

> **Neue Akteure ins Boot holen.** „Modernes Stadtmarketing ist kein Eventtamtam mehr, sondern kollaborative Stadtentwicklung“, so Markert. Und dazu sollten viel mehr Protagonisten am Tisch sitzen – schon, um neue Funktionen in der Innenstadt sinnvoll zu etablieren. Die denkbare Palette reicht vom Tourismusmarketing über Handwerk und Dienstleistung bis zu jungen und alten Bürgern, Immobilienbesitzern und Arbeitgebern. In Elzach beispielsweise, so erklärt Ulrich Volk, Schuhhändler und Vorsitzender des Gewerbevereins, habe man über die sieben Fachgruppen des Vereins auch Verbraucher, junge Unternehmer, Freie Berufe und Handwerker ins Boot geholt.

Die Weiterentwicklung der Innenstädte ist nichts, was man mit links wuppt, da sind sich alle Stadtkümmerer einig. Und wer keinen eigenen Citymanager hat, wird Hilfe von außen gut gebrauchen können, speziell, wenn es um die Umsetzung geht, meint Thomas Kaiser. Aber das A und O werden Vertrauen und Commitment sein: „Für mich haben alle Innenstädte eine Zukunft, in denen das Gemeinschaftswesen konstruktiv und produktiv funktioniert. Die gemeinsame Haltung, dass man Entwicklung möchte, das ist der Erfolgsgarant“, erklärt Philipp Hilsenbek.

Ulrike Heitze

63%
der Kommunen
erwarten einen kurzfristigen
Attraktivitätsverlust ihrer
Innenstadt, befürchten aber
auch, dass er bleibt, wenn
nicht gegengesteuert wird.

Quelle: Imakomm Akademie, Aalen, Studie
mit 134 kleinen und mittleren Kommunen in
Süddeutschland, Sommer 2020

i

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

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

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

WIRD FORTGESETZT ...



Mehr spannende Gespräche mit Menschen, die sich um die Zukunft ihrer Innenstädte kümmern, über ihre Ideen, Ansätze und aktuellen Projekte finden Sie auf

🌐 www.wirtschaft-im-suedwesten.de/2021/05/27/die-zukunft-der-innenstaedte/ Oder Sie folgen einfach dem QR-Code. **uh**



Die Umsatzagentur

Gründer/Geschäftsführer:

Ralf Behnke (54, rechts),
Konrad Schmid (33)

Ort: Gottmadingen

Gründung: April 2017

Branche:

Unternehmensberatung

Idee: Unternehmen mittels
Handelsvertretern zu mehr
Umsatz verhelfen

Ralf Behnke und Konrad Schmid betreiben die Umsatzagentur

Erfolgreich mit Handelsvertretern

Die sogenannte Querdenken-Bewegung hat Ihnen vergangenes Jahr zu ungewollter Popularität verholfen. Wie kam es dazu, und wie sind Sie damit umgegangen?

Ralf Behnke: Wegen namensrechtlicher Konflikte mussten wir zum ersten Mal 2018 umfirmieren und wurden von der Rückenwind zur Kwerdenker GmbH & Co. KG. Unser Motto war: Lasst uns mal querdenken. Das kam bei den Kunden gut an – bis die Querdenken-Bewegung im vergangenen Herbst immer mehr negative Schlagzeilen machte. Da haben wir auf einmal auf ein Webinar, zu dem wir unsere 500 Kunden eingeladen hatten, keine einzige Rückmeldung bekommen. Das gab es noch nie. Als wir nachgefragt haben, kam heraus, dass sie unsere Mails wegen unseres Namens gelöscht oder nicht beachtet haben. Daraufhin haben wir umfirmiert in Umsatzagentur. Seitdem laufen die Geschäfte wieder. Wir werden vermehrt von Unternehmen angefragt, deren Geschäfte in der Coronakrise eingebrochen sind.

Was ist Ihre Geschäftsidee – und was unterscheidet Sie von anderen Beratungsunternehmen?

Konrad Schmid: Unsere Zielgruppe sind Unternehmen mit einem bis zwanzig festgestellten Mitarbeitern, die technische und erklärungsbedürftige Produkte herstellen oder vermarkten. Damit sie ihren Umsatz steigern können, analysieren wir zuerst ihr Unternehmen und vermitteln ihnen dann Handelsvertreter, die wir in ihrem Namen suchen und schulen. Unser Ziel ist, dass wir sie in absehbarer Zeit von unserer Beratungsleistung und von unseren Konzepten unabhängig machen. Das unterscheidet uns von unseren Mitbewerbern. Einige dieser Kunden buchen uns dann temporär als Interimsmanager, -vertriebs- oder -marketingleiter. Oder damit wir für sie ein Seminar halten, ein Jahresmeeting moderieren oder temporär als Coach tätig sind.

Wie kam es zur Gründung, wie kamen Sie zusammen, und was haben Sie beide davor gemacht?

Behnke: Vor der Gründung habe ich sechs Jahre lang bei einem Bauträger Vertrieb und Marketing aufgebaut. Dann waren wir uns nicht ganz einig, wo die Reise hingehen soll. Ein Jahr später habe ich mich selbstständig gemacht – mit meinem ehemaligen Arbeitgeber als Minoritätsbeteiligtem. Ich habe früher außerdem unterschiedliche Trainer- und Coachingausbildungen durchlaufen. In dieser Funktion habe ich meinen Handballkollegen Konrad Schmid gecoacht, der damals Websites vertrieben hat. Irgendwann während des Coachings habe ich gesagt: Komm doch zu mir. Im November 2019 habe ich ihn in die Firma geholt. Seitdem ist das Unternehmen regelrecht explodiert. Inzwischen haben wir zwei Mitarbeiter, im Juli kommt der dritte.

Womit haben Sie die Gründung finanziell gestemmt?

Behnke: Ich habe meine Harley verkauft und fünf Gesellschafter ins Boot geholt. Inzwischen hat Konrad Schmid die Anteile von zwei Gesellschaftern übernommen.

Was sind ihre aktuellen Pläne und Herausforderungen?

Schmid: 2025 wollen wir mehr Unternehmen mit und durch Handelsvertreter erfolgreicher gemacht haben als jeder andere Berater im deutschsprachigen Raum. **Interview:** mae

■ SCHILTACH

Bild: Andreas Pohlmann



Der Vorstand Finanzen der **Hansgrohe SE Reinhard Mayer** (53, Bild) hat zum 31. Mai sein Vorstandsmandat niedergelegt. Er wechselt laut Pressemitteilung zu einem börsennotierten Unternehmen in Europa. Er war im Oktober 2017 als CFO zu Hansgrohe gekommen. Seine Nachfolge stand zum Redaktionsschluss noch nicht fest. Weitere Vorstandsmitglieder sind nach wie vor **Hans Jürgen Kalmbach** (46, Vorsitzender, er hat zugleich kommissarisch May-

ers Aufgaben übernommen), **Christophe Gourlan** (48) und **Frank Semling** (54). Mehr zum Unternehmen auf Seite 42. **mae**

■ LAUFENBURG



Carina Kuttruff (27) ist seit April alleinige Geschäftsführerin des **Draht Centers Hochrhein** in Laufenburg. Ihr Vater **Rolf Kuttruff** (64), mit dem sie das Unternehmen ein Jahr lang gemeinsam geführt hat, ist zeitgleich in den Ruhestand gegangen. Er

hatte das 1948 als Firma Kunzelmann in Albruck-Unteralpfen gegründete und später umfirmierte Unternehmen seit 1992 geleitet. Carina Kuttruff hat ein duales BWL-Studium sowie ein berufs begleitendes Master-Studium absolviert und ist seit 2015 im Unternehmen aktiv. Die Draht Center Hochrhein GmbH ist laut Pressemitteilung seit 2006 eines der führenden Zaun- und Tortechnikunternehmen in der Region. 15 eigene Mitarbeiter sind beschäftigt. Dazu kommen durchschnittlich acht Mitarbeiter von drei Subunternehmen in der Montage. Die Kunden sind sowohl Privatleute also auch Garten- und Landschaftsbauer, Schlossereien, Kommunen sowie großen Unternehmen aus Sübaden und der Schweiz. **mae**

■ ENGEN



Michael Schubert (44, Bild) ist seit 1. Mai Geschäftsführer der **Sachs Engineering GmbH** und der **Sachs Products GmbH**. Weiterer Geschäftsführer ist der Gründer der Unternehmen **Wolfgang Sachs** (58). Michael Schubert arbeitet seit 26 Jahren im Bereich Personal und Vertrieb, davon 16 Jahre im Management. Außerdem betreibt er seit zwölf Jahren eine Consultingfirma für die Bereiche Human Resources und Employer Branding. Bei Sachs

arbeitet er seit vergangenem November. Schuberts Schwerpunkte sind zurzeit Personal, Marketing und Vertrieb. Mittelfristig sollen Finance und Engineering dazukommen. Zudem will Wolfgang Sachs in den nächsten Jahren im Rahmen der Nachfolge den Staffelfstab komplett an ihn übergeben. Wolfgang Sachs startete sein Unternehmen 1998 als Ein-Mann-Ingenieurbüro und ist heute ein regional, bundesweit und auch punktuell international agierender Ingenieurdienstleister sowie Produktionsbetrieb für die selbst entwickelten Handlungssysteme. Letztere sind in der 2019 gegründeten Sachs Products GmbH angesiedelt. Zusammen sind 45 Ingenieure, Techniker und Facharbeiter beschäftigt. **mae**

■ FREIBURG



Der **Wirtschaftsverband industrieller Unternehmer Baden (WVIB)** hat ein Frauennetzwerk gegründet. Projektleiterin ist **Verena Naranjo Rodriguez**. Zum Gründungstreffen Mitte April kamen laut WVIB rund 50 meist jüngere Frauen aus allen Qualifikationsstufen digital zusammen. Insgesamt hätten über 100 Frauen aus den rund 1.000 Mitgliedsfirmen in den ersten Wochen Interesse am Netzwerk bekundet. Ziel ist es, so der WVIB, erfolgrei-

che Frauen aus der Industrie zusammenzubringen und die Industrie für junge Einsteigerinnen noch attraktiver zu machen. **sum**

Visionär mit Wurzeln

Willi Schöllmann | Haus Zauberflöte/Schoellmanns Bar & Kitchen

OFFENBURG. „Wirt aus Leidenschaft“, „Vollblutgastronom“: Mit derlei Titeln beschreiben Journalisten Willi Schöllmann. Der 47-Jährige betreibt in seiner Heimatstadt Offenburg ein Café, zwei Bars und Restaurants, ein Hotel und eine Location. Seine Läden sind oft ihrer Zeit voraus, Schöllmann gilt als Visionär und Trendsetter. Er hat die Renaissance der Barkultur in den 1990er-Jahren mitgestaltet und in der Region etabliert. Lokale wie das Schoellmanns Bar & Kitchen oder die Zauberflöte gebe es sonst nur in Metropolen, heißt es. Seine Idee, klassische Cocktails mit heimischen Obstbränden zu mixen, hat allerorten Nachahmer gefunden. Ehemalige Mitarbeiter haben seine Handschrift nach Mannheim, Köln, Hamburg, Berlin und in andere Metropolen getragen. Willi Schöllmann selbst reist zwar gerne, vor allem nach Paris, blieb der Region aber immer treu. Und bescheiden. Er prahlt nicht mit seinen Erfolgen oder prominenten Stammgästen wie Verlagschef Hubert Burda und erzählt beim Gespräch im leeren Gasträum der Zauberflöte nur auf Nachfrage davon.

Seine mehr als 30-jährige gastronomische Laufbahn ist nicht klassisch, dafür teilweise holprig verlaufen. Denn Schöllmann ist Autodidakt und Quereinsteiger. Er hat keine Ausbildung absolviert, ja nicht einmal die Mittlere Reife beendet. Die Familie hat nichts mit Gastronomie am Hut, die Mutter war kaufmännische Angestellte, der Vater erst Sprengmeister und Lagerverwalter, später Heilpraktiker. Willi ist der jüngste von vier Geschwistern. Mit 15 Jahren begann er auf Weinfesten und Weihnachtsmärkten zu jobben. Mit 18 Jahren und 200 Mark Startkapital eröffnete er 1992 sein erstes Café, das Kakadu. „Seither ging es Schlag auf Schlag“, berichtet er. 1997 folgte die Red Lounge Bar, 2003 Bar und Restaurant der Zauberflöte, 2006 das Schoellmanns Bar & Kitchen und 2014 das ganze Haus Zauberflöte samt Hotel sowie die Ursula-Hütte oberhalb von Offenburg. Gerade ist er, trotz Lockdown, dabei, das Hotel Union mit seinen 30 Zimmern zu übernehmen und umzubauen. Vor dem Interviewtermin hat er die Fortschritte auf der Baustelle dort begutachtet.

Schöllmann hat eine Unternehmensgruppe aufgebaut, die vor Beginn der Pandemie 80 Mitarbeiter beschäftigte – Anfang Mai waren es noch 30 – und die, wie es aussieht, die Coronazeit gut überstehen wird. Zwar lag der Umsatz, den die Betriebe in den ersten Monaten dieses Jahres mit Abhol- und Lieferservice sowie Zim-

mervermietungen an Geschäftsgäste generierten, nur bei etwa einem Viertel des normalen Niveaus. Doch Schöllmann ist nicht der Typ, der jammert. Er ist ein Macher, denkt weiter, hat ständig neue Ideen. Im März 2020, als er seine Betriebe das erste Mal schließen musste, begann er postwendend an seinem Buch zu arbeiten. „Bar & Kitchen“ ist ein opulentes Werk geworden, eine Art Abriss von Schöllmanns langer Gastrokariere. Es erschien Ende 2020 zunächst im Eigenverlag, hat sich bislang mehr als 3.000 Mal verkauft und längst die Herstellungskosten eingefahren. Jetzt sucht Schöllmann einen Verlag für die dritte Auflage, „um Schlagzahl“ zu machen.

Mit dem Buch scheint er auf den Geschmack schöner Printprodukte gekommen zu sein, das nächste ist bereits in Planung: ein hochwertiger, leinengebundener Kalender zum Thema Cocktailhour. „Die Entwicklung geht immer weiter, es hört nie auf“, sagt

» *Ich bin selbst*

gern Gast «

Schöllmann. Er will seinen Horizont auch mit eigenen Produkten erweitern. Zusammen mit einem Bio-saftproduzenten plant er seine Limonaden (Ingwer-Limette, Himbeer-Minze) professionell abfüllen zu lassen. Und er will einen süß-bitteren Likör auf den Markt bringen. „Amerouge“ soll der heißen und, im Gegensatz zu den bekannten Bitterlikören, nur natürliche Farben und Aromen enthalten.

Bei allem, was er tut, ist Schöllmanns Antrieb sein eigener Qualitätsanspruch an Essen und Getränke. „Ich bin selbst gern Gast“, schreibt er in seinem Buch. „Ich gehe wahnsinnig gerne essen oder setze mich in eine Bar.“ Schon mit 16 Jahren sparte er sein Geld, um in Sternerestaurants zu speisen, erzählt er. Seine Selbstständigkeit bot ihm die finanzielle Unabhängigkeit dafür. Gleichzeitig hat Schöllmann früh Verantwortung übernommen. Mit 18 wurde er das erste Mal Vater. Seine zwei Töchter und zwei Söhne sind heute 28, 20, 16 und 10 Jahre alt. Die Familie ist seine Wurzel, der Grund, warum er seine Heimat nie verlassen hat. Zum Glück für Offenburg. **kat**

KOPF
des Monats





Bild: Franz Reichenbach

Ein von Franz Reichenbach entwickeltes Wasserstoffboot.

Interview mit dem Entwicklungsingenieur Franz Reichenbach

„Ohne Wasserstofftechnologien erreichen wir die Klimaziele nicht“

Wasserstoff – Chance oder Hype? Darum geht es am 2. Juli bei einer Veranstaltung der IHK. Mit dabei ist Franz Reichenbach, Entwicklungsingenieur beim International Solar Energy Research Center Konstanz. Mit ihm haben wir im Vorfeld über das Thema Wasserstoff gesprochen.

Im Zusammenhang mit Wasserstoff fällt vielen Menschen die Knallgasreaktion im Chemieunterricht ein. Sind Wasserstofftechnologien gefährlich?

Bei Wasserstoff denken viele auch an das Unglück von Lakehurst, als der Zeppelin Hindenburg in Flammen aufging. In diesem Fall hat sich der freigesetzte Wasserstoff mit Luft vermischt und reagiert. Richtig ist: Wasserstoff in Verbindung mit Sauerstoff ist brennbar und ab einem bestimmten Verhältnis explosiv. Aber Wasserstoff als Treibstoff und Energieträger hat auch viele Vorteile – so ist er auch extrem flüchtig, weil er so leicht ist. In der Praxis ist er wohl eher

weniger gefährlich als andere Autotreibstoffe. Von Brennstoffzellenautos geht keine besondere Explosionsgefahr aus.

Verfolgt man das Geschehen, hat man den Eindruck, Wasserstoff ist das nächste große Ding. Stimmt das?

Wir erleben gerade einen Hype, der aber keine Eintagsfliege ist. Gepusht wird die Entwicklung durch das Pariser Klimaabkommen. Wenn wir unser Klima schützen möchten, können wir das Thema nicht ignorieren, und es muss zu einer raschen Dekarbonisierung kommen. Wasserstoff ist wie die Batterie ein Teil der Lösung. Ohne Wasserstofftechnologien erreichen wir nicht die Klimaziele. Deswegen wird jetzt viel Geld in die Hand genommen.

Was sollten wir über Wasserstoff wissen?

In vielen Bereichen wird Wasserstoff bereits eingesetzt, wie in der chemischen Industrie als Ausgangsprodukt für die Produktion von bestimmten Mineralien, bei der Metallhärtung oder um Margarine herzustellen. Wasserstoff ist einfach zu erzeugen, indem Wasser in Wasserstoff und Sauerstoff (Wasserelektrolyse) gespalten wird. Danach ist der Wasserstoff transportier- und speicherbar. Bei Bedarf >

i

Die IHK-Veranstaltung „Wasserstoff, echte Chance oder bloßer Trend?“ findet am 2. Juli im Konstanzer Konzil statt. Die Teilnehmergebühr beträgt 95 Euro inklusive eines kleinen Imbisses. Die Teilnehmerzahl ist coronabedingt auf maximal 100 Personen beschränkt. Anmeldung unter www.konstanz.ihk.de ☎ 143149636.

- › kann man ihn nutzen und mithilfe einer Brennstoffzelle in Strom und Wärme umwandeln. Mit Wasserstoff kann aber auch Energie in Form von synthetischen Kraftstoffen gespeichert werden. Dafür wird der Wasserstoff noch weiterverarbeitet und mit Kohlenstoffdioxid aus der Luft weiter veredelt. Dann erhalten wir zum Beispiel Methanol oder eKerosin, zwei synthetische Kraftstoffe, die sich die energieintensive Luft- und Schifffahrt gerade sehr genau anschaut.



Franz Reichenbach

Es heißt, die Herstellung von Wasserstoff sei sehr teuer.

Das ist momentan noch richtig. Das liegt daran, dass der Wirkungsgrad nicht sehr gut ist. Wenn Strom vom Solardach direkt über Batterien genutzt wird, liegt der Wirkungsgrad bei 90 Prozent. Wasserstoff muss erst einmal mit Energie erzeugt und über die Brennstoffzelle wieder in Strom umgewandelt werden. Der Wirkungsgrad liegt deswegen bei 30 bis 40 Prozent. Hintergrund: Bei der Brennstoffzelle handelt es sich um einen Energiewandler – sie wandelt Wasserstoff zu elektrischem Strom. Deshalb kann ein solches System nie genauso effizient sein wie eine Batterie, die ein Energiespeicher ist. Wichtig ist die Gesamtkostenrechnung.

Atomenergie oder die Nutzung von Erdgas und Erdöl haben enorme Folgekosten in der Zukunft, die aktuell nicht eingepreist sind. Natürlich ist Wasserstoff jetzt noch teurer, aber auf lange Sicht fahren wir damit sehr viel günstiger. Hinzu kommt, dass die Kosten für die Wasserstofftechnologie fallen werden, was wiederum sinkende Wasserstoffkosten zur Folge hat.

Wird Wasserstoff in erster Linie für eine neue Mobilität eingesetzt?

Die Mobilität ist bestimmt der wichtigste Treiber, gerade weil sich Wasserstoff für lange Strecken eignet. Bei Kurzstrecken setzt man auf die normale Batterie. In Sachen Reichweite und Tankzeit ist Wasserstoff viel besser. Auch im stationären Bereich wird er zum Einsatz kommen. Es ist zum Beispiel möglich, Wasserstoff ins Erdgasnetz einzuspeisen. Gasthermen kommen damit auch gut klar. Erdgasfahrzeuge dagegen sind nicht so flexibel, deswegen ist die Wasserstoffzugabe auf zehn Prozent limitiert.

Ist das Thema Wasserstoff auch schon in unserer Region angekommen?

Ja, zum Beispiel bei der Schweizer Hexis GmbH in Konstanz. Sie arbeitet an dem Thema Wasserstoffheizungen. Auf der Nordseite des Sees entwickelt MTU Wasserstoffantriebe für Schiffe, Airbus arbeitet an Wasserstofflösungen für die Luft- und Raumfahrt. Dort ist schon viel Wasserstoff-Know-how. Wasserstoffhochburg ist Stuttgart mit Daimler, die an Wasserstoffantrieben für Autos und Lkw arbeitet.

Kurz zusammengefasst: Pro und Contra Wasserstoff?

Das Charmante am Wasserstoff ist, dass alle Stoffströme geschlossen sind. Um Wasserstoff herzustellen, wird genauso viel Wasser benötigt, wie in der Brennstoffzelle wieder entsteht. Das ist bei Erdöl und Erdgas anders – hier kommt es zu einer immer höheren Kohlendioxidkonzentration in der Atmosphäre. Ungünstig ist, dass wir grünen Wasserstoff importieren müssen, um unseren Bedarf zu decken. Ein Teil kann in Deutschland aus überschüssigem Strom aus regenerativen Energiequellen erzeugt werden. Der andere Teil kommt entweder aus wind- oder sonnenreichen Ländern.

Interview: hw

INHALT



- 17** **Wasserstofftechnologien**
Interview mit Franz Reichenbach
- 19** **Seminar**
Für Hersteller von Medizinprodukten
- 20** **Schwerpunktthema**
Eine stillgelegte Branche
- 21** **Unternehmer berichten**
Alexander und Alexandra Growe sowie Lothar Klein
- 22** **Wirtschaftsrecht für Unternehmer**
Datenschutz in der Praxis
- 23** **IHK-Konjunkturumfrage**
Industrie treibende Kraft der Erholung
- 24** **Wie fange ich an?**
Serie: Klimaschutz im Unternehmen (Teil 1/3)
- 29** **Öffentliche Bekanntmachungen**
Satzung
- 32** **Lehrgänge und Seminare der IHK**

Kostenloses, halbtägiges Webinar

Änderungen für Hersteller von Medizinprodukten

Im Mai 2017 verabschiedete das Europäische Parlament die neue Medizinprodukteverordnung 2017/745. Im vergangenen Mai endete die Übergangsfrist, innerhalb derer die Zertifizierung von Medizinprodukten nach altem Recht noch möglich war. Zur gleichen Zeit trat auch das neue Medizinprodukterecht-Durchführungsgesetz (MPDG) in Kraft. Seitdem gilt die neue EU-Medizinprodukteverordnung für alle EU-Mitgliedsstaaten verbindlich. Betroffen davon sind in erster Linie die Hersteller von Medizinprodukten. Aber auch Gesundheitseinrichtungen als Betreiber von Medizinprodukten müssen sich



auf einige Änderungen einstellen. Welche sind dies? Welche Pflichten haben die Hersteller nun, und welche Folgen hat der zu erwartende Zertifizierungsengpass auf die Lieferfähigkeit? Welche weiteren Normen, Richtlinien und Interpretationshilfen gibt es? Fragen, zu welchen der Experte Arjan Stok im Rahmen eines halbtägigen Webinars der IHK Hochrhein-Bodensee erste Antworten liefert. Es findet statt am Donnerstag, 10. Juni, von 9 bis 12 Uhr. Die Teilnahme ist kostenlos. **SP**

Bild: Visual Generation



Weitere Infos und Anmeldung:

🌐 www.konstanz.ihk.de ☎ 143150056

Schwerpunktthema

Eine stillgelegte Branche

IM FOKUS
2021

Einzelhandel
Gastronomie
Tourismus

Reisehemmnisse, Beherbergungsverbote, Lock-down: Seit Beginn der Pandemie liegt auch die Reisewirtschaft am Boden. Bis auf wenige Monate im Sommer 2020 haben Reisebüros, Reiseveranstalter oder Reisebusunternehmen quasi ein Berufsverbot. Nahezu alles, was sie anbieten, ist derzeit nicht erlaubt. Für viele dieser Unternehmen ist die Lage dramatisch. Laut dem Deutschen Reiseverband (DRV) fürchten allein unter den Reisebüros 70 Prozent um ihre Existenz.

Das geht aus einer aktuellen Umfrage des DRV unter Reisebüros und Reiseveranstaltern zu den wirtschaftlichen Auswirkungen durch die Coronapandemie hervor. Fazit: Die Lage ist ernst. Die Reisewirtschaft leidet wie kaum eine andere Branche unter der eingeschränkten

Reisefreiheit. Fast alle der befragten Unternehmen gaben an, staatliche Hilfen wie zum Beispiel die Überbrückungshilfen oder Kurzarbeitergeld in Anspruch zu nehmen. Neben einer Verlängerung dieser Hilfen fordern sie vor allem ein verlässliches Restartkonzept. Eine Forderung, die auch seitens der Industrie- und Handelskammern immer wieder an die Politik herangetragen wird. Bis die Reisebranche wieder zur Normalität zurückkehren wird, dauert es wohl noch eine Weile. Es wird damit gerechnet, erst 2023 wieder auf dem Niveau des Jahres 2019 zu sein.

In dieser Folge unserer Schwerpunktserie möchten wir über diese Unternehmen sprechen, wie es ihnen geht, welche Perspektiven sie sehen und was sie sich von der Politik wünschen.

hw

Bild rechts unten: Fotolia

„Schotten dicht und abwarten“

Interview mit Alexander und Alexandra Growe, Reisebüro Growe, Gottmadingen

Wie geht es Ihnen und Ihrer Branche, den Reisebüros?

Die Lage in unserer Branche ist sehr ernst. Einige Inhaber von Reisebüros, die kurz vor dem Renteneintrittsalter sind, haben schon aufgehört. Früh in der Pandemie ist ein Mitbewerber im Bereich Busreisen aus dem Hegau in die Insolvenz gegangen. Wir wissen außerdem von drei weiteren Reisebüros im Hegau, die ihre Türen für immer geschlossen haben. Die Pandemie hat wohl wenige Branchen so hart getroffen wie die Reiseunternehmen.

Was ist gerade noch für Sie möglich?

Schotten dicht und abwarten – einfach überleben. Wir sind telefonisch für unsere Kunden erreichbar und führen jeden Tag Informationsgespräche. Das hält uns aufrecht, denn die Kunden wollen wieder reisen – nur nicht unter den aktuellen Umständen. Quarantäne bei der Rückreise, PCR-Tests, Rücktrittsversicherungen: Das alles macht das Reisen zurzeit uninteressant. Viele Kunden möchten jetzt auch erst einmal ihre zweite Impfung abwarten und dann über Reisepläne nachdenken.

Wie lange können Sie noch durchhalten?

Zusammen mit den Hilfen und den eigenen Reserven, welche wir auflösen mussten, konnten wir durchhalten. Jetzt stellt sich uns die Frage, wie viel der Altersvorsorge wir bereit sind zu opfern. Da wir aber auch nicht aufgeben möchten, werden wir wohl noch eine Weile durchhalten müssen. Wir hoffen sehr, dass es uns möglich sein wird, für die Rente später wieder etwas anzusparen.

Glauben Sie, dass die Pandemie die Reisewirtschaft verändert hat?

Ja, wir bekommen jetzt schon mit, dass die Reisen teurer geworden sind. Die Airlines haben auch ihre Flotten verkleinert. Ob große Flugzeuge wie der A380 mittelfristig überhaupt noch wei-

terfliegen werden, scheint mehr als ungewiss. Durch die Reduzierung von Passagierplätzen in den reduzierten Flotten erhöht sich somit der Anteil pro Ticket, und diese werden teurer. Auch Schiffe, die nur zu 50 bis 70 Prozent ausgelastet sein dürfen, werden ihre Preise erhöhen, für Hotels dürfte das gleiche gelten.



Welche Unterstützung würden Sie sich wünschen?

Da wir jetzt praktisch schon mehr als ein Jahr ein Berufsverbot haben, wäre ein Unternehmerlohn eine tolle Sache. Ansonsten wünschen wir uns, dass die Impfkampagne mehr an Fahrt aufnimmt und die Menschen ab Juli wieder in viele Länder ohne Quarantäne reisen dürfen. Damit wäre uns schon sehr geholfen. Wir feiern als Familienbetrieb in diesem Jahr unser 50-jähriges Jubiläum. Meine Eltern gründeten den Busbetrieb 1971. Aber nach Feiern ist uns nicht zumute. Wir hoffen, dass wir unser Fest im kommenden Jahr nachholen können.

Interview: hw

„Auch 2021 abschreiben“

Lothar Klein, Reisebusunternehmer, Binzen

Die Bustouristikbranche ist derzeit wegen Corona zum Nichtstun verdammt. Einnahmen fehlen, Kosten bleiben, keine Perspektive. „Das Jahr 2021 können wir eigentlich auch abschreiben“, sagt Lothar Klein. Der Reisebusunternehmer aus Binzen gehört zu einer Branche, die durch die Coronakrise quasi ein Berufsverbot erlebt. „Es ist ja alles untersagt, wo sollten wir die Leute auch hinfahren.“ Im März 2020 hat er seine beiden großen Busse abgemeldet. Bis auf eine kurze Pause im Sommer 2020 stehen sie auf einem Lkw-Gelände. Einmal in der Woche fährt er auf dem Privatgelände einige Runden. „Die Busse müssen regelmäßig bewegt werden, sonst entstehen Standschäden.“ Obwohl die Busse seit Monaten stillstehen, kosten sie Klein eine Menge Geld. Zwar würden aktuell keine Steuern und Versicherungen anfallen, sehr wohl aber viele Tausend Euro Tilgung für den Kredit. „Meine Einkünfte liegen bei nahezu Null Euro. Nur einen kleinen Bus nutze ich ab und zu für kleinere Fahrten wie zum Flughafen. Das ist aber nur ein Tropfen auf den heißen Stein.“ Natürlich seien die Unterstützungsprogramme hilfreich gewesen, doch die ständigen Änderungen und späten Auszahlungen bleiben eine weitere Belastung, sagt der Unternehmer. Unfair findet er die schnellen und milliardenschweren Hilfen für die großen Unternehmen in der Branche. Eigentlich würde er am liebsten alles hinschmeißen und aufhören. Doch das könne er sich nicht leisten. „Der Gebrauchtmärkte für Busse liegt am Boden, die Preise sind im Keller. Ich würde mit Schulden zurückbleiben.“ Für den gebürtigen Rheinländer heißt es deswegen: Weitermachen! Wie, das weiß er noch nicht, denn Lothar Klein bezweifelt, dass sich die Busbranche so schnell erholen wird. „Gruppenfahrten werden kleiner werden und für den Urlaub nutzen die Leute wohl eher das Auto oder das Wohnmobil. Wann Schulreisen oder Geschäftsreisen wieder stattfinden können, ist ungewiss.“ Klein befürchtet, dass 20 bis 30 Prozent der Reisebusunternehmen die Pandemie nicht überstehen werden. „Der Rest wird sich einen erbitterten



Preiskampf um die wenigen Anfragen liefern. Dabei müssten wir eigentlich die Preise anheben.“ Der Bus muss rollen, sonst lohne sich der Betrieb nicht, sagt Klein. „Ein Beispiel: Ich fahre eigentlich jedes Jahr mehrere Reisegruppen zu den Cannstatter Wasen nach Stuttgart. Nach Abzug aller Kosten bleiben von einer Hin- und Rückfahrt 150 Euro übrig. Die Margen in meiner Branche sind sehr gering. Egal wie viel wir an Aufträgen bekommen werden, den Umsatzausfall durch die Pandemie werden wir kaum kompensieren können.“ Falls es im Sommer zu Lockerungen kommen sollte, wird sich Lothar Klein gut überlegen, ob er seine Busse wieder anmeldet. Für eine Fahrt in der Woche lohne sich die Anmeldung nicht. Er hat die Aufwendungen überschlagen und würde mindestens mehrere Tausend Euro für das Reaktivieren benötigen. Hinzu kommt, dass viele Busfahrer sich mittlerweile beruflich umorientiert haben und nicht mehr zurückkommen werden. Ganz die Hoffnung möchte der erfahrene Busunternehmer aber nicht aufgeben. „Vielleicht haben wir Glück und können im Dezember wieder die Weihnachtsmärkte anfahren.“ hw



Wirtschaftsrecht für Unternehmer: Drei Jahre DSGVO Datenschutz im Unternehmen

Die Datenschutzgrundverordnung, kurz DSGVO, trat im Mai 2018 in Kraft. Sie betrifft seither alle Unternehmen. Erhöhte Anforderungen bestehen insbesondere im Bereich der Dokumentation der Verarbeitungstätigkeiten und der Sicherheit der Datenverarbeitung. Nun liegen Erfahrungen vor, wie Unternehmen in der Praxis den deutlich erhöhten Anforderungen der Dokumentation der Verarbeitungstätigkeiten und der Sicherheit der Datenverarbeitung nachkommen. Zudem können aus den bisher erfolgten Datenschutzprüfungen, Bußgeldverfahren und Gerichtsurteilen wichtige Erkenntnisse gewonnen werden, wie die Datenschutzbehörden die Maßnahmen von Unternehmen bewerten. Davon berichtet der Referent und Rechtsanwalt Benedikt Lorenzet von Rechtsanwälte Bender Harrer Krevet aus Lörrach bei der Veranstaltung „Datenschutz im Unternehmen“ der IHK. Anhand von Fällen aus der Praxis zeigt er, worauf es bei der Umsetzung der DSGVO ankommt und wie Abmahnungen oder Bußgelder vermieden werden können. Im Mittelpunkt stehen Hinweise zur Umsetzung der datenschutzrechtlichen Anforderungen in der betrieblichen Praxis. Die Veranstaltung ist Teil der Reihe „Wirtschaftsrecht für Unternehmer“. Sie findet am Dienstag, 15 Juni, in der IHK in Konstanz und am Donnerstag, 17. Juni, in der IHK in Schopfheim jeweils von 16 bis 19 Uhr statt. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro. Abhängig von der Coronasituation finden die Seminare in Präsenz oder virtuell - dann zum Konstanzer Termin - statt. Bitte bei der Anmeldung die Präferenz angeben. TV



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

Sachverständigenwesen Hauptsitz verlegt

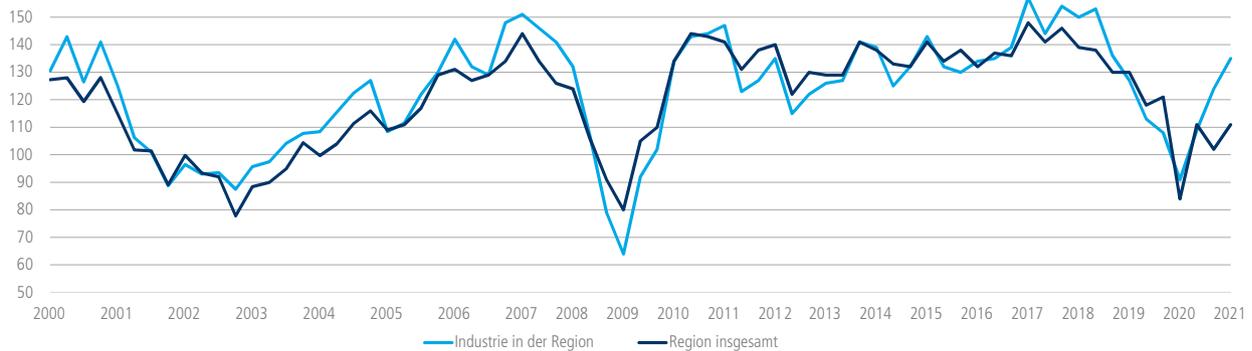
Karsten Beckebanze, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für „Kraftfahrzeugschäden und -bewertung“ hat seinen Hauptsitz von Bielefeld verlegt nach 78315 Radolfzell, Kasernenstr. 63, Tel.: 0171/9383595, E-Mail: karsten.beckebanze@de.tuv.com, Homepage: www.beckebanze.de.

Beckebanze unterhält eine weitere Niederlassung in 33829 Borgholzhausen, Kämpfenstraße 16. Die öffentliche Bestellung ist bis 6. November 2022 befristet.

KONJUNKTUR-INDIKATOR*

Region: insgesamt und Industrie

*Index aus Geschäftslage und Geschäftserwartungen



IHK-Konjunkturumfrage

Industrie: Treibende Kraft der Erholung

Handel und Teile der Dienstleistungswirtschaft leiden unter den Coronaeinschränkungen. Dagegen legt der Produktionsbereich zu. Das sind Ergebnisse der aktuellen IHK-Konjunkturumfrage.

„Während Einzelhandel, Gastronomie und Teile der Dienstleistungswirtschaft durch Corona und die verordneten Einschränkungen in ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit auch nach über einem Jahr Pandemie stark eingeschränkt sind, zeigt sich die aktuelle Lage im produzierenden Gewerbe der IHK-Mitgliedsunternehmen weiter auf Erholungskurs“, sagt Alexander Graf, zuständig für die Konjunkturumfrage bei der IHK Hochrhein-Bodensee. Der von der IHK errechnete Index für das Konjunkturklima liegt wieder auf dem Herbstniveau des vergangenen Jahres. Verantwortlich für den Anstieg in der aktuellen Umfrage sind die gestiegenen Erwartungen der Betriebe und die bessere konjunkturelle Lage in der Industrie. Die Werte in der Region liegen weiter unter dem Landesschnitt, die Investitionsabsichten unter dem langjährigen Mittel.

Die derzeitige Tendenz in den Auftragseingängen aus dem In- und Ausland zeigt sich bei jedem zweiten Produktionsbetrieb in der Region verbessert. Die Umsätze und Erträge stiegen gegenüber dem Vorjahresquartal bei den meisten Betrieben wieder an, der Auslastungsgrad der Kapazitäten verbesserte sich seit Jahresbeginn leicht auf 83 Prozent. Die Lage des produzierenden Gewerbes hellt sich damit seit dem starken Einbruch zu Beginn der Pandemie im Jahr 2020 weiter kontinuierlich auf.

Zurückhaltendes Kaufverhalten im Handel

Anders stellt sich die Situation im regionalen Handel dar. Rund 60 Prozent der Befragten beurteilen ihre Lage als schlecht, nur vier Prozent als gut. Die an die Inzidenzwerte gekoppelten Öffnungsaufgaben sorgen für sich häufig ändernde Einkaufsbedingungen für die Kunden. Die Konsequenzen spüren die Händler vor Ort. So bezeichnen 85 Prozent von ihnen das aktuelle Kaufverhalten ihrer Kunden als zurückhaltend. Entsprechend gehen bei einem Großteil der Händler die Umsätze und Erträge zurück.

Im Dienstleistungsbereich gehen die Beurteilungen der Lage weiter stark auseinander. Die Umsatz- und Ertragslage bei den Dienstleistern, die durch die Coronabeschränkungen nicht getroffen sind und ihrer Tätigkeit nachgehen dürfen, steigen wieder an. Für den anderen Teil ändert sich währenddessen nichts an der stark eingeschränkten Situation. 30 Prozent in diesem Segment beurteilen die Geschäftslage, wie zu Jahresbeginn, als schlecht.

Erwartungen und Risiken

Mit Anstieg der Impfquote hoffen die Betriebe ihrer Geschäftstätigkeit mit weniger Einschränkungen nachgehen zu können. So erwartet rund ein Drittel der Betriebe in den kommenden Monaten bessere Geschäfte, rund die Hälfte sieht aktuell noch einen gleichbleibenden Verlauf voraus. Stark verringert hat sich gegenüber dem Jahreswechsel der Anteil der Unternehmen, die weitere Verschlechterungen der Geschäfte erwarten. Dieser Anteil sinkt von einem Drittel auf aktuell 18 Prozent. Unter den Produktionsbetrieben sind die Exporterwartungen gestiegen. Dies führt dazu, dass nur noch drei Prozent der Betriebe pessimistisch in die kommenden Monate schauen.

Die Pandemie und deren Auswirkungen bereiten aktuell drei von vier Betrieben in der Region große Sorgen. Dadurch beeinträchtigt werden auch die Inlands- und Auslandsnachfrage (42 Prozent und 26 Prozent). Im Produktionsbereich machen die stark gestiegenen Rohstoffpreise den Unternehmen zu schaffen. Der Anteil der Betriebe, die hierin ein Risiko für den weiteren Geschäftsverlauf sehen, ist von 19 auf aktuell 58 Prozent angestiegen.

Die Hoffnungen auf nahende Lockerungs- und Öffnungsschritte in den kommenden Monaten ist unter den Betrieben groß. Ob diese aber mit den derzeitigen sehr vorsichtigen Öffnungsplänen der Landesregierung erfüllt werden können, werden die kommenden Wochen zeigen. Während bereits 18 Prozent der Unternehmen angibt, das Vorkrisenniveau wieder erreicht zu haben, hoffen rund 20 Prozent in diesem Jahr zur normalen Geschäftstätigkeit zurückzukehren.

AG

🌐 Ausführliche Dokumentation unter www.konstanz.ihk.de



Serie: Klimaschutz in Unternehmen (1/3)

Wie fange ich an?

Die Wirtschaft ist einem ständigen strukturellen Wandel unterworfen. Der aktuell stärkste Treiber ist der Klimaschutz. Unternehmen müssen sich an das veränderte Klima und sich wandelnde Wetterbedingungen anpassen. Dadurch werden bestimmte bisherige Produkte, Produktionsweisen, Märkte und Standorte infrage gestellt. Doch viele Unternehmen unterschätzen den Klimaschutz und die Auswirkungen auf den eigenen Betrieb. In der Serie „Klimaschutz in Unternehmen“ zeigen wir, welche Schritte in einem Betrieb notwendig sind, um ihn sukzessive auf Klimaneutralität umzustellen. In der ersten Folge unserer dreiteiligen Serie geht es um eine Bestandsaufnahme, die ersten Schritte zu Energieeffizienz und Klimaschutz.

Energieverbrauch und Kosten

Zuerst nutzen Sie alle vorhandenen Informationsquellen. Alle Rechnungen über Energieverbrauch und Energiekosten im Unternehmen der vergangenen drei Jahre sind die Ausgangsbasis. Aufgeteilt nach Art der Brennstoffe und Elektrizität, zeigen sie die wesentlichen Verbrauchsmengen an. Vergleichen Sie die jeweiligen Energiepreise je Kilowattstunde für Strom oder den Preis pro Liter für Heizöl oder Kraftstoffe. Auf der Stromrechnung wird auch der CO₂-Ausstoß in Kilogramm pro Kilowattstunde (kg/kWh) Strom angegeben. Das ergibt eine erste Orientierung, wie hoch Ihr CO₂-Ausstoß im Unternehmen ist.

Produktionsdaten

Im nächsten Schritt werden die Produktionsdaten der drei Vergleichsjahre betrachtet. Wurden neue Produkte eingeführt oder andere aus dem Sortiment genommen? Gab es Sonderschichten oder längere Betriebsruhe? Aus diesen Verbrauchswerten können nun Berechnungen zum Energieverbrauch nach Nutzfläche oder je Stück produziertem Artikel ermittelt werden.

Interne Verbraucher

Eine Erfassung der internen Verbraucher ist eine wichtige Grundlage, um die Energieströme zu verstehen. Viele Geräte laufen im Hintergrund und verbrauchen Energie. Heizungen, Klima- und Lüftungsanlagen oder auch die IT sind Dauerläufer und gehören hier dazu. Weitere Großverbraucher sind Pumpen, Antriebe, Kompressoren und Kühlsysteme. Nicht zu vergessen alle Produktions- und Fertigungsanlagen oder auch die Beleuchtung. Nun stellt sich die Frage, wie lange die Verbraucher am Tag laufen? Eine große Maschine, welche nur eine Stunde am Tag läuft, kann am Ende weniger Energie verbrauchen als ein dauerlaufender Lüfter mit kleinem Elektromotor, der aber 24 Stunden an sieben Tagen die Woche im Einsatz ist. Dazu sollten die Einsatz- beziehungsweise Laufzeiten gemessen oder zumindest geschätzt werden.

Mit dem Wissen aus Verbrauchszahlen der Energieträger Strom, Gas, Heizöl und Wasser sowie der Aufnahme der Energieverbraucher im Unternehmen lassen sich nun die wirklich interessanten Großverbraucher identifizieren.

Alle Verbraucher sollten unter folgenden Gesichtspunkten betrachtet werden:

1. **Muss dieses Gerät/diese Anlage wirklich eingeschaltet sein?**
Sind eingeschaltete Geräte gegebenenfalls mit verantwortli-

cher Stelle gekennzeichnet? Antriebe, Kompressoren, PCs/Bildschirme, Heizungen oder Lüfter, die durchlaufen, kosten Energie.

2. Gibt es leerlaufende Anlagen und Geräte?

Vieles braucht auch im Stand-by-Modus Strom. Gibt es laufende Förderbänder ohne Transportgut? Ist eine Zeitschaltung möglich?

3. Sind effiziente Antriebe und Motoren verbaut?

Viele ältere Motoren sind wenig effizient. Moderne Elektromotoren sparen zwischen drei bis zehn Prozent an Strom ein. Auch wenn Sie diese nicht sofort austauschen müssen, werden aber Motoren wegen eines Defektes ersetzt, könnten effizientere Motoren eingebaut werden.

4. Erfassen Sie offensichtliche Mängel?

Überall wo Klebeband, Hilfskonstruktionen aus Pappe, Holz et cetera angebracht sind, können unerwünschte Energieverbräuche dahinterstehen. Schutzeinrichtungen sollten dabei aber niemals umgangen werden.

5. Wo quietscht, scheppert, rumpelt was?

Unbekannte oder hohe Geräuschpegel aus Druckluft, Klimatech-

nik, Lüftungsanlagen, Zugluft und so weiter? Wo sind wiederholte Reparaturen notwendig? Hier könnten Leckagen, mechanische Defekte oder falsche Einstellung vorliegen. Neben Verschleiß führt das oft auch zu mehr Energieverbrauch.

6. Wo ist es zu warm oder zu kalt?

Anzeichen für unnötige Wärme oder hereinströmende Kälte, mangelnde Dämmung, Zugluft und Durchzug, offene Fenster oder Türen

7. Ist es in Bereichen zu hell oder zu dunkel?

Unnötige Beleuchtung an, oder kann Tageslicht Abhilfe schaffen? Sind verschmutzte Fenster oder Leuchten vorhanden? Wände hell streichen spart Beleuchtung.

Tipp: Nutzen Sie jeden Betriebsrundgang und nehmen diese sieben Fragen als Grundlage für einen Energieeffizienz-Check mit. Sie werden sehen, es gibt immer Potenziale, Energie einzusparen. **ZiM**



Weitere Informationen und Hintergründe zum Thema „Klimaschutz in Unternehmen“ finden Sie unter www.konstanz.ihk.de/klimaschutz ☎ 07622 3907-214 ✉ michael.zierer@konstanz.ihk.de

NACHGEFRAGT

bei Harald Volk, Leiter Allgemeine Dienste und Sicherheitsingenieur bei Dunkermotoren

Welche Rolle spielen Energieeffizienz und Klimaschutz bei Dunkermotoren?

Eine sehr wichtige Rolle. Seit den 90er-Jahren arbeiten wir an dem Thema Energieeffizienz. Als ich vor 25 Jahren bei Dunkermotoren eingestellt wurde, ist mir aufgefallen, dass im Winter an vielen Stellen auf dem Gebäudedach Gras wächst, obwohl überall Schnee lag. Wir haben unsere Abwärme aus der Produktion über das Dach weggeblasen. Damit ging alles los. Wir wollten diese Energie erschließen und für uns nutzen. Die Abwärme haben wir zusammengeführt. Ein Sprinklerbecken dient als Wärmespeicher für die Wärmepumpe. Die kann bei Bedarf die Heizung unterstützen. In der kalten Jahreszeit nutzen wir die Abwärme zum Heizen. In der restlichen Zeit speisen wir sie in das Nahwärmenetz von dem Unternehmen Solarkomplex ein. Durch die Kooperation mit Solarkomplex benötigen wir kein Heizöl mehr. Wenn wir mehr Bedarf haben, können wir uns auch über das Nahwärmenetz versorgen.

Ist das Thema immer auf Ihrer Agenda?

Ja, wir betrachten alle Neuerungen und Verbesserungen unter dem Aspekt der Energieeffizienz. Das ist unsere Unternehmenspolitik. Wir haben schon viel getan, aber Potenzial gibt



Harald Volk

es immer. Das ist eine fortlaufende Analyse. Unser Energiemanagement schafft sehr viel Transparenz. Wir haben ein Messstellenkonzept eingeführt und dafür alle großen Verbraucher mit Zählern ausgestattet. Die dazugehörige Software liefert uns durchgehend Zahlen. Wir wissen ganz genau, wo und wie viel Energie verbraucht wird. Aktuell haben wir unsere Beleuchtung auf LED umgestellt und die Druckluftherzeugung erneuert. Die Abwärme speisen wir ins Nahwärmenetz ein. Außerdem durchleuchten wir den Energieverbrauch am Wochenende während der Betriebsruhe. Die IT, die Pumpen und Kühlanlagen sind Dauerläufer, hier analysieren wir Optimierungsmöglichkeiten.

Sehen Sie sich gut für die Zukunft aufgestellt?

Wir sind sehr gut aufgestellt und anderen Unternehmen voraus. Das stimmt uns zuversichtlich. Wir sind hier im schönen Schwarzwald und haben die Natur direkt vor der Haustüre. Die Umwelt nicht zu belasten, gehört zu unserem Selbstverständnis. Einen Teil unseres Stromes decken wir jetzt mit einer Photovoltaikanlage. Aber ich will ganz ehrlich sein. Der Weg zur Klimaneutralität ist noch sehr weit, das wissen wir, aber jeder Baustein ist ein Beitrag. **Interview: hw**

ÖFFENTLICHE BEKANNTMACHUNGEN

Satzung

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee hat in ihrer Sitzung vom 19. April 2021 gemäß § 4 Satz 2 Nr. 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I, 920), zuletzt geändert durch Artikel 19 des Gesetzes vom 22. Dezember 2020 (BGBl. I, S. 3256), folgende Satzung beschlossen:

§ 1 Name, Sitz und Gebiet

- (1) Die IHK führt den Namen Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee und umfasst die Landkreise Konstanz, Lörrach und Waldshut.
- (2) Sie hat ihren Sitz in Konstanz und unterhält in Schopfheim eine Hauptgeschäftsstelle.
- (3) Die IHK ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts. Sie hat Diensttherreneigenschaft und führt ein öffentliches Siegel.

§ 2 Aufgaben

Die IHK hat die Aufgabe, das Gesamtinteresse der ihr zugehörigen Gewerbetreibenden wahrzunehmen, für die Förderung der gewerblichen Wirtschaft zu wirken und dabei die wirtschaftlichen Interessen einzelner Gewerbebranche oder Betriebe abwägend und ausgleichend zu berücksichtigen. Es obliegt ihr insbesondere durch Vorschläge, Gutachten und Berichte die Behörden zu unterstützen und zu beraten sowie für Wahrung von Anstand und Sitte des ehrbaren Kaufmanns zu wirken.

§ 3 Organe

Organe der IHK unbeschadet der Regelungen des Berufsbildungsgesetzes sind:
– die Vollversammlung,
– das Präsidium,
– der Präsident,
– der Hauptgeschäftsführer.

§ 4 Vollversammlung

- (1) Die Vollversammlung besteht aus 50 Mitgliedern. 22 Mitglieder werden aus dem Landkreis Konstanz, 28 Mitglieder aus den Landkreisen Lörrach und Waldshut von den IHK-Zugehörigen unmittelbar gewählt. Bis zu 6 weitere Mitglieder können in mittelbarer Wahl von den unmittelbar gewählten Vollversammlungsmitgliedern gewählt werden, die insoweit als Wahlpersonen handeln. Das Wahlverfahren sowie die Dauer und vorzeitige Beendigung der Mitgliedschaft werden durch die Wahlordnung geregelt.
- (2) Die Vollversammlung bestimmt die Richtlinien der IHK-Arbeit und beschließt über Fragen, die für die IHK-zugehörige gewerbliche Wirtschaft oder die Arbeit der IHK von grundsätzlicher Bedeutung sind. Der Vollversammlung bleibt vorbehalten die Beschlussfassung über:
 - a) die Satzung (§ 4 S. 2 Nr. 1 IHKG),
 - b) die Wahl-, Beitrags-, Sonderbeitrags- und Gebührenordnung (§ 4 S. 2 Nr. 2 IHKG),
 - c) die Wirtschaftssatzung, in der der Wirtschaftsplan festgestellt und der Maßstab für die Beiträge und Sonderbeiträge festgesetzt werden (§ 4 S. 2 Nr. 3, 4 IHKG),
 - d) die Wahl des Präsidenten sowie der Vizepräsidenten (§ 6 Abs. 1 IHKG),
 - e) die Bestellung des Hauptgeschäftsführers (§ 7 Abs. 1 IHKG),
 - f) die Erteilung der Entlastung (§ 4 S. 2 Nr. 5 IHKG),
 - g) die Übertragung von Aufgaben auf andere Industrie- und Handelskammern, die Übernahme dieser Aufgaben, die Bildung von öffentlich-rechtlichen Zusammenschlüssen und die Beteiligung hieran gem. § 10 IHKG sowie die Beteiligung an Einrichtungen nach § 1 Abs. 3b IHKG (§ 4 S. 2 Nr. 6 IHKG),
 - h) die Art und Weise der öffentlichen Bekanntmachung (§ 4 S. 2 Nr. 7 IHKG),
 - i) das Finanzstatut (§ 4 S. 2 Nr. 8 IHKG),
 - j) den Erlass oder die Änderung einer Geschäftsordnung,
 - k) die Wahl der Rechnungsprüfer,
 - l) die Errichtung von Geschäftsstellen,
 - m) die Gründung und Beteiligung an Gesellschaften,
 - n) die Bildung von Ausschüssen, mit Ausnahme des Berufsbildungsausschusses und der Prüfungsausschüsse,
 - o) den Vorschlag der Arbeitgebervertreter für den Berufsbildungsausschuss,
 - p) den Erlass von Vorschriften auf dem Gebiet des Sachverständigenwesens,
 - q) die Errichtung des Ausschusses nach § 111 Abs. 2 ArbGG,
 - r) die Ernennung von Ehrenpräsidenten, Ehrenmitgliedern des Präsidiums und der Vollversammlung,
 - s) die wesentlichen personalwirtschaftlichen Grundsätze, insbesondere die allgemeinen Grundlagen der Gehaltsfindung,
 - t) Regelungen zur Erstattung von Aufwendungen für die Mitglieder der Vollversammlung, des Präsidiums und der beratenden Ausschüsse sowie den Präsidenten nach § 8 a, und die Errichtung von ständigen Schiedsgerichten.
- (3) Über die aufgrund des Berufsbildungsgesetzes von der IHK zu erlassenden Vorschriften für die Durchführung der Berufsbildung beschließt der Berufsbildungsausschuss. Diese Beschlüsse bedürfen der Zustimmung der Vollversammlung, wenn zu ihrer Durchführung

die für die Berufsbildung im laufenden Wirtschaftsplan vorgesehenen Mittel nicht ausreichen oder in folgenden Geschäftsjahren Mittel bereitgestellt werden müssen.

- (4) Die Mitglieder der Vollversammlung nehmen ihre Aufgaben ehrenamtlich wahr. Sie sind Vertreter der Gesamtheit der IHK-Zugehörigen und an Aufträge und Weisungen nicht gebunden.
- (5) Die Mitglieder der Vollversammlung haben über vertrauliche Mitteilungen, Tatsachen und Verhandlungen Stillschweigen zu bewahren. Die Mitglieder der Vollversammlung sind vor Aufnahme ihrer ehrenamtlichen Tätigkeit vom Präsidenten hierzu und zu einer objektiven Wahrnehmung ihrer Aufgaben zu verpflichten.

§ 5 Sitzung und Beschlüsse der Vollversammlung

- (1) Die Vollversammlung wird vom Präsidenten nach Bedarf, mindestens jedoch zweimal jährlich zu einer ordentlichen Sitzung einberufen; sie ist außerdem einzuberufen, wenn 1/5 der Mitglieder dies unter Angabe des Beratungsgegenstandes in Textform verlangt. Der Präsident leitet die Sitzungen.
- (2) Die Einladung der Vollversammlung erfolgt in Textform mindestens zwei Wochen vor der Sitzung und unter Mitteilung der Tagesordnung. Die Sitzungstermine sollen mindestens vier Wochen vor der Sitzung den Mitgliedern mitgeteilt werden. Anträge für die Vollversammlung sind spätestens 20 Tage vor der Sitzung der IHK in Textform mitzuteilen, damit sie auf die Tagesordnung gesetzt werden können. Die Tagesordnung wird vom Präsidenten aufgestellt und hat alle rechtzeitig vorliegenden Anträge zu berücksichtigen. Außerhalb der Tagesordnung dürfen Anträge nur behandelt werden, wenn kein teilnehmendes Mitglied widerspricht, eine Beschlussfassung ist in diesem Fall nicht zulässig.
- (3) Die Mitglieder der Vollversammlung sind zur rechtzeitigen Mitteilung verpflichtet, wenn sie an einer Sitzung nicht teilnehmen können; eine Vertretung ist unzulässig.
- (4) Die Vollversammlung ist beschlussfähig, wenn mindestens die Hälfte der Mitglieder anwesend ist (teilnimmt). Sie gilt solange als beschlussfähig, wie nicht ein anwesendes (teilnehmendes) Mitglied vor einer Beschlussfassung beantragt, die Beschlussunfähigkeit festzustellen. Sollte wegen Beschlussunfähigkeit eine weitere Sitzung mit derselben Tagesordnung erforderlich sein, so kann diese nach einer mindestens halbstündigen Unterbrechung im Anschluss an die einberufene Sitzung stattfinden, sofern in der Einladung zu der ersten Sitzung auf diese Möglichkeit hingewiesen wurde. Diese Vollversammlung ist dann ohne Rücksicht auf die Zahl der anwesenden (teilnehmenden) Mitglieder beschlussfähig.
- (5) Für Beschlüsse der Vollversammlung ist die Mehrheit der abgegebenen Stimmen erforderlich, Stimmenthaltungen gelten als nicht abgegeben (einfache Mehrheit). Bei Stimmengleichheit entscheidet die Stimme des Vorsitzenden. Beschlüsse über Änderung der Satzung, der Wahlordnung und den Verlust der Wählbarkeit bedürfen der Zustimmung von mindestens 2/3 der anwesenden (teilnehmenden) Mitglieder. Einer Mehrheit von mindestens 2/3 der anwesenden (teilnehmenden) Mitglieder bedürfen auch die Wahl des Präsidenten, der Vizepräsidenten sowie die Bestellung des Hauptgeschäftsführers. Kommt die Wahl des Präsidenten oder eines Vizepräsidenten nicht zustande, so findet ein weiterer Wahlgang statt, in dem gewählt ist, wer die Mehrheit der anwesenden (teilnehmenden) Mitglieder auf sich vereinigt. Das Gleiche gilt für die Bestellung des Hauptgeschäftsführers.
- (6) Die Beschlussfassung der Vollversammlung erfolgt in der Regel durch Handheben. Geheime Abstimmung erfolgt nur, wenn ein Fünftel der teilnehmenden Mitglieder es verlangt. Wahlen erfolgen geheim. Mit Ausnahme der Wahl des Präsidenten, der Wahl der Vizepräsidenten sowie der Bestellung des Hauptgeschäftsführers kann eine offene Wahl mit einfacher Mehrheit beschlossen werden. Alle Abstimmungen einschließlich der Wahlen können auch unter Zuhilfenahme elektronischer Abstimmungssysteme durchgeführt werden. Das verwendete System muss eine geheime Abstimmung ermöglichen.
- (7) Die Sitzungen der Vollversammlung sind nicht öffentlich. Der Präsident kann die Öffentlichkeit ganz oder teilweise herstellen, sowie Gäste zu den Sitzungen einladen.
- (8) Über die Beratungen und Beschlüsse der Vollversammlung ist ein Protokoll zu erstellen, das vom Vorsitzenden und dem Hauptgeschäftsführer zu unterzeichnen ist. Abweichende Meinungen sind auf Verlangen dem Protokoll anzufügen. Das Protokoll ist den Mitgliedern der Vollversammlung innerhalb von vier Wochen nach der Sitzung zu übersenden. Das Protokoll gilt als genehmigt, soweit nicht innerhalb von vier Wochen nach Versand Einwände in Textform mitgeteilt werden. Über fristgerecht eingegangene Einwände entscheidet die Vollversammlung in der nächsten Sitzung.
- (9) Die Protokolle sind so lange aufzubewahren, bis sie dem nach dem Landesarchivgesetz für die IHK zuständigen Archiv übergeben werden müssen. Die IHK kann zuvor eine Kopie des Protokolls zur eigenen und dauerhaften Aufbewahrung anfertigen, ohne dass sie verpflichtet wäre, die für das zuständige Archiv vorgeschriebenen technischen Voraussetzungen schaffen zu müssen.

§ 5a Virtuelle Teilnahme an Sitzungen und Beschlussfassungen der Vollversammlung

- (1) Das Präsidium kann beschließen, Mitgliedern der Vollversammlung die Möglichkeit einzuräumen, ohne Anwesenheit am Versammlungsort im Wege der elektronischen Kommunikation an der Sitzung teilzunehmen. Dies gilt ebenfalls für Ehrenmitglieder des Präsidiums bzw. der Vollversammlung sowie für Gäste. Macht ein Mitglied der Vollversammlung von der Teilnahme im Wege der elektronischen Kommunikation Gebrauch, gilt es als anwesen-

ÖFFENTLICHE BEKANNTMACHUNGEN

- des Mitglied gem. § 5 Abs. 4 Satz 1. Das Präsidium kann auch beschließen, dass die Sitzung ausschließlich im Wege der elektronischen Kommunikation durchgeführt wird. Ein Beschluss nach Satz 1 oder 4 kann auch außerhalb einer Sitzung in Textform gefasst werden.
- (2) Die Einladung zu einer Sitzung nach Absatz 1 muss ergänzend zu § 5 Abs. 2 Angaben zum Zugang und zur Authentifizierung enthalten. Die Mitglieder der Vollversammlung sind verpflichtet, Daten über Zugang und Authentifizierung zur elektronischen Kommunikation unter Verschluss zu halten und keinem Dritten zugänglich zu machen.
 - (3) In der Sitzung nach Absatz 1 muss technisch sichergestellt sein, dass die im Wege der elektronischen Kommunikation teilnehmenden Mitglieder während der Sitzung Anwesenheits-, Rede-, Antrags- und Stimmrecht ausüben können. Die Gültigkeit von Beschlüssen und Wahlen der Vollversammlung wird über die in § 6 Abs. 4 der Wahlordnung der IHK Hochrhein-Bodensee geregelten Gründe hinaus auch nicht dadurch berührt, dass durch eine technische Störung einzelne Mitglieder der Vollversammlung im Wege der elektronischen Kommunikation in der Wahrnehmung der in Satz 1 geregelten Rechte beeinträchtigt sind, soweit nach § 5 Abs. 4 nicht die Beschlussfähigkeit entfällt.
 - (4) In Sitzungen nach Absatz 1 soll die Beschlussfassung unter Zuhilfenahme elektronischer Abstimmungssysteme nach § 5 Abs. 6 durchgeführt werden.
 - (5) Für Sitzungen der Vollversammlung nach Abs. 1 Satz 4 entscheidet das Präsidium darüber, wie die Öffentlichkeit der Sitzung gem. § 5 Abs. 7 herzustellen ist.
 - (6) Sitzungen der Vollversammlung dürfen durch Vollversammlungsmitglieder oder Dritte weder aufgezeichnet noch gespeichert werden.

§ 6 Ausschüsse

- (1) Die Vollversammlung kann für die Dauer ihrer Amtszeit zu ihrer Unterstützung Ausschüsse mit beratender Funktion bilden. In diese Ausschüsse können auch Personen berufen werden, die der Vollversammlung nicht angehören oder zur Vollversammlung nicht wählbar sind. Die Vorsitzenden dieser Ausschüsse sollen der Vollversammlung angehören.
 - 1a) Die Ausschüsse haben beratende Funktion gegenüber der Vollversammlung und anderen Organen der IHK sowie gegenüber der Geschäftsführung der IHK. Sie sind berechtigt, sich nach vorheriger Abstimmung mit dem Hauptgeschäftsführer gegenüber Dritten oder der Öffentlichkeit zu äußern, soweit sich die Äußerungen im Rahmen bestehender Positionen der IHK halten.
 - (2) Die Mitglieder dieser Ausschüsse nehmen ihre Aufgabe ehrenamtlich wahr. Sie haben über vertrauliche Mitteilungen, Tatsachen und Verhandlungen Stillschweigen zu bewahren.
 - 2a) Der Ausschussvorsitzende kann Mitgliedern des Ausschusses die Möglichkeit einräumen, ohne Anwesenheit am Versammlungsort im Wege der elektronischen Kommunikation an der Sitzung teilzunehmen. Er kann auch zu einer Sitzung einladen, die ausschließlich im Wege der elektronischen Kommunikation durchgeführt wird. Die Einladung zu einer Sitzung nach Satz 1 oder 2 muss Angaben zum Zugang und zur Authentifizierung enthalten, § 5a Abs. 2 Satz 2 gilt entsprechend.
- (3) Die Mitglieder des Präsidiums, der Hauptgeschäftsführer und seine Stellvertreter sind berechtigt, an Ausschusssitzungen teilzunehmen.
- (4) Die IHK errichtet gem. § 77 des Berufsbildungsgesetzes einen Berufsbildungsausschuss. Das Verfahren und die Aufgaben richten sich nach den §§ 77 bis 80 des Berufsbildungsgesetzes. Die Bestimmungen des Berufsbildungsgesetzes bleiben von den Absätzen 1 bis 3 unberührt.
- (5) Mit Zustimmung des Präsidenten können die aus dem Landkreis Konstanz und die aus den Landkreisen Lörrach und Waldshut berufenen Mitglieder eines jeden Ausschusses – mit Ausnahme des Berufsbildungsausschusses und der Prüfungsausschüsse – zur Beratung von bezirklichen Angelegenheiten gesondert zusammentreten.

§ 7 Präsidium

- (1) Das Präsidium besteht aus dem Präsidenten und sechs Vizepräsidenten, die von der Vollversammlung aus ihrer Mitte in geheimer Wahl gewählt werden. Das Präsidium muss mit vier Mitgliedern aus den Landkreisen Lörrach und Waldshut und drei Mitgliedern aus dem Landkreis Konstanz gebildet werden. Die Wahl erfolgt für die Amtsperiode der Vollversammlung. Die Mitglieder nehmen ihr Amt jedoch bis zum Amtsantritt eines Nachfolgers wahr. Bei vorzeitigem Ausscheiden erfolgt eine Neuwahl für die restliche Amtszeit.
- (2) Das Präsidium bereitet die Beschlüsse der Vollversammlung vor und sorgt für ihre Durchführung. Das Präsidium kann über die Angelegenheiten der IHK beschließen, soweit Gesetz oder Satzung diese Aufgaben nicht der Vollversammlung, dem Berufsbildungsausschuss oder den Prüfungsausschüssen vorbehalten. Duldet die Beschlussfassung über eine Angelegenheit wegen ihrer Dringlichkeit keinen Aufschub, so kann über sie das Präsidium an Stelle der an sich zuständigen Vollversammlung beschließen, soweit es sich dabei nicht um eine durch § 4 Satz 2 IHK-Gesetz der ausschließlichen Zuständigkeit der Vollversammlung vorbehaltene Aufgabe handelt. Der Vollversammlung ist in ihrer nächsten ordentlichen Sitzung darüber zu berichten.
- (3) Das Präsidium beschließt mit einfacher Mehrheit, bei Stimmgleichheit entscheidet die Stimme des Vorsitzenden. Das Präsidium ist beschlussfähig, wenn mindestens die Hälfte der Mitglieder anwesend ist (teilnimmt). Der Präsident kann Mitgliedern des Präsidiums die Möglichkeit einräumen, ohne Anwesenheit am Versammlungsort im Wege

- der elektronischen Kommunikation an der Sitzung teilzunehmen. Macht ein Mitglied des Präsidiums hiervon Gebrauch, gilt es als anwesendes Mitglied gem. § 7 Abs. 3 Satz 2. Der Präsident kann auch zu einer Sitzung einladen, die ausschließlich im Wege der elektronischen Kommunikation durchgeführt wird. Die Einladung zu einer Sitzung nach Satz 3 oder 5 muss Angaben zum Zugang und zur Authentifizierung enthalten, § 5a Abs. 2 Satz 2 gilt entsprechend. Bei besonderer Eilbedürftigkeit kann das Präsidium auch im schriftlichen Verfahren beschließen, wenn kein Mitglied widerspricht, der Beschluss kann auch in Textform gefasst werden. Satz 7 gilt nicht für Beschlüsse nach Absatz 2 Satz 3.
- (4) Über die Beratungen und Beschlüsse des Präsidiums ist ein Protokoll zu erstellen, das vom Präsidenten zu unterzeichnen ist. Abweichende Meinungen sind auf Verlangen dem Protokoll anzufügen.
- (5) Die Protokolle sind so lange aufzubewahren, bis sie dem nach dem Landesarchivgesetz für die IHK zuständigen Archiv übergeben werden müssen. Die IHK kann zuvor eine Kopie des Protokolls zur eigenen und dauerhaften Aufbewahrung anfertigen, ohne dass sie verpflichtet wäre, die für das zuständige Archiv vorgeschriebenen technischen Voraussetzungen schaffen zu müssen.
- (6) Der Präsident repräsentiert die gewerbliche Wirtschaft der Region. Die Vizepräsidenten unterstützen den Präsidenten in seiner Amtsführung.

§ 8 Präsident, Ehrenpräsident

- (1) Der Präsident ist Vorsitzender von Vollversammlung und Präsidium und Sprecher der gewerblichen Wirtschaft im Kammerbezirk.
- (2) Der Präsident beruft die Sitzungen des Präsidiums ein und leitet sie; der Hauptgeschäftsführer nimmt an den Sitzungen des Präsidiums teil.
- (3) Der Präsident wird bei Verhinderung durch den von ihm damit beauftragten Vizepräsidenten, sonst durch den amtsältesten Vizepräsidenten vertreten.
- (4) Die Vollversammlung kann einen früheren verdienten Präsidenten zum Ehrenpräsidenten ernennen.

§ 8 a Ehrenamtliche Tätigkeit

- (1) Für ehrenamtliche Tätigkeiten gewährt die IHK keine Vergütung. Die Entscheidung über Regelungen zur Aufwandsentschädigung kann die Vollversammlung treffen.
- (2) Die Mitglieder der Vollversammlung, des Präsidiums und der beratenden Ausschüsse sowie der Präsident nehmen ihre Tätigkeit ehrenamtlich wahr. Soweit hierfür eine Erstattung von Aufwendungen gewährt werden soll, ist diese von der Vollversammlung zu regeln.

§ 9 Geschäftsführung

- (1) Der Hauptgeschäftsführer führt die Geschäfte der IHK und bestimmt den Geschäftsverteilungsplan, er ist der Vollversammlung und dem Präsidium für die ordnungsgemäße Durchführung der Geschäfte der IHK verantwortlich. Er ist berechtigt, an allen Sitzungen der Vollversammlung, des Präsidiums, der Ausschüsse und der Arbeitskreise teilzunehmen. Der Hauptgeschäftsführer hat seinen Dienststanz am Sitz der IHK.
- (2) Die Wahrnehmung des Gesamtinteresses der gewerblichen Wirtschaft im Kammerbezirk durch den Hauptgeschäftsführer erfolgt im Rahmen der von der Vollversammlung beschlossenen Richtlinien sowie unter Beachtung der Beschlüsse der Vollversammlung und des Präsidiums. Er kann damit auch die Geschäftsführung und weitere Mitarbeiter der IHK beauftragen, insbesondere durch eine Dienstanweisung.
- (3) Der Hauptgeschäftsführer wird von der Vollversammlung bestellt. Die Anstellung weiterer Mitarbeiter obliegt dem Hauptgeschäftsführer.
- (4) Alle Anstellungsverhältnisse sind durch schriftliche Verträge zu regeln. Die Festlegung des Gehalts des Hauptgeschäftsführers obliegt dem Präsidium. Es beachtet die Vorgaben der Vollversammlung, insbesondere die Vergütungsgrundsätze der IHK nach § 4 Abs. 2 lit. s). Das Anstellungsverhältnis des Hauptgeschäftsführers wird durch den Präsidenten und mindestens einen Vizepräsidenten, die Anstellungsverhältnisse der Geschäftsführer durch den Präsidenten und den Hauptgeschäftsführer gemeinsam geregelt. Alle weiteren Anstellungsverträge der Mitarbeiter, sowie alle Kündigungen und Aufhebungsverträge, auch soweit diese Geschäftsführer betreffen, unterzeichnet der Hauptgeschäftsführer. Über die Vereinbarung von Versorgungsansprüchen entscheidet das Präsidium.
- (5) Der Hauptgeschäftsführer ist Dienstvorgesetzter der Geschäftsführer und Mitarbeiter der IHK. Bei seiner Verhinderung übt ein vom Präsidenten bestimmter Stellvertreter seine Befugnisse aus.

§ 10 Vertretung der IHK

- (1) Der Präsident und der Hauptgeschäftsführer vertreten die IHK gemeinsam rechtsgeschäftlich und gerichtlich. Sie sind dabei an die Beschlüsse der Vollversammlung und, soweit die Satzung es vorsieht, des Präsidiums gebunden.
- (2) Der Präsident kann von einem Vizepräsidenten vertreten werden, der Hauptgeschäftsführer durch einen Stellvertreter.

-
-
- (3) Für die Geschäfte der laufenden Verwaltung ist der Hauptgeschäftsführer allein vertretungsberechtigt; er kann durch einen Stellvertreter vertreten werden.
 - (4) Gegenüber dem Hauptgeschäftsführer wird die IHK von dem Präsidenten und einem Vizepräsidenten, gegenüber allen Mitarbeitern vom Hauptgeschäftsführer vertreten.
 - (5) In Vereinen, Gesellschaften und Organisationen wird die IHK durch Präsident oder Hauptgeschäftsführer vertreten. Sind beide bei Abstimmungen anwesend, führt der Präsident die Stimme; ist der Präsident nicht anwesend, führt der Hauptgeschäftsführer die Stimme. Die Erteilung von Vollmachten ist zulässig. Bei Abstimmungen über Fragen von grundsätzlicher Bedeutung ist § 4 Abs. 2 S. 1 zu beachten; bei Eilbedürftigkeit kann auf § 7 Abs. 2 zurückgegriffen werden. Im Übrigen sind Präsident und Hauptgeschäftsführer befugt, bestehende Beschlüsse der zuständigen IHK-Organe zu konkretisieren und Positionen aus diesen Beschlüssen abzuleiten.

§ 11 Wirtschaftsprüfung, Rechnungsprüfung

- (1) Das Geschäftsjahr läuft vom 1. Januar bis zum 31. Dezember.
- (2) Der Hauptgeschäftsführer bereitet im Einvernehmen mit dem Präsidium den Wirtschaftsplan vor. Der Präsident und der Hauptgeschäftsführer überwachen die Einhaltung des von der Vollversammlung festgestellten Wirtschaftsplanes.
- (3) Die Vollversammlung stellt den Wirtschaftsplan fest und wählt aus ihrer Mitte für die Dauer ihrer Amtszeit jeweils zwei Rechnungsprüfer für die Prüfung des Jahresabschlusses.
- (4) Das Präsidium hat für jedes Geschäftsjahr der Vollversammlung Rechnung zu legen und um seine Entlastung sowie die Entlastung des Hauptgeschäftsführers nachzusuchen. Die Rechnungsprüfer berichten der Vollversammlung vor der Beschlussfassung über die Entlastung über das Ergebnis ihrer Prüfung.

§ 12 Veröffentlichungen

- (1) Rechtsvorschriften der IHK sind zu verkünden.
- (2) Die Verkündung erfolgt durch Veröffentlichung im Mitteilungsblatt der IHK. Zusätzlich kann die IHK Rechtsvorschriften auch im Internet auf ihrer Homepage veröffentlichen.
- (3) Rechtsvorschriften der IHK treten, soweit in ihnen nicht ausdrücklich etwas anderes bestimmt ist, am Ersten des folgenden Monats nach ihrer Veröffentlichung im Mitteilungsblatt in Kraft.

§ 13 Inkrafttreten

Diese Satzung tritt am 1. Juni 2021 in Kraft. Gleichzeitig tritt die Satzung vom 3. Dezember 2018 außer Kraft.

Konstanz, 19. April 2021
IHK Hochrhein-Bodensee

gez.
Thomas Conrady
Der Präsident

gez.
Prof. Dr. Claudius Marx
Hauptgeschäftsführer

Gemäß § 11 Abs. 2 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) genehmige ich die von der Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee am 19. April 2021 beschlossene Satzung.

Stuttgart, 23. April 2021
Az: 42-4221.2-03/84

Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg

gez.
Klaus Fingerhut
Ministerialrat

Die vorstehende Satzung wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Wirtschaft im Südwesten“ und auf der Homepage der IHK veröffentlicht.

Konstanz, 26. April 2021
IHK Hochrhein-Bodensee

gez.
Thomas Conrady
Der Präsident

gez.
Prof. Dr. Claudius Marx
Hauptgeschäftsführer

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

15.06.2021	Grundlagen Zoll und Exportkontrolle	Schopfheim	290,00
16.06.2021	Export-, Zoll- und Versandpapiere richtig erstellen – Web-Seminar		290,00
22.06.2021	Zollbegünstigter Warenexport – Zollvorteile nutzen	Schopfheim	290,00
23.06.2021	Warenexport in die Schweiz – Web-Seminar		290,00

Betriebswirtschaft

ab 15.06.2021	Wirtschaftswissen für Existenzgründer (IHK) – Web-Zertifikatslehrgang		750,00
---------------	---	--	--------

Führung

10.06.2021	Führen in der Sandwichposition	Schopfheim	290,00
15.06.2021	Führungskultur und Wandel in Organisation gestalten	Schopfheim	290,00

Immobilienmanagement

22.06.2021	Immobilienfinanzierung – Grundlagen	Schopfheim	290,00
------------	-------------------------------------	------------	--------

Marketing und Vertrieb

05. + 06.07.2021	Digitales Marketing	Schopfheim	520,00
------------------	---------------------	------------	--------

Persönliche Kompetenzen

28. + 29.06.2021	Erfolgreiche Rhetorik und Präsentation	Konstanz	520,00
------------------	--	----------	--------

Qualitätsmanagement

23. + 24.06.2021	QM-Trainingsmodul „Auditmethodik“	Schopfheim	720,00
------------------	-----------------------------------	------------	--------

Prüfungslehrgänge

ab 21.06.2021	Geprüfte/r Wirtschaftsfachwirt/in - Vollzeitlehrgang	Konstanz	3.450,00
---------------	--	----------	----------

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

MVZ Clotten

Das größte Labor in Südbaden

Die Bekanntheit des MVZ Clotten ist seit Beginn der Pandemie stark gestiegen. Denn das private Freiburger Labor analysiert etwa 70 Prozent der PCR-Tests in Südbaden. Um diese Herausforderung zu bewältigen, hat Clotten in Technik und Mitarbeiter investiert. Doch Corona ist nur ein kleiner Teil der Arbeit der Labormediziner. Der große andere Teil läuft (fast) normal weiter.



»Uns hat nicht die Anzahl der Proben erschlagen, sondern der damit verbundene Aufwand«

Christian Haas
Geschäftsleiter
MVZ Clotten

FREIBURG. Christian Haas' Selbstverständnis ist eindeutig: „Wir sind eine Arztpraxis, kein Unternehmen“, betont der Geschäftsleiter des Medizinischen Versorgungszentrums (MVZ) Clotten. Deshalb spricht er nicht über Umsatz- oder Investitionszahlen, sondern über Medizin, genauer: Labormedizin. Zwölf Ärztinnen und Ärzte arbeiten bei Clotten. Die meisten sind Fachärzte für Labormedizin, viele haben ein, einige sogar zwei weitere Fachgebiete. Haas selbst ist außer Labormediziner auch Facharzt für Transfusionsmedizin und Hämostaseologie, also Gerinnungsspezialist. Zum MVZ überweisen Ärzte Patienten wie zu anderen Fachärzten auch. Der einzige Unterschied: Bei ihrem Spezialgebiet, nämlich der diagnostischen Leistung, haben die Labormediziner meist keinen direkten Kontakt zu den Patienten. Das wäre bei dem Durchsatz auch kaum möglich: Rund 10.000 Patienten versorgt das Labor täglich und ermittelt mehr als 2.000 verschiedene Werte etwa aus Speichel, Urin oder Blut. Das MVZ Clotten ist damit das mit Abstand größte Labor Südbadens. Es betreut etwa 50 Krankenhäuser und rund 1.000 Arztpraxen in der Region.

Die großen Fenster zur Merzhauser Straße hin bieten Einblick in seine Arbeit. Hier sieht man auf vier Etagen Frauen und Männer in weißen Kitteln, die unzählige Apparate bedienen. Bis spät abends und sieben Tage die Woche. Denn die meisten Proben kommen erst nachmit-

tags im Labor an, und die Analyse ist auch wochenends wichtig. An mehr als zwei Dritteln medizinischer Diagnosen ist das Labor beteiligt, die ganze innere Medizin hat Laborwerte. „Wir analysieren alles außer Gewebe“, sagt Haas. Von Blutalkohol- und Drogentests der Polizei, über Schwangerenvorsorge bis zu Schilddrüsen- oder Kaliumwerten. Manche werden in hochautomatisierten Verfahren ermittelt, bei anderen ist viel individuelle Handarbeit nötig. „All dies machen wir nach wie vor“, betont der Laborleiter. Diese Arbeit sei während der Pandemie nur geringfügig zurückgegangen, weil die Menschen etwas seltener zum Arzt gehen. Insgesamt arbeiten etwa 250 Menschen beim MVZ Clotten. Außer den Ärzten sind das einige weitere Akademiker wie Chemiker oder Biologen und vor allem Medizinische Fachangestellte und Medizinisch-Technische Assistentinnen, zudem Mitarbeiter für IT, Personal und andere Verwaltungsaufgaben. Ein externer Dienstleister, die CMK Logistik aus Breisach, kümmert sich um die Logistik zwischen Arzt, Patient und Labor. Und die ist enorm.

Denn täglich kommen rund 15.000 Proben ins Labor. Mittlerweile sind etwa 2.000 davon Coronaabstriche, zu Hochzeiten waren es noch mehr. „Uns hat nicht die reine Anzahl der Proben erschlagen, sondern der damit verbundene Aufwand“, erklärt Haas. Denn die vielen Arbeitsschritte bei PCR-Tests – von der Probenaufbereitung über die Isolierung und Vermehrung der Virus-RNA bis



hin zur Messung und detaillierten Auswertung – dauern lang und müssen unter hohen Hygieneanforderungen stattfinden, damit Beschäftigte nicht infiziert und Proben nicht kontaminiert werden. Der Vorgang ist komplex und nicht beliebig skalierbar. Höchstens 100 Proben kann eine Mitarbeiterin pro Stunde für die PCR-Analyse vorbereiten. Entsprechend groß ist der Zeitaufwand. Um die Zahl der täglich tausenden Coronatests besser einschätzen zu können, hilft ein Vergleich: Während einer durchschnittlichen Grippezeit analysiert Clotten um die 4.000 Proben – über mehrere Monate hinweg von Herbst bis Frühjahr. In dem besonders heftigen Grippezeitraum 2017/18 waren es 7.000. Damals hatte Clotten einen PCR-Vollautomaten gekauft, der 1.500 Tests pro Tag bewältigt. Er sollte als Puffer dienen. Während der Coronapandemie konnte er jedoch allenfalls eine noch größere Belastung der Mitarbeiter verhindern. In den ersten Monaten fehlte nicht nur Technik, sondern auch Personal und Verbrauchsmaterial. „Eine Produktion kann man nur linear steigern, die Pandemie war aber exponentiell“, sagt Haas. Das Labor hat nun in einen zweiten Vollautomaten investiert, Mitte Mai wurde er geliefert. Und die Belegschaft ist seit Frühjahr 2020 um etwa zehn Prozent gewachsen. In den Räumen in der Merzhauser Straße wird es jetzt eng. Den schicken transparenten Bau hat das MVZ Clotten 2012 bezogen. Hier hat man baulich und technisch alles

auf die eigenen Bedürfnisse maßgeschneidert. „Redundanz“ ist dabei ein wichtiges Stichwort: Strom- und Wasserversorgung, Kühlung und EDV haben jeweils einen Zwillingspartner, der im Notfall den Weiterbetrieb garantiert. Diese Redundanz soll der neue Vollautomat nun auch für PCR-Tests bieten, denn mit Lollitests an Schulen und weiteren Öffnungen wird der Bedarf vorerst weiter hoch sein. Allerdings, betont Haas, macht man PCR kaum vollautomatisch, nur etwa 30 Prozent der Proben, vor allem solche aus Kliniken und eilige. Von seinem Schreibtisch im dritten Stock aus kann der Clotten-Chef zu den Ursprüngen des Labors hinüberschauen. Im Keller ihres Privathauses am Schlierberg hatten Annemarie und Roman Clotten es 1968 gegründet. Später bezog die Praxis, die sich bald eine bedeutende Stellung in der Labordiagnostik erarbeitet hatte, die obersten drei Etagen des ehemaligen Volksbankgebäudes am Hauptbahnhof. Seit 2008 firmiert Clotten als Medizinisches Versorgungszentrum, seit 2014 sind die Freiburger Teil der Limbach-Gruppe. Zu diesem größten inhabergeführten Laborverbund Deutschlands zählen bundesweit 30 Labore mit zusammen rund 300 Fachärzten und mehr als 6.000 Mitarbeitern. Die Zugehörigkeit sei eine Art Investorenschutz, sagt Haas. So könnten Labore, die zunehmend ins Visier von Investoren geraten sind, unabhängig bleiben. Ein bisschen unternehmerisch denken Ärzte eben auch. **kat**

Ins MVZ Clotten in der Merzhauser Straße in Freiburg kommen täglich rund 15.000 Proben. Etwa 2.000 davon sind zurzeit Coronatests.

KURZ NOTIERT

Vier Gesellschaften der auf Recycling spezialisierten **Fischer-Gruppe** mit Hauptsitz in Achern und insgesamt 160 Mitarbeitern an neun Standorten mussten wegen der Coronapandemie einen Insolvenzantrag stellen. Drei von ihnen konnten gerettet werden, wie der zuständige Insolvenzverwalter Dirk Pehl von der Kanzlei Schultze & Braun mitteilte. Die Fischer Resources GmbH hat den Geschäftsbetrieb der Fischer Cyclepor Deutschland GmbH in Achern inklusive aller 92 Mitarbeiter übernommen. Die Romplast PE-Regenerat GmbH mit Sitz im hessischen Maintal und 29 Beschäftigten wurde an die neu gegründete Nachfolgegesellschaft Romplast Regenerat GmbH & Co. KG mit Sitz im bayerischen Röhmbach verkauft. Der Standort bleibt erhalten. Die Recyplast GmbH in Hilscheid (Rheinland-Pfalz) und ihre 13 Mitarbeiter wurden von der Conpearl GmbH übernommen, einem Unternehmen der Blue Cap AG München. Dagegen wurde der Betrieb der Fischer Rohstoffe GmbH in Achern mit zehn Mitarbeitern eingestellt. Deren Geschäftstätigkeit kam laut Pressemitteilung bereits vor dem Insolvenzantrag zum Erliegen.

Ulrike Walter, Inhaberin des Verlags Land-Sehen in Freiburg, hat sich als Naturcoach ein zweites Standbein geschaffen. Seit 2020 unterstützt sie laut Pressemitteilung „als Begleiterin und Impulsgeberin mit offenem Ohr bei Coaching-Wanderungen im Wald Klienten, die ein zu klärendes Anliegen aus dem Arbeitsleben mitbringen“. Außerdem bietet sie Gesundheitswanderungen an. Dafür hat Walter, aufbauend auf früheren Ausbildungen in Coaching und Kommunikation, Weiterbildungen zur zertifizierten Natur-, Landschafts- und Wanderführerin sowie zur zertifizierten Gesundheitswanderführerin und im Naturcoaching absolviert und rund 2.500 Euro investiert. Um ihr Buch „Wilma-Schwarzwaldwurm“ zu vertreiben, hatte sie 2015 den Land-Sehen-Verlag gegründet.

Die **Anton Häring KG** (Bubsheim) und die **HEWI G. Winker GmbH & Co. KG** (Spaichingen) haben als gleichberechtigte Gesellschafter ein Joint Venture gegründet: Die Inneo Technologies soll, wie es in einer Pressemitteilung heißt, das Know-how der beiden Fertigungsspezialisten vereinen. Häring ist, vor allem als Zulieferer der Automobilindustrie, auf Dreh- und Frästeile spezialisiert, HEWI auf Kaltfließpressteile. Mit Inneo will man komplexe Bauteile, bei denen beide Verfahren zum Einsatz kommen, realisieren. Gefertigt wird zunächst am chinesischen Häring-Standort, langfristig auch in Europa und in den USA.

Pandemie trifft Schweizer Electronic deutlich Produktion in China läuft

SCHRAMBERG. Die Coronakrise hat die Schweizer Electronic AG zu einem besonders ungünstigen Zeitpunkt getroffen: „In der Pandemie waren wir mitten in einem Transformationsprozess des Unternehmens“, berichtete Finanzvorstand Marc Bunz im Mai vor der Presse. Dies habe sich auf die Profitabilität niedergeschlagen. So erreichte das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) 2020 einen Wert von -9,5 Millionen Euro (2019: 100.000 Euro), und die EBITDA-Quote sank auf -9,7 Prozent (2019: 0,1 Prozent). Der Umsatz ging 2020 zudem um 18,6 Prozent auf 98,3 Millionen Euro zurück. Einfluss auf die Geschäftsentwicklung hatte auch der Transformationsprozess der europäischen Automobilindustrie, dem wichtigsten Kunden des Schramberger Unternehmens. Diese versorgt Schweizer mit Leiterplatten und sogenannten Embedding-Lösungen, die diese wiederum für Lenksysteme, Getriebe, Elektromotoren, Lüfter oder Heizungssysteme im Automobil verwenden. Auch in Abstandsreglern sowie Brems- und Spurhalteassistenten sind sie beispielsweise verbaut. Größter Kunde ist die Continental AG. 2020 entwickelte sich die Automotive-Branche negativ. Der Umsatz von Schweizer in diesem Bereich ging von 92 auf 72,3 Millionen Euro zurück.

Wie geplant verringern konnte das Unternehmen dagegen seine Abhängigkeit vom europäischen Markt: Deutschland hat zwar immer noch einen Umsatzanteil von 51 Prozent und das restliche Europa von 23 Prozent (2019: 53/26 Prozent), der Umsatzanteil Asiens legte hingegen von 11 auf 21 Prozent zu. Tendenz weiter steigend. Grund ist das neue Werk in Jintan (China), dessen Produktion Mitte 2020 gestartet und im zweiten Halbjahr hochgefahren wurde. In der Bilanz des vergangenen Jahres schlug dieser Prozess allerdings noch negativ zu Buche, ebenso die Kosten für die Restrukturierungen im Schramberger Stammwerk, die seit zwei Jahren laufen. Die Zahl der Mitarbeiter am Hauptsitz wurde seitdem um rund 200 reduziert. Zwei Drittel der abgebauten Stellen entfielen auf die Produktion, ein Drittel auf die Verwaltung. Die meisten Betroffenen wechselten in eine Transfersgesellschaft. Ende 2020 waren bei Schweizer 945 Mitarbeiter beschäftigt, 580 in Schramberg und 365 in China. Der Ausblick auf das laufende Jahr ist laut Marc Bunz positiv, vor allem die Geschäfte in Asien und die Automotive-Branche insgesamt entwickelten sich sehr gut. Der Umsatz im ersten Quartal stieg um 6,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, der noch nicht von der Krise getroffen war. Für 2021 rechnet Bunz insgesamt mit einer Umsatzsteigerung von über 20 Prozent. **mae**

Das neue Werk von Schweizer in Jintan



Diese „EasyTake Box“ genannte Verpackung für Coronaschnelltests hat Faller Packaging für das Freiburger Medizintechnikunternehmen Spindiag entwickelt.



Faller Packaging erlebt 2020 ein Auf und Ab

Produkte fürs Testen und Impfen sowie Neubauprojekt

WALDKIRCH. Den Geschäftszahlen für 2020 sieht man auf den ersten Blick nicht an, wie herausfordernd das vergangene Jahr für die August Faller GmbH & Co. KG war: Der Hersteller von Verpackungen für den Pharma- und Healthcaremarkt steigerte den Umsatz im Vergleich zu 2019 um 2,2 Prozent auf 143,1 Millionen Euro. „Der Umsatz war gut, das Ergebnis nur zufriedenstellend“, bilanzierte jedoch Geschäftsführer Daniel Keesman im April vor der Presse. Das Ergebnis nannte er nicht, betonte aber: „Wir sind sehr froh, dass wir im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen nicht vom dramatischen Einbruch in der ersten Coronawelle betroffen waren.“ Im Gegenteil: Faller Packaging – unter dieser Marke tritt das Unternehmen seit vergangenem Jahr auf – verbuchte im ersten Halbjahr 2020 eine überdurchschnittlich starke Nachfrage. „Es war fast ein Wildwest-Run auf alle Rohmittel“, sagte Keesman. Die Kunden füllten ihre Lagerbestände, und die Faller-Mitarbeiter absolvierten Extraschichten. Dies hatte für Faller angesichts der Zulagen höhere Kosten zur Folge, was sich negativ auf das Ergebnis der regionalen Standorte auswirkte. Ab August dagegen verzeichnete Faller im Auftragseingang „relativ starke Rückgänge“, wie Keesman berichtete. Manche Kunden bestellten 20 bis 40 Prozent weniger als sonst. Stattdessen bauten sie ihre Lagerbestände ab. Gleichzeitig setzten sie viel weniger nichtverschreibungspflichtige Medikamente ab als in anderen Jahren, da es angesichts der Hygienemaßnahmen viel weniger Erkältungskrankheiten als sonst gab.

Insgesamt blieb die Produktionsmenge von Faller in der Region 2020 auf Vorjahresniveau. In Waldkirch, wo auch die Hauptverwaltung ihren Sitz hat, wurden circa 1,2 Milliarden Faltschachteln produziert, in Binzen 883 Millionen Packungsbeilagen und in Schopfheim 980 Millionen Haftetiketten. Zulegen konnte Faller in Dänemark (7,4 Prozent mehr Umsatz) und Polen (plus 9,8 Prozent), wo das Unternehmen Werke betreibt.

Faller beschäftigte 2020 mehr als 1.300 Mitarbeiter an sieben europäischen Standorten, davon 591 in Waldkirch (2019: 581), 225 in Binzen (2019: 229) und 120 in Schopfheim (2019: 123). Neu dazugekommen ist das Werk im ungarischen Debrecen, dagegen wurden die Firmentöchter PCI in Großbeeren und Afas in Waldkirch verkauft. Bei der Umsatzentwicklung wurden die Zu- und Verkäufe

mit eingerechnet, sodass der Umsatz für 2019 nachträglich mit 140 Millionen Euro angegeben wurde. Mit den damaligen Unternehmen waren es 145 Millionen Euro gewesen.

Für 2021 rechnet Keesman mit einem Umsatz von 149,7 Millionen Euro. Als Risiken in diesem Jahr nannte er gestiegene Rohstoffpreise, als Chancen Packmittel für Covid-19-Impfstoffe und -Testkits. „Wir hoffen auf eine Sonderkonjunktur in der zweiten und dritten Impffase“, sagte er. Dann gelangen die Impfstoffe laut Keesman nicht mehr in Glasfläschchen in die Impfzentren, sondern vor allem in Einwegspritzen zu den Hausärzten. Für diese wiederum würden größere Verpackungen benötigt. „Da sind wir ausgezeichnet positioniert“, so Keesman. Faller produziert für einen Impfstoff bereits Beipackzettel, die in Impfzentren ausgegeben werden. Den Namen des Impfstoffproduzenten dürfe er nicht nennen, so Keesman. Als weitere Neuheit hob er die Verpackungen für Coronaschnelltests hervor, die Faller für das Freiburger Start-up Spindiag entwickelt hat (siehe Bild).

2020 investierte Faller rund 8,8 Millionen Euro, für dieses Jahr sind 7,7 Millionen Euro geplant. „Wir wollen das Pulver trocken halten“, sagte Keesman. Denn bei Faller steht die größte Investition in der Unternehmensgeschichte an: Für rund 50 Millionen Euro (Bau- und Umzugskosten) soll im Gewerbegebiet Inried an der Ausfahrt Waldkirch-Ost der B294 ein neuer Firmensitz entstehen. Mit einer modernen Produktionshalle samt Intralogistik, Hochregallager und einem Verwaltungsgebäude in Form eines Campus, der laut Geschäftsführer Michael Faller „nicht nur Arbeits-, sondern auch Begegnungsstätte“ sein soll. Die beiden rund 70 Jahre alten, etwa 300 Meter voneinander entfernten Werke im Waldkircher Zentrum sind laut Faller „am Ende ihrer Nutzungsdauer“. Sie sollen abgerissen und die Grundstücke verkauft werden. Die Stadt Waldkirch will dort Platz für Wohnraum und weiteres Gewerbe schaffen. Mit dem Verkauf soll laut Faller der Neubau „im Wesentlichen“ finanziert werden. Die Bauarbeiten sollen Ende 2022 oder Anfang 2023 beginnen. Im Sommer 2024 will man fertig sein. Der Umzug mit teils neuen, teils den bisherigen Maschinen ist für das erste Quartal 2025 geplant. „Damit sichern wir langfristig die Zukunft unseres Standortes Waldkirch“, so Michael Faller.

mae

Finanzkanzlei in Südbaden wächst weiter

Umzug im Juli

AUGGEN. Trotz Pandemie hat die Finanzkanzlei in Südbaden GmbH & Co. KG (FKIS) ihren Umsatz vergangenes Jahr gesteigert. Der Finanzdienstleister aus Auggen hat 2020 Kredite in Höhe von 175 Millionen Euro vermittelt (2019: 150 Millionen). Man habe so etwa 450 Haushalten geholfen, den Traum vom Eigenheim zu verwirklichen, teilt die FKIS in einer Pressemeldung mit. Kern dieses Erfolgs sei die Vielzahl an Baufinanzierungsangeboten, die auf einer besonderen Plattform zusammenggeführt werden, betonen die beiden Geschäftsführer Tobias Martin und Stefan Keller. Zusammen mit ihrem Partnerunternehmen, der Finanzkanzlei am See in Überlingen, hat die FKIS 2020 ein

finanziertes Kreditvolumen von mehr als 350 Millionen Euro erreicht.

Die FKIS wurde 2017 gegründet, hat sich auf Darlehen für Immobilienfinanzierungen über Transaktionsplattformen spezialisiert und beschäftigt derzeit elf Mitarbeiter. Im Lauf des Jahres sollen weitere hinzukommen. Der für das Wachstum nötige Raum entsteht parallel: Seit Oktober baut die FKIS am südlichen Ortsrand Auggens direkt an der B3 für rund 2,1 Millionen Euro ein neues Firmengebäude. Der dreigeschossige Holzbau soll im Juli fertig sein. Die FKIS will dann das erste und zweite Obergeschoss beziehen, ins Erdgeschoss soll eine Café- und Wein-Bar kommen. **ine**

Institut für Managementsysteme: 25 Jahre Beratung für Zertifizierungen

Fahrschule für Unternehmen

DENKINGEN. Menschen, die ihr Unternehmen nicht kennen, erklärt Stephanie Efinger ihre Arbeit so: „Wir sind praktisch die Fahrschule für Unternehmen“, sagt die Geschäftsführerin der Institut für Managementsysteme GmbH (IMS) aus Denklingen im Landkreis Tuttlingen. „Wir erklären den Kunden die Basics, geben ihnen Tipps und Kniffe für die tägliche Arbeit. Wir bereiten sie vor, und am Ende kommt die Prüfstelle und nimmt die Zertifizierung ab.“ Das klingt sehr einfach, tatsächlich sind die Prozesse, bei denen IMS Unternehmen unterstützt, sehr komplex. Es geht um Qualitätsmanagement, Normen, Siegel und Zertifizierungen für alle Branchen außer Chemie und Pharma. Der Schwerpunkt liegt, der Wirtschaftsstruktur in der Region entsprechend, auf metallverarbeitenden Betrieben und Maschinenbauern. Auch einige Brauereien zählen zum Kundenkreis. „Und wir haben auch schon ein Atomkraftwerk beraten“, berichtet Stephanie Efinger. Die gelernte Industriekaufrau arbeitet seit 2003 in dem Unternehmen, das dieses Jahr sein 25. Jubiläum feiert.

Ihre Eltern Sigrid und Peter Rittchen, die zuvor beide beim Steinbeiszentrum für Qualitätswesen in Gosheim gearbeitet hatten, haben das Institut für Managementsysteme 1996 gegründet. Der Vater starb 2008, die Mutter führte den Betrieb weiter. 2015 rückte Stephanie Efinger in die Geschäftsführung auf. Seit Anfang 2020 ist sie auch Mehrheitsgesellschafterin. Ihre Mutter bleibt geschäftsführende Gesellschafterin, hat sich aber aus dem operativen Geschäft zurückgezogen. Der Firmensitz ist seit 2019 in Denklingen, wo es auch eigene Schulungsräume gibt. Denn interne wie externe Seminare für die Mitarbeiter ihrer Kunden sind ein wesentlicher Bestandteil der Arbeit des IMS. „Die Weitergabe von Wissen und Erfahrungen ist für uns sehr wichtig, außerdem sollen die Unternehmen verstehen, warum ein Managementsystem nur Vorteile hat“, erklärt Stephanie Efinger. Sie und die anderen fünf IMS-Berater durchleuchten Unternehmen

gründlich. „Wir nehmen einfach alles unter die Lupe“, sagt Efinger. Sie beschreiben und dokumentieren Prozesse, bringen sie in Schaubilder, schlagen Optimierungen vor. Etwa 80 Projekte zählt das IMS pro Jahr, insgesamt bereits über 700. Ein besonderes Projekt war Ende 2020 die Zertifizierung der Stadtwerke Schramberg. Die brauchten, um an EU-Ausschreibungen teilnehmen zu können, ein Umweltzertifikat. Und zwar sehr schnell. Deshalb zog das IMS den Prozess, der normalerweise ein halbes Jahr dauert, in nur zwei Monaten durch. Auch insgesamt war 2020 – trotz oder vielleicht sogar wegen Corona – ein erfolgreiches Jahr fürs IMS. „In wirtschaftlich schlechten Zeiten sind die Unternehmen offener für Unterstützung und Beratung, als wenn sie sich vor lauter Aufträgen nicht retten können“, berichtet Efinger. Selbstverständlich sind die Zertifizierungsspezialisten auch selbst mehrfach zertifiziert. Die Vorbereitung dafür leisten sie selbst, die Prüfung nehmen natürlich andere ab. Das ist, um im anfänglichen Beispiel zu bleiben, wie wenn der Fahrlehrer zum TÜV geht. **kat**

Stephanie Efinger (links) und ihre Mutter Sigrid Hahnel (früher Rittchen) führen zusammen das Institut für Managementsysteme, das Unternehmen vor allem bei Zertifizierungen unterstützt.



Volksbanken in der Ortenau und Schwarzwald-Baar-Hegau fusionieren und wachsen weiter

Die Größte in Baden-Württemberg

VILLINGEN/OFFENBURG. Es ist eine andere Größenordnung, von der die ehemaligen Volksbanken in der Ortenau sowie Schwarzwald-Baar-Hegau nach der Fusion berichten konnten. Die neue Volksbank eG trägt den Markennamen „Die Gestalterbank“ und verfügt über eine Bilanzsumme von 9,1 Milliarden Euro, ein betreutes Kundenanlagevolumen von 8,9 Milliarden Euro, ein betreutes Kundenkreditvolumen von 7,2 Milliarden Euro, ein Betriebsergebnis von 79,2 Millionen Euro, 965 Mitarbeiter und 236.000 Kunden. Diese Zahlen für das Fusions- und Geschäftsjahr 2020 stellten die Co-Vorstandsvorsitzenden Markus Dauber und Joachim Straub Ende April in einer virtuellen Pressekonferenz vor. „Damit sind wir die Nummer eins der Volksbanken in Baden-Württemberg und unter den ersten fünf in Deutschland“, sagte Straub mit Blick auf die Bilanzsumme.

Vergleicht man die Zahlen mit den summierten Vorjahreswerten der beiden Kreditinstitute, konstatiert man zudem deutliches Wachstum in fast allen Bereichen: Die Bilanzsumme legte um 11,5 Prozent zu (2019: 8,1 Milliarden Euro), das betreute Kundenanlagevolumen um 8,9 Prozent (2019: ebenfalls 8,1 Milliarden Euro), das betreute Kundenkreditvolumen um 8,3 Prozent (2019: 6,7 Milliarden Euro) und das Betriebsergebnis um 5,6 Prozent (2019: 75 Millionen Euro). Dauber betonte, beide Institute seien „als sehr stark wachsende Banken bekannt, und das ist auch im besonderen Fusions-, Corona- und Rezessionsjahr gelungen“. Haupttreiber war laut Dauber das Firmenkundengeschäft. Das Kreditvolumen stieg um 8,6 Prozent auf 3,7 Milliarden Euro, davon waren 1,2 Milliarden Euro Neugeschäft. Das ist ein Plus von 22,2 Prozent im Vergleich zu 2019. Hoch wie nie waren die an die Unternehmenskunden vermittelten Fördermittel. Von den insgesamt 311 Millionen Euro (2019: 119 Millionen Euro) entfielen 115 Millionen Euro auf Coronahilfen. Auch die Wohnbaufinanzierung war gefragt: Das entsprechende Kreditvolumen legte um 8,5 Prozent auf 2,7 Milliarden Euro zu.

Die Kundeneinlagen stiegen 2020 um fast zehn Prozent: Diejenigen der Privatkunden um 5,6 Prozent auf 2,7 Milliarden Euro, die der Firmenkunden um 3,6 Prozent auf 2 Milliarden Euro und die der institutionellen Anleger um 29,8 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro. Dies hatte, vor allem wegen des guten Geschäfts mit institutionellen Anlegern, sowohl einen Anstieg des Zinsüberschusses – ungewöhnlich angesichts der Niedrigzinsphase – um 5,6 Prozent auf 138,3 Millionen Euro, als auch des Provisionsüberschuss um 9,2 Prozent auf 56,6 Millionen Euro zur Folge. Vor allem, weil das Eigenkapital gestärkt wurde, ging dagegen der Jahresüberschuss um 14 Prozent auf 15,8 Millionen Euro zurück (2019: 18,3 Millionen Euro). Die Cost-Income-Ratio betrug 58 Prozent (2019: 59,1 Prozent). Eine Dividende in Höhe von vier Millionen Euro wurde ausgezahlt.

Typisch für das Coronajahr: Kontaktlose und Online-



Bild: Jörg Wilhelm

funktionen waren besonders gefragt: Die Zahl der kontaktlosen Bezahlungen mit der Girocard legte um 74,3 Prozent zu, das Nutzen der Banking-App um 35,4 Prozent und des bereits zuvor häufig genutzten Onlinebankings um 5,7 Prozent.

Die Zahl der Mitarbeiter und Kunden ging leicht zurück um 0,7 beziehungsweise 0,8 Prozent. Die größte Veränderung für Letztere: Die gemeinsame Iban ist nun die der ehemaligen Volksbank in der Ortenau, und auch die Gebühren sind demnächst für alle Kunden dieselben. Die im November technisch fusionierte Volksbank verfügt über 34 Filialen und 37 Selbstbedienungsstandorte in den zwei nicht zusammenhängenden Geschäftsgebieten zwischen Achern und Singen. Momentan sind laut den Vorständen keine Veränderungen geplant. Ihre Bilanz der Fusion ist positiv: „Es ist nicht die Regel, dass es so gut passt“, sagte Straub. Überraschend sei das nicht, so Dauber. Er verwies auf die jahrelange Zusammenarbeit davor. Ihr Motto: Change als Chance begreifen. **mae**

Die jeweils dreiköpfigen Vorstände der beiden Volksbanken bilden nach der Fusion ein gemeinsames Vorstandsteam mit zwei Spitzen: Ralf Schmitt, Andreas Herz, Joachim Straub (Co-Vorsitzender), Markus Dauber (Co-Vorsitzender), Clemens Fritz, Daniel Hirt (von links).

DIE VORSTÄNDE

Die Aufgaben der Vorstände: Der Co-Vorsitzende Markus Dauber verantwortet die Bereiche Firmenkunden, Investments, Marketing, Unternehmensentwicklung und Zahlungssysteme, Clemens Fritz Immobilien, Privatkunden und die Volksbank Direkt, Andreas Herz Business Excellence & Operations sowie IT und Organisation (alle drei ehemals Volksbank in der Ortenau). Der Co-Vorsitzende Joachim Straub ist für die interne Revision, die Unternehmenssteuerung und den Vorstandsstab zuständig, Ralf Schmitt für Treasury, Private Banking & Vermögensmanagement sowie Firmenkunden im Bereich Villingen. Daniel Hirt verantwortet die Bereiche Compliance, Kreditrisikomanagement sowie „Produktion = Marktfolge“. Diese drei stammen von der Volksbank Schwarzwald-Baar-Hegau. **mae**

KURZ NOTIERT

Die **Kiefer Schweißtechnik GmbH** in Meißenheim feiert ihr 30-jähriges Bestehen. Das am 1. Mai 1991 gegründete Unternehmen ist im Bereich des thermischen Verbindungsschweißens von Schienen Marktführer im Südwesten Deutschlands, heißt es in einer Pressemitteilung. Kiefer ist seit der Gründung jährlich gewachsen: „Bei uns gab es noch nie betriebsbedingte Kündigungen oder Kurzarbeit. Nicht im Zuge der Weltfinanzkrise und auch nicht jetzt während der Coronakrise“, so Judith Konstantinou, geschäftsführende Gesellschafterin und Tochter der Firmengründer Gottfried und Margrit Kiefer. Das Unternehmen hat parallel zur Muttergesellschaft in Meißenheim deutschlandweit Niederlassungen und Tochtergesellschaften gegründet oder sich an anderen Unternehmen beteiligt, unter anderem in Bad Lausick bei Leipzig, in Hamm und in Filderstadt. Insgesamt arbeiten für die Firmengruppe, die vor allem in Deutschland, aber auch in Frankreich und in der Schweiz tätig ist, über 100 Mitarbeiter.

Den Negativpreis „Plagiarius 2021“ hat der tschechische Anbieter Walteco zugesprochen bekommen. Er hat Plagiate der Türstopper-Serie „Screw or Glue“ des deutschen Markenherstellers **Wagner Systeme GmbH** aus Lahr in den Handel gebracht. Wagner investiert nach eigenen Angaben viel Innovationskraft, Zeit und Geld in die Entwicklung seiner Produkte und auch in den Markenschutz. Die Trophäe – ein schwarzer Zwerg mit goldener Nase – wird seit 45 Jahren jährlich von der Aktion Plagiarius für besonders dreiste Produktfälschungen vergeben.

Die **EBM-Papst-Unternehmensgruppe** (Mulfingen/St. Georgen) hat den spanischen Entwickler und Hersteller von Elektronik **IKOR** an die in Belgien ansässige **Connect Group** verkauft. IKOR gehörte seit 2016 zu EBM-Papst. Jetzt ist die Connect Group Mehrheitseigentümer, EBM-Papst behält eine Minderheit. „Mit der Transaktion von IKOR an die Connect Group, einem erfolgreichen Elektronikfertigungsspezialisten, stärken wir IKOR und ermöglichen weitere Synergien“, erklärt Stefan Brandl, CEO von EBM-Papst, dem nach eigenen Angaben weltweit führender Hersteller von Ventilatoren und Antrieben. Das Unternehmen erzielte im Geschäftsjahr 2019/2020 einen Umsatz von 2,188 Milliarden Euro und beschäftigt knapp 15.000 Mitarbeiter an 29 Produktionsstätten, unter anderem in Deutschland, China und den USA.

Bilanz der Maschinenfabrik Berthold Hermle

Größere Einbußen im Inland

GOSHEIM. Das vergangene Geschäftsjahr der Maschinenfabrik Berthold Hermle AG war wie erwartet stark von der Pandemie beeinträchtigt, teilt der schwäbische Maschinenbauer in einer Presseinformation mit. Demnach hat sich die Nachfrage 2020 nach dem starken Einbruch im zweiten Quartal zwar in der zweiten Jahreshälfte wieder moderat belebt. Insgesamt ging der Auftragseingang vergangenes Jahr aber um rund 42 Prozent auf 242,5 Millionen Euro zurück (Vorjahr: 414,4 Millionen). Davon entfielen 99,1 Millionen Euro aufs Inland (154,5 Millionen) und 143,4 Millionen Euro aufs Ausland (259,9 Millionen). Positiv bemerkbar machte sich laut Presseinformation die steigende Nachfrage nach Industrie-4.0-Projekten. Man konzipiere zunehmend komplett automatisierte und vernetzte Fertigungsprozesse. Der Umsatz sank 2020 um knapp 36 Prozent auf 296,9 Millionen Euro (463,1 Millionen), wobei sich das Service- und Ersatzteilgeschäft robuster zeigte als jenes mit neuen Maschinen. Und aufgrund der relativ stabilen Exporte nach China fielen die Einbußen im Export geringer aus (minus 30 Prozent auf 184,7 Millionen Euro) als im Inland, das stark von der Automobilindustrie geprägt ist (minus 43 Prozent auf 112,2 Millionen Euro). Damit erhöhte sich die Exportquote von 57,3 auf 62,2 Prozent. Das Betriebsergebnis, das sich natürlich erheblich verringerte von 114,2 Millionen 2019 auf 54,2 Millionen 2020, bezeichnet Hermle vor dem Hintergrund der Umsatzausfälle als zufriedenstellend. Die Zahl der Beschäftigten blieb fast unverändert bei rund 1.300. Seit Mai 2020 ist ein großer Teil davon in Kurzarbeit. Ausgehend vom niedrigen Auftragsbestand zum Jahresende beurteilt das Unternehmen die Aussichten für 2021 verhalten. In einem negativen Szenario nimmt der Umsatz weiter leicht ab, im günstigeren Fall steigt er. **ine**

Geschäftsjahr 2020 von Sto

Gutes Wetter hat dem Geschäft geholfen

STÜHLINGEN. Die Sto SE & Co. KGaA hat ihren Umsatz vergangenes Jahr gesteigert. Den pandemiebedingten Einbußen im Ausland stand eine witterungsbedingt „sehr erfreuliche Umsatzentwicklung“ im ersten Quartal sowie in den letzten Wochen des Jahres gegenüber, teilt der Baustoffspezialist aus Stühlingen in einer Presseinformation mit. Unterm Strich steht ein Plus von 2,5 Prozent auf 1,433 Milliarden Euro Umsatz (2019: 1,398 Milliarden). Dabei habe sich auch die Konsolidierung der Viacor Polymer GmbH (Rottenburg) sowie der Firmen Skyrise Prefab Building Solution (Kanada) und Unitex (Australien) positiv ausgewirkt, während das Geschäft der Verostone GmbH (Eichstätt), die Sto zum Jahresende 2019 verkauft hat, herausfiel. Abzüglich aller Konsolidierungs- und Währungseffekte wuchs der Konzernumsatz um zwei Prozent. Deutlich kräftiger hat das Ergebnis zugelegt: Das EBIT erhöhte sich um rund 40 Prozent auf 120,8 Millionen Euro (2019: 85,9 Millionen), das Nettoergebnis lag bei 80,7 Millionen Euro (56,3 Millionen). Ende 2020 zählte Sto weltweit 5.545 Beschäftigte, davon 3.000 in Deutschland. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet der Konzern nach derzeitigem Stand 4,5 Prozent mehr Umsatz. **ine**



Kranz Live Eventsolutions ist auch in der Krise viel beschäftigt Neuer Sitz, neuer Name, neuer Chef

FREIBURG. Auf drei Etagen Platz für die Veranstaltungstechnik, ein eigenes Streamingstudio, großzügige Büros und zwei Stockwerke zum Vermieten: Die Kranz Live Eventsolutions GmbH hat Anfang April den neuen Firmensitz im Freiburger Gewerbegebiet Haid bezogen. Das Unternehmen hat die Standbeine Veranstaltungstechnik, Medienproduktion und die Digitalisierung von Super-8- oder Videofilmen. Das Gros des Umsatzes entfällt auf die Veranstaltungstechnik. Kunden sind überwiegend Unternehmen in ganz Deutschland, für die Kranz Veranstaltungen vom Firmenfest über Sales-Meetings bis hin zu Aktionärsversammlungen organisiert. „Die Events werden technisch immer anspruchsvoller, man will den Kunden was bieten“, sagt Geschäftsführer Martin Kranz. Die Folge für den Dienstleister: mehr Equipment, mehr Mitarbeiter vor allem im technischen Bereich und mehr Platzbedarf. Aus den vier Beschäftigten vor zehn Jahren sind inzwischen 16 geworden, darunter sind sieben Azubis. Vier von ihnen hat Martin Kranz 2020 eingestellt, so viele wie nie zuvor. „Wir brauchen das Personal, wenn die verschobenen Veranstaltungen, die wir wie eine Bugwelle vor uns herschieben, stattfinden“, sagt er und nennt die Feiern zum 900. Freiburger Stadtjubiläum als Beispiel.

Das heißt aber nicht, dass Kranz Live derzeit die Arbeit ausgeht. Im Gegenteil: Hauptversammlungen, Neujahrsempfänge oder Pressekonferenzen finden seit etwa einem Jahr nicht wie sonst in Präsenz, sondern virtuell statt. Anstatt auf aufwendige Beleuchtungstechnik, um Räume und Künstler in Szene zu setzen, kommt es nun auf die Übertragungstechnik an. Martin Kranz nennt den Neujahrsempfang der Stadt Freiburg, die Hauptversammlung des WVIB und die Pressekonferenzen des Fußballbundesligisten SC Freiburg als Beispiele. Virtuelle Veranstaltungen durchzuführen, sei für sein Unternehmen technisch anspruchsvoller, für die Kunden aber meist günstiger. Daher benötigt Kranz Live mehr Aufträge als in normalen Zeiten. Dennoch möchte Martin Kranz

nicht klagen angesichts vieler anderer Unternehmen seiner Branche, die auf Messen oder kulturelle Veranstaltungen spezialisiert und praktisch arbeitslos sind. Aber auch der Umsatz von Kranz ist 2020 eingebrochen – nach vielen Jahren starken Wachstums um 50 Prozent im Vergleich zu 2019. Im März und April 2020 standen die Geschäfte still, alle Mitarbeiter bis auf Kranz selbst waren in Kurzarbeit. Dann ging es virtuell weiter – und alle Beschäftigten werden seitdem gebraucht. Der Vorteil seines Unternehmens sei, so betont er, dass Kranz auch schon vor Corona bei großen Firmenveranstaltungen mit Livestreams gearbeitet habe und über die entsprechende Technik verfüge. Da Unternehmen derzeit vermehrt auf Livestreams setzen, aber selbst häufig nicht die räumlichen Möglichkeiten dafür haben, hat Kranz ein Livestudio eingerichtet. Es sei gut gebucht, berichtet Martin Kranz. Insgesamt wurden in den Neubau rund fünf Millionen Euro investiert.

Kranz firmierte 2020 vom Einzelunternehmen Kranz Vilm zur Kranz Live Eventsolutions GmbH um. Zugleich übergab Norbert Kranz (67) die Geschäftsführung an seinen 40-jährigen Sohn. Martin Kranz' Großvater Manfred Kranz hatte das Unternehmen vor rund 70 Jahren als Wanderkino gegründet. Zwischen Schwarzwald und Kaiserstuhl zeigte er in Gasthäusern und Gemeindegärten Kinofilme und produzierte im Wohnhaus der Familie in Freiburg-Lehen Werbefilme. In den 1990er-Jahren übernahm Norbert Kranz das Unternehmen und baute den Filmbereich aus. Über 20 Jahre betrieb er im SWR-Studio Freiburg vier Schnittstudios sowie das Livestudio mit eigenem Personal. Auch zwei Kamerateams von Kranz waren für den Sender im Einsatz. „Diese Erfahrungen sind heute auch mitausschlaggebend für unseren hohen technischen Standard der Firma“, sagt Martin Kranz. Ihm macht zurzeit die Unsicherheit am meisten zu schaffen. „Alles ist schwer planbar“, sagt er. Gleichwohl hofft er „auf eine weitere Normalisierung der Geschäfte nach den Sommerferien“.

mae

Der Neubau von Kranz Live von außen und innen: Geschäftsführer Martin Kranz vor dem Gebäude sowie Techniker im neuen Filmstudio.

i

Weitere Bilder unter <https://www.wirtschaft-im-suedwesten.de/2021/05/17/neuer-sitz-neuer-name-neuer-chef/>



Hansgrohe berichtet von gestiegenem Gemeinschaftsgefühl in der Krise Erfolgreiches Geschäftsjahr

SCHILTACH. „Die Hansgrohe Group hat das Geschäftsjahr 2020 trotz der Auswirkungen der Coronapandemie mit einem erfolgreichen Ergebnis abgeschlossen.“ Dies teilte das Unternehmen mit Sitz in Schiltach im April mit. Zwar ging der Umsatz um 1,4 Prozent auf 1,074 Milliarden Euro zurück (währungsbereinigt um 0,3 Prozent), dagegen stieg das Betriebsergebnis um neun Prozent auf 197,0 Millionen Euro. Als Grund nannte der Armaturenhersteller Einmaleffekte: Aufgrund der Pandemie seien „etliche marketing- und vertriebsbezogene Kosten“ zurückgegangen. Die Eigenkapitalquote stieg 2020 von 52 auf 54 Prozent. Die Entwicklung in den einzelnen Märkten war unterschiedlich: Der Umsatz in China stieg wegen des frühen, rigorosen Lockdowns, auf den eine schnelle Erholung der Wirtschaft folgte, um knapp sieben Prozent, der in Deutschland aufgrund der stabilen Baubranche sogar um zwölf Prozent. Rückgänge gab es beispielsweise in den USA, Großbritannien und Spanien. 2020 wurden 46,8 Millionen Euro investiert (2019: 53,7 Millionen Euro) – der größte Teil floss in Werkzeuge für neue Produkte sowie Maschinen und Anlagen. Hans Jürgen Kalmbach, Vorstandsvorsitzender der Hansgrohe SE, betonte, die Zahlen seien nicht die einzigen



Bild: Nico Pudimat / Hansgrohe SE

Indikatoren für ein erfolgreiches Wirtschaften: „Wir alle haben ein neues Gemeinschaftsgefühl entwickelt“, sagt er. Der Schutz der Mitarbeiter habe zudem seit Beginn oberste Priorität gehabt. Weltweit waren vergangenes Jahr 4.714 Mitarbeiter beschäftigt (2019: 4.711), davon 2.971 in Deutschland (2019: 2.964). **sum**

Auch 2020 haben die Hansgrohe-Mitarbeiter wieder Innovationen vorangetrieben.

MEXS: Neustart ins Plattformgeschäft

Non-Desk-Mitarbeiter im Visier

BALGHEIM. In ihrer noch jungen Geschichte hat sich die MEXS GmbH nun das dritte Mal neu ausgerichtet. Die Firma, 2012 unter dem Namen „APPbyYOU“ in Balgheim (Landkreis Tuttlingen) gegründet, begann als Entwickler von Apps für kleine Betriebe, beispielsweise Restaurants. Bald wandelte sie sich zum Company Messenger, um das Thema Chat auf den Markt zu bringen. Und jetzt hat sie ihren Fokus auf die Industrie gerichtet, auf die Digitalisierung kleiner und mittelgroßer Betriebe. „Als Start-up braucht man für so einen Richtungswechsel Geld“, sagt Geschäftsführer Julien van Hoeylandt. Deshalb begann der Neustart Ende 2019 mit dem Einstieg von zwei neuen Hauptgesellschaftern. Der Stuttgarter Projektentwickler Drees & Sommer und der Maschinen- und Anlagenbauer Dieffenbacher aus Eppingen sind beide Familienunternehmen und Kunden von MEXS. Den Mittelstand einfach sicher verbinden – dafür steht der neue Name, unter dem das Unternehmen seit Anfang 2021 firmiert. Seit Jahresbeginn ist auch Julien van Hoeylandt an Bord. Der Franzose hat bereits mehrere Start-ups in E-Commerce und Digitalisierung, eigene und fremdfinanzierte, auf den Weg gebracht. Sein Ziel lautet ganz klar wachsen, oder, wie er sagt, „vom Start-up zum Scale-up“. Bei kleinen und mittelständischen Industrieunternehmen papierlose Prozesse einzuführen und zu begleiten: Darauf liegt nun der Schwerpunkt der Arbeit der 15 MEXS-Mitarbeiter. Sie haben dabei auch das soge-

nannte Non-Desk-Personal im Visier. Jene Mitarbeiter also, meist in der Produktion, die nicht vorm Rechner sitzen, sondern lediglich ein Smartphone in der Hand halten. Deshalb funktioniert die Kommunikationsplattform, die MEXS seinen Kunden bietet, unabhängig vom Endgerät. „Das ist gerade in der Pandemie wichtig“, sagt Julien van Hoeylandt. „Der neue Arbeitsalltag braucht Livekommunikation zu den Mitarbeitern.“ Ein Kunde, ein nordrhein-westfälischer Küchenhersteller, konnte dank der Plattform trotz Stromausfalls weiterarbeiten. Und es kämen gerade auch Anfragen aus einem anderen Bereich: Kliniken nutzen die MEXS-Plattform für die interne Kommunikation des Personals. **kat**

Papierlose Prozesse in Industriebetrieben einführen: Daran arbeitet MEXS.



Systemkalibrierdienst wird 25 Spezialisten fürs Messen

HORNBERG. Von A wie Aerospace bis Z wie Zahnradfabrik: Die Kunden der Systemkalibrierdienst GmbH (SKD) stammen aus allen Bereichen der Wirtschaft. Denn kalibriert, gemessen und geprüft wird überall. Viele Kalibrierungen macht der mobile Kalibrierdienst, der in diesem Jahr sein 25. Jubiläum feiert, vor Ort. Die fünf Mitarbeiter sind dafür deutschlandweit unterwegs, beispielsweise bei Pharmafirmen, Kfz-Betrieben oder Unternehmen der Luftfahrtindustrie. Dabei umfassen die Dienstleistungen des kleinen Hornberger Unternehmens die Messgrößen Drehmoment sowie -zahl, Kraft, Elektrik, Temperatur, Länge und vor allem Druck. Für letztere wurde der SKD wenige Jahre nach der Gründung vom Deutschen Kalibrierdienst (DKD) akkreditiert. Elektromeister Johann Rottler und Jürgen Steininger, Elektrogerätemechaniker sowie technischer Betriebswirt, die sich von ihrem vorherigen Arbeitgeber kannten, haben den SKD 1996 zunächst in Gutach gegründet, 2005 zog er in größere Geschäftsräume nach Hornberg. Vergangenes Jahr hat das Kalibrierlabor den Generationenwechsel eingeleitet: Johann Rottler (jetzt 67) ist in den Ruhestand gegangen, zwei junge Führungskräfte



Franco Romero bei der Kalibrierung von Druckmessgeräten.

sind nachgerückt: Alejandro Franco Romero (36) und Sebastian Hofmeier (25) sind nun Prokuristen und Gesellschafter. Franco Romero ist technischer Zeichner, hat als 3D-Messtechniker gearbeitet und kam 2014 zum SKD. Hofmeier ist Quereinsteiger. Der gelernte Restaurantfachmann hat beim Öschberghof in der Veranstaltungsorganisation gearbeitet, ehe er über ein Praktikum zum SKD kam. Voraussichtlich in zwei Jahren, wenn Jürgen Steininger (64) sich zur Ruhe setzt, übernehmen die beiden die Geschäftsführung. Romero kümmert sich um den technischen Part, Hofmeier ums Administrative. Ihre Pläne: Das Labor in Hornberg vergrößern, die Akkreditierung erweitern und das Fachgebiet Druckmesstechnik sowie den Prüfmittelhandel ausbauen. ine

Westiform übernimmt Sparte von Swarco

Leuchtschilder nun auch für Supermärkte

ORTENBERG. Die Ortenberger Westiform Gruppe hat zum 1. Mai die Sparte Kommerzielle Beleuchtungsschilder („Corporate Design Elements“) der Swarco Dambach GmbH aus Gaggenau übernommen. Im Rahmen des sogenannten Carve-outs ging das gesamte Produktportfolio dieses Bereichs einschließlich der dort tätigen rund 20 Mitarbeiter an Westiform über. Als Dambach CDE GmbH soll das Unternehmen nun eigenständig am Markt agieren. Geschäftsführer ist Ralf Schleh, bislang „Head of Purchasing“ bei Westiform.

Westiform stellt visuelle Kommunikationsmittel her, also Leucht- und Großwerbeanlagen sowie Beschriftungen. Kunden sind beispielsweise Autohäuser oder Flughäfen. Das Unternehmen hatte 2019 Insolvenz anmelden müssen, wurde 2020 vom Finanzinvestor Pentapart übernommen und ist seit August 2020 wieder unter seinem Namen tätig. „Durch den Erwerb der Dambach CDE GmbH können wir unter Beweis stellen, dass Westiform nach der Insolvenz zurück im Markt ist“, sagt Christian Dreser, Geschäftsführer der Westiform Germany GmbH. Mit dem Zukauf stabilisiere man „in einem durch die Pandemie weiterhin anspruchsvollen Markt“ die Positionierung der Gruppe und ergänze den Kundenkreis um den Lebensmitteleinzelhandel. „Wir sind zuversichtlich, dass wir auch in den nächsten Monaten optimistisch in die Zukunft schauen können“,

so Dreser. Die Motivation zum Verkauf der Sparte begründet Swarco-Dambach-Geschäftsführer Thorsten Kern mit der Kundenstruktur. Die sei bei Beleuchtungsschildern eine völlig andere als im Kerngeschäft von Swarco, der Verkehrstechnik. Daher hält Dreser „die Veräußerung für den konsequenten Schritt“.

Die Westiform-Gruppe wächst mit dem Erwerb auf etwa 150 Mitarbeiter und plant im nächsten Jahr einen mittleren zweistelligen Millionenumsatz. ine



Die Westiform-Gruppe ergänzt mit der Übernahme ihren Kundenkreis um den Lebensmitteleinzelhandel.

KURZ NOTIERT

Die **Maxer Endoscopy GmbH**, die ihren Sitz im medizinischen Endoskopie-Cluster Tuttlingen hat, gehört nun zur **Erbe Elektromedizin GmbH** aus Tübingen. Maxer ist auf minimal-invasive Chirurgie (MIC) spezialisiert und arbeitet mit der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München und der Technischen Universität München (TUM) zusammen. Der Unternehmensschwerpunkt liegt in der Entwicklung von High-End-Ausrüstung zur Visualisierung. Erbe entwickelt, fertigt und vertreibt weltweit chirurgische Instrumente und Geräte und bietet zudem Dienstleistungen für deren Einsatz. Mit der Übernahme will das Unternehmen sein Produktportfolio ergänzen, um so ganzheitliche Lösungen anbieten zu können. Laut Christian O. Erbe, CEO und Geschäftsführer, bildet „der Einstieg in die Welt der Fluoreszenz-Bildgebungssysteme den logischen ersten Schritt, der unseren Kunden den gewünschten Mehrwert sicherstellt“. Das Tübinger Unternehmen hat 15 Tochtergesellschaften in Europa, Amerika und Asien und beschäftigt 1.000 Mitarbeiter weltweit, circa 700 davon in Deutschland.

Die **Onlinefabrik** in Emmendingen feiert ihr 20-jähriges Bestehen. Die von Patrick Kiefer gegründete Agentur erstellt mit einem Team aus zehn freien Mitarbeitern Websites und bietet entsprechende Dienstleistungen an. Die Gestaltung und Programmierung von Websites machen dabei 80 bis 90 Prozent aus, aber auch Texte, Bilder oder die Einrichtung von Webshops gehören zum Portfolio, ebenso die Betreuung der Kunden nach Fertigstellung der Homepage. 150 Firmen im Raum Emmendingen und Freiburg zählt Patrick Kiefer zu seinen Kunden, darunter das Autohaus Schmolck, das Café Mahlwerk und der Tankhof Grün.

Größtes Projekt in der 18-jährigen Unternehmensgeschichte für die **Spielplan 4 Event-Marketing GmbH**: Das Freiburger Unternehmen begleitete in Weimar Mitte Mai das „Ideenlabor Weimar 2021“ mit der Konzeption der digitalen Events – virtuelle Konferenzen, Livestreams und Werkstatttage. Die sogenannte Multi-Format-Konferenz ist Teil der europäischen Initiative „#NewEuropeanBauhaus“ mit der die EU-Kommission eine ökologische Bewegung in ganz Europa initiieren will. Sie soll eine Vielzahl an Perspektiven aufzeigen und Brücken bauen zwischen Experten und Laien, Kultur und Wissenschaft, Kunst und Technologien sowie Vergangenheit und Zukunft. Die Frage des frühen Bauhauses „Wie wollen wir leben?“ steht im Mittelpunkt.

Sick zieht Bilanz

Leichter Umsatzrückgang, Ergebnis zufriedenstellend

WALDKIRCH. Das Jahr 2020 ohne größere Einbrüche abzuschließen, gilt in der Industrie als Erfolg. Das ist der Sick AG gelungen. Der Waldkircher Sensorspezialist hat vergangenes Jahr rund 1,70 Milliarden Euro umgesetzt und damit nur etwa drei Prozent weniger als im Vorjahr (1,75 Milliarden). Entsprechend zufrieden zeigte sich Vorstandschef Robert Bauer Ende April bei der Vorstellung der Geschäftszahlen. Die Umsatzentwicklung habe die Prognosen zu Pandemiebeginn übertroffen und zusammen mit „Kostendisziplin“ für ein zufriedenstellendes Ergebnis gesorgt. So erhöhte sich das EBIT um knapp sechs Prozent auf 140,6 Millionen Euro. Der Auftragseingang ging leicht auf rund 1,73 Milliarden Euro zurück (2019: circa 1,77 Milliarden). Die Zahl der Beschäftigten stieg um gut zwei Prozent auf 10.433. Bis auf die Umsatzerlöse habe Sick seine prognostizierten Ziele 2020 erreicht, so Bauer.

Das Unternehmen investierte 11,8 Prozent seines Umsatzes (2019: 11,5 Prozent) in Forschung und Entwicklung. Es setze damit seine Innovationsstrategie unbeirrt fort: „Wir haben uns auf wesentliche Zukunftsthemen für die sensorbasierte digitale Transformation fokussiert und hier unseren Technologievorsprung ausgebaut“, sagte Bauer. Die Digitalisierung habe 2020 einen Schub erhalten. Das zeigte sich insbesondere im Bereich der Logistikautomation, wo sich die Nachfrage sehr positiv entwickelte. In Deutschland spürte Sick dagegen die Investitionszurückhaltung der Unternehmen in der Fabrikautomation. Hier blieb der Umsatz mit 283,9 Millionen Euro etwa zehn Prozent unter dem Vorjahreswert. Auch die anderen Länder Europas sowie des Mittleren Ostens und Afrikas waren stark von den Auswirkungen der Pandemie betroffen. Hier ging der Umsatz um knapp sieben Prozent auf 601,4 Millionen Euro zurück. Das lag insbesondere an Italien, Frankreich und Tschechien. In Nord-, Mittel- und Südamerika konnte Sick seinen Umsatz dagegen um fast zwei Prozent auf 387,3 Millionen Euro steigern. Ein Grund dafür war die hohe Nachfrage in der Logistikautomation in Nordamerika. Auch in der Region Asien-Pazifik hat Sick 2020 zugelegt, und zwar um mehr als vier Prozent auf 427,6 Millionen Euro Umsatz. Vor allem in China entwickelte sich das Geschäft dynamisch.

Für 2021, dem Jahr des 75. Firmenjubiläums, rechnet Bauer noch mit Störfaktoren aufgrund der anhaltenden Pandemie. Aber auch mit Nachholeffekten, die sich bereits in Auftragseingängen im ersten Quartal 2021 bemerkbar gemacht hätten. **ine**

Vor allem die Sparte Logistikautomation lief vergangenes Jahr gut bei Sick.





Bild: Curevac

Blick in eine Pilotproduktion für Covid-19-Impfstoff des Tübinger Unternehmens Curevac. Hier kommt Messtechnik von Endress+Hauser zum Einsatz.

Endress + Hauser kommt gut durchs Coronajahr 2020

Technik bei Impfstoffproduktion im Einsatz

REINACH. Die Erfahrungen aus der Finanz- und Wirtschaftskrise haben laut Klaus Endress dazu geführt, dass Endress + Hauser gut durch das Coronajahr 2020 gekommen ist. Dies sagte der Verwaltungsratspräsident des führenden Anbieters von Mess- und Automatisierungstechnik für Prozesse und Labore Anfang Mai vor der Presse. 2008 und 2009 seien alle Branchen bis auf die Biotechnologie eingebrochen. „Sie hat auch in der Krise geboomt, eigentlich weltweit. Aber ausgerechnet auf diese Branche waren wir nicht gut ausgerichtet“, so Endress. Das ist inzwischen anders – die Life-Science-Branche zählt längst zu den Kunden des Schweizer Unternehmens und hat ihm auch 2020 viele Aufträge beschert. So hat Endress + Hauser vergangenes Jahr beispielsweise Anlagen für die Produktion von Covid-19-Impfstoff ausgerüstet. „Wer heute gegen Covid-19 geimpft wird, erhält mit hoher Wahrscheinlichkeit einen Wirkstoff, dessen Produktion mit Geräten von Endress + Hauser gemessen und geregelt wird“, sagte der Vorstandsvorsitzende Matthias Altendorf. Zudem, so betonte er, hätten die Tochterunternehmen Analytik Jena und AJ Innuscreen PCR-Technologie und die dazugehörigen Kits zum Nachweis des neuartigen Coronavirus benötigt werden, geliefert. „In Spitzenzeiten haben wir zehn Prozent des monatlichen PCR-Testbedarfs in Deutschland gestillt“, so Altendorf. Insgesamt habe Endress + Hauser das erste Coronajahr, „gut bewältigt“, sogar „besser, als wir es lange Zeit erwartet hatten“.

Der Umsatz ging allerdings um 2,8 Prozent auf rund 2,58 Milliarden Euro zurück (2019: 2,65 Milliarden Euro). Finanzchef Luc Schultheiss nannte die Wechselkurse als Grund dafür und sagte: „In den lokalen Währungen wäre Endress + Hauser um 2,8 Prozent gewachsen.“ Am

besten liefen vergangenes Jahr die Geschäfte in Europa, gefolgt von Asien/Pazifik. Das größte Minus verbuchte Endress + Hauser in Amerika. Das Betriebsergebnis (EBIT) ging um 1,9 Prozent auf 337 Millionen Euro zurück (2019: 343 Millionen Euro). Damit sei man sehr zufrieden, so Schultheiss, das sei aufgrund der guten Kostenstruktur gelungen. Jedoch sei das Finanzergebnis um 85,5 Prozent auf 0,5 Millionen Euro (2019: 3,5 Millionen Euro) gesunken. Das Ergebnis nach Steuern ging um 4,1 Prozent auf 255 Millionen Euro (2019: 266 Millionen Euro) zurück. Dagegen konnte das Eigenkapital um 6,1 Prozent auf rund 2,43 Milliarden Euro gesteigert werden (2019: 2,29 Milliarden Euro).

Auch in der Coronakrise investiert Endress + Hauser weiter: 2020 waren es 206 Millionen Euro, für dieses Jahr sind 270 Millionen Euro geplant. Gestemmt werden sie allesamt „aus selbst erarbeiteten Mitteln“, wie Schultheiss hervorhob. Im Fokus stehe der Ausbau der verschiedenen Produktionen. In die deutschen Standorte sollen dieses Jahr 32,7 Millionen Euro fließen, 2020 waren es 35,5 Millionen Euro. Das Gros geht nach Maulburg – vergangenes Jahr 28,3 und dieses Jahr 26 Millionen Euro. Maulburg ist mit 1.835 Beschäftigten Ende 2020 (9 weniger als Ende 2019) der größte Standort im Südwesten, gefolgt von Weil am Rhein mit 549 Beschäftigten (minus 1) und Freiburg mit 180 (plus 7). Im Dreiländereck hatte Endress + Hauser Ende 2020 insgesamt 5.084 Mitarbeiter (plus 36), weltweit waren es 14.454 (plus 126). Es habe 2020 keine Entlassungen gegeben, und auf einen breiten Einsatz von Kurzarbeit habe verzichtet werden können, hob Altendorf hervor. Und Endress verwies auf die 150 offenen Stellen, die es zurzeit allein in der Region Basel gebe.

mae

Badenova macht 2020 pandemiebedingt weniger Geschäft

Weniger Strom- und Gasabsatz, mehr innovative Projekte

FREIBURG. Pandemiebedingt fuhren viele Unternehmen 2020 ihre Produktion zeitweise herunter und verbrauchten somit weniger Strom. Dies hatte negative Auswirkungen auf die Geschäfte der Energieversorger und somit auch die der Freiburger Badenova AG & Co. KG im vergangenen Jahr. Deren Stromabsatz ging von rund 3,68 Milliarden Kilowattstunden (kWh) 2019 auf rund 3,12 Milliarden kWh 2020 zurück. Der Erdgasabsatz sank vor allem wegen des milden Winters von rund 10 auf knapp 7,4 Milliarden kWh. Das wesentlich kleinere Wasser- und Wärmegeschäft blieb mit einem Absatz von 21 Millionen Kubikmeter (2019: 20,1 Millionen Kubikmeter) beziehungsweise 317,5 Millionen kWh (2019: 317,2 Millionen kWh) in etwa auf Vorjahresniveau.

„Maßnahmen zur Ergebnissicherung, geringe Wechselquoten und Neukundengewinne besonders im Privatkundenvertrieb sorgten für ein gutes Vertriebsergebnis im herausfordernden Coronajahr“, bilanzierte der Vorstandsvorsitzende Thorsten Radensleben. Der Umsatz betrug 1,01 Milliarden Euro (2019: 1,08 Milliarden Euro), die Bilanzsumme 848,7 Millionen Euro (2019: 833,6 Millionen Euro), der Jahresüberschuss 54,1 Millionen Euro (2019: 52,2 Millionen Euro) und der Bilanzgewinn 52 Millionen Euro (2019: 53,3 Millionen Euro). Die Eigenkapitalquote lag zum Jahresende bei 33,7 Prozent (2019: 34,3 Prozent). Ende 2020 waren bei Badenova 1.557 Mitarbeiter beschäftigt (2019: 1.452), darunter 74 Auszubildende (2019: 67). Badenova investierte 2020 vor allem in Netze und Infrastruktur 97,8 Millionen Euro (2019: 113,8 Millionen Euro), davon beispielsweise 38,1 Millionen Euro in den Erdgas- und 22,3 Millionen Euro in den Strombereich. Auch rund 40 E-Ladesäulen für Pkw sowie etliche für E-Bikes wurden gebaut.

Außerdem treibt Badenova verschiedene innovative Projekte voran: Die Unternehmenstochter Wärmeplus errichtet in den kommenden vier Jahren „ein



Bild: terrascan airborne.

Wärmenetz der vierten Generation“ in den Freiburger Stadtteilen Haslach und Vauban. Für den neuen Wärmeverbund Freiburg-Süd soll die Abwärme aus der Produktion der Schwarzwaldmilch GmbH genutzt und bestehende Heizkraftwerke sollen vernetzt werden. Zudem sollen auch Bestandsgebäude und nicht nur wie sonst üblich Neubauten mit Abwärme versorgt werden. Das 36-Millionen-Euro-Projekt wird vom Bundeswirtschaftsministerium wegen seines Pilot- und Vorbildcharakters gefördert.

Badenova Wärmeplus untersucht derzeit zudem die Potenziale für die Tiefengeothermie in der Region rund um Freiburg. Im Mai wurden dabei mit einem Helikopter Informationen über das dortige Erdmagnetfeld gesammelt. Das Regierungspräsidium hatte dem Unternehmen im April die Erlaubnis erteilt, in einem festgelegten Gebiet zwischen Freiburg, Breisach und Müllheim die Ressourcen für Tiefengeothermie mit verschiedenen Methoden zu erkunden.

Ein Helikopter hat im Mai im Auftrag der Badenova rund um Freiburg Informationen über das Erdmagnetfeld gesammelt. Dies dient dazu, Potenziale für die Tiefengeothermie in der Region rund um Freiburg auszuloten.

mae

Kur + Reha wächst

Zwei neue Kliniken im Verbund

FREIBURG. Die Kur + Reha GmbH ist zum Jahresbeginn gewachsen: Zwei weitere und damit insgesamt zwölf Kliniken gehören nun zu dem Unternehmensverbund, dessen Verwaltungszentrale in Freiburg sitzt. Hinzugekommen sind die psychosomatische Rehaklinik Buching im Ostallgäu und die Mutter-Kind-Klinik Nordlicht in Horemersiel an der Nordsee. Sie ist die achte Mutter-/Vater-Kind-Klinik von Kur + Reha; Buching das dritte Haus mit psychosomatischem Schwerpunkt. Außerdem gehört ein medizinisches Versorgungszentrum zum Verbund. Kur + Reha ist eine Tochtergesellschaft des Paritätischen Wohlfahrtsverbandes Baden-Württemberg. Die eigen-

ständige GmbH entstand 1990 als Ausgründung und hat sich zum Profi auf dem Gebiet der gesundheitlichen Rehabilitation und Prävention entwickelt. Mit der Erweiterung beschäftigt das Unternehmen nun rund 1.000 Frauen und Männer (vorher: 850). Die Gesamtzahl der Betten stieg von 1.300 auf 1.600. Potenziell könnten die Einrichtungen jetzt 584.000 Übernachtungen pro Jahr bieten. Vergangenes Jahr haben 6.300 Erwachsene und 12.350 Kinder das Angebot von Kur + Reha genutzt. Damit hat der Verbund rund 50 Millionen Euro umgesetzt. Wie sich die Zahlen dieses Jahr entwickeln, hängt auch von der Pandemie ab.

kat



33 erholsame Wanderungen im Schwarzwald

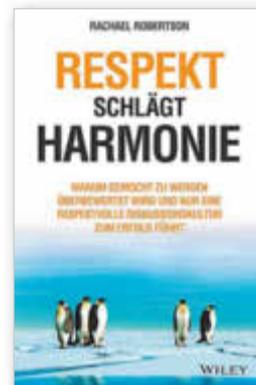
Schon der Titel klingt wie gemacht für diese Zeiten, in denen Urlaub in der Nähe angesagt ist: „33 erholsame Wanderungen“ im Schwarzwald haben Lars und Anette Freudenthal im Band „Wander Dich glücklich“ zusammengestellt, der im Bruckmann-Verlag erschienen ist. Sie führen Ausflügler und Urlauber beispielsweise zu den Zweribachwasserfällen, in Täler oberhalb von Todtmoos, aufs Hochplateau zwischen Schönwald und Triberg oder zu Strudellöchern der Hauensteiner Alb. Die Bilder und Beschreibungen machen Lust zum Erkunden der Routen, die Angaben zu Anfahrt, Dauer, Länge, Höhenmetern und Empfehlungen zur besten Jahreszeit helfen bei der Auswahl. **mae**

Lars und Annette Freudenthal | Wander dich glücklich. Südlicher Schwarzwald
Bruckmann | 192 Seiten | 15,99 Euro

Anleitung für respektvolles Führen

Führungsbücher gibt es zuhauf. Zu den lesenswerten zählt zweifellos das von Rachael Robertson. Die ehemalige Leiterin einer Antarktis-Expedition und gefragte Rednerin hat ein Plädoyer für eine respektvolle Diskussionskultur verfasst, das nun auf Deutsch erschienen ist. Unter dem Titel „Respekt schlägt Harmonie“ berichtet sie von ihren Erfahrungen, unter schwierigen Bedingungen ein heterogenes Team zu führen, und gibt Tipps für den Führungsalltag. Das Prinzip, dem sie folgt, nennt Robertson „Keine Dreiecke“. Es basiert darauf, bei Problemen direkte Gespräche zu führen. Wie diese aussehen können, erläutert sie anhand von Beispielen und einer praktischen Anleitung am Ende des Buches. **mae**

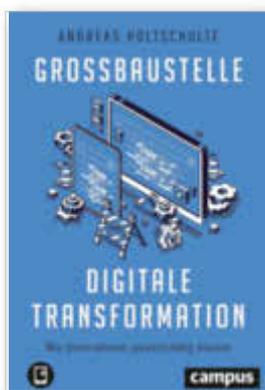
Rachael Robertson | Respekt schlägt Harmonie
Wiley | 174 Seiten | 19,99 Euro



Trendthema mal anders

Von Internet der Dinge über Big Data und Künstliche Intelligenz bis zu Scrum und Design Thinking: Schlagworte, die auf keiner Unternehmerkonferenz fehlen. Und die doch für viele inhaltlich eine eher wabernde Masse sind. IT-Berater Andreas Holtschulte bringt in seinem saloppen Ratgeber „Großbaustelle Digitale Transformation“ die gängigen Baustellen, Methoden und Werkzeuge in Zusammenhang und erklärt wortgewandt, wie man sich der Aufgabe, den eigenen Betrieb zukunftsfähig zu machen, überhaupt nähert. Sein Erzählstil mit vielen persönlichen Schlenkern und Anekdoten ist für eingefleischte Fachbuchleser vielleicht erstmal ungewohnt, dafür wird das Buch so in jedem Fall Bettlektüren tauglich. **uh**

Andreas Holtschulte | Großbaustelle digitale Transformation
Campus | 245 Seiten | 39,95 Euro



Rechtssammlung für die berufliche Bildung

Die DIHK-Publikation „Das Berufsbildungsrecht“ wurde auf den aktuellen Stand gebracht. Sie enthält die für die Praxis relevantesten Gesetze wie das Berufsbildungs- und das Jugendarbeitsschutzgesetz, die Musterprüfungsordnungen für Ausbildungs- und Fortbildungsprüfungen, die Ausbilder-Eignungsverordnung und die Musterschlichtungsordnung. Die Sammlung gibt den in der beruflichen Bildung Tätigen – seien es Ausbilder oder Dozenten – alle für ihre Arbeit relevanten Normen an die Hand. Die beigefügten Kurzbeschreibungen ermöglichen es zudem, sich einen schnellen Überblick über den Anwendungsbereich sowie den Entstehungshintergrund der jeweiligen Rechtsgrundlage zu verschaffen. **dihk**

Esther Hartwich/Valerie Merz | Das Berufsbildungsrecht
DIHK-Verlag | 192 Seiten | 4,90 Euro, Bestellung: www.dihk-verlag.de



Bild: Getty Images | Thorsten Nilson, EyeEm

Interview mit Insolvenzverwalter Dirk Pehl über drohende Insolvenzen

» Keine Welle, aber zeitliche Verzögerung «

Die coronabedingte Schonfrist ist vorbei: Seit Mai müssen wieder alle überschuldeten und zahlungsunfähigen Unternehmen Insolvenz anmelden. Was das für Auswirkungen auf die regionalen Unternehmen hat oder haben könnte, schätzt der Fachanwalt für Insolvenzrecht und Insolvenzverwalter Dirk Pehl ein.

Sehen Sie eine Insolvenzwelle kommen?

Ich glaube nicht, dass gleich eine Welle kommt, ich glaube eher, die Insolvenzen werden sukzessive mit einer zeitlichen Verzögerung zunehmen. 2020 hatten wir deutlich weniger Insolvenzen als im Vorjahr, aber es gab weiterhin kränkelnde Unternehmen, vor allem in der Automobilbranche. Die sind ja nicht plötzlich gesund geworden. Das Kurzarbeitergeld hat viele bislang gerettet. Das Problem ist, dass die Aussetzung der Pflicht zur Anmeldung einer Insolvenz nur für bestimmte Unternehmen galt. Sie mussten pandemiebedingt in der Krise sein, ein positives Jahresergebnis 2019 und einen Umsatzeinbruch von mindestens 30 Prozent 2020 vorweisen. Außerdem mussten sie Hilfen beantragt haben und wissen, dass diese, wenn sie kommen, ausreichen, um den Insolvenzgrund zu beseitigen. Wenn man 50.000 Euro beantragt, aber 500.000 Euro Verbindlichkeiten hat, weiß man schon beim Beantragen: Die reichen nicht. Dann hätte man bereits vor Ende April einen Insolvenzantrag stellen müssen. Ich fürchte, dass es bei vielen ein böses Erwachen geben wird.

Was meinen Sie damit?

Wenn diese Unternehmen in ein Insolvenzverfahren gehen, wird ein Insolvenzverwalter bestellt. Der prüft, wann Zahlungsunfähigkeit vorlag und ob der Geschäftsführer danach weitergewirtschaftet hat und Gläubiger hinzugekommen sind. In diesem Fall ist der Unternehmer schadenersatzpflichtig und macht

sich zusätzlich der Insolvenzverschleppung schuldig.

Viele gebeutelte Unternehmen melden nicht Insolvenz an, sondern ihr Gewerbe ab. Wie schätzen Sie da die Entwicklung ein?

Das kann ich schwer beurteilen, da diese Unternehmen zunächst keinen Insolvenzantrag stellen und somit nicht von mir betreut werden. Aber wenn ich zahlungsunfähig oder überschuldet bin, hilft mir eine Abmeldung nicht aus dem Insolvenzgrund heraus. Wenn ich die Gläubiger nicht befriedigen kann, muss ich Insolvenz anmelden. Sonst kann ich das Unternehmen nicht liquidieren.

Wie schätzen Sie die Situation in den von Corona besonders gebeutelten Branchen wie Gastronomie und Hotellerie ein?

Ich denke, in der Gastronomie wird es relativ zügig wieder aufwärts gehen, wenn geöffnet wird. Die meisten Unternehmen konnten sich mit Kurzarbeit und Überbrückungshilfen einigermaßen über Wasser halten. Da sehe ich eher ein Problem, ob sie genügend Arbeitskräfte gewinnen können. Vor allem viele Minijobber haben sich anders orientiert. Das gilt auch für Hotels. In der Hotellerie sehe ich zwei Tendenzen: Ich denke, wer vor der Pandemie auf Touristen gesetzt hat, dessen Geschäft wird wieder anziehen - auch wenn asiatische und amerikanische Gäste im Hochschwarzwald sicher noch auf sich warten lassen. Bei Tagungshotels und denjenigen, die auf Messegäste angewiesen sind, wird es sich sicher erst in den nächsten zwei bis drei Jahren zeigen, ob das Geschäft wieder so kommen wird wie vorher. Da stellt sich die Frage, wie sie vor der Krise finanziell ausgestattet waren. Das Wesentliche ist, wem die Immobilie gehört, ob sie abbezahlt ist, ob es ein Franchisenehmer oder gar eine Kette ist. Davon hängt meist ab, ob die staatlichen Hilfen ausreichen oder nicht.

Welche Alternativen gibt es zur Insolvenz, und was bringt das Starug, das Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen, das es seit Jahresbeginn gibt?



DIRK PEHL

Der promovierte Jurist, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht und Insolvenzverwalter Dirk Pehl (42) arbeitet seit 2007 bei der Schultze & Braun Rechtsanwaltsgesellschaft für Insolvenzverwaltung mbH mit Sitz in Achern. Seine Spezialgebiete sind Insolvenzverwaltung, Sachwaltung, Anfechtung und Insolvenzplanverfahren. Schultze & Braun ist nach eigenen Angaben ein führender Dienstleister für Insolvenzverwaltung und Beratung im Sanierungs- und Insolvenzrecht. An rund der Hälfte aller deutschen Insolvenzgerichte werden Beschäftigte des Unternehmens als Insolvenzverwalter oder Sachwalter bestellt. An 40 europäischen Standorten sind mehr als 600 Mitarbeiter beschäftigt.

Ich kann zunächst immer einen außergerichtlichen Vergleich mit meinen Gläubigern anstreben. Hier bin ich allerdings auf 100 Prozent Zustimmung aller Gläubiger angewiesen. Das funktioniert also nicht, wenn ein Gläubiger nicht mitmacht. Innerhalb eines Insolvenzverfahrens kann ich einen eben solchen Vergleich vorlegen. Für die Zustimmung brauche ich dann lediglich eine einfache Kopf- und Stimmenmehrheit der Gläubiger beziehungsweise der Forderungen. Ich kann also einzelne Gläubiger überstimmen. Das Starug bildet einen Mittelweg zwischen diesen beiden Varianten. Es beinhaltet zum Beispiel eine Sanierungsmoderation und einen Restrukturierungsplan, nahezu alle Instrumente eines Insolvenzverfahrens, aber andere Zustimmungserfordernisse. Die Restrukturierung kann auf einzelne Gläubigergruppen begrenzt werden, etwa ausschließlich auf Kreditgeber. Auch hier können einzelne Gläubiger überstimmt werden. Und sie kann außergerichtlich durchgeführt werden. Dem Unternehmer haftet also nicht das Stigma einer Insolvenz an. Wenn man aber Verträge mit Mitarbeitern oder Lieferanten kündigen muss, hilft das Starug nicht weiter.

Welche Warnzeichen gibt es, dass eine Insolvenz drohen könnte? (siehe auch Kasten rechts)

Aus Sicht des Unternehmers: wenn der Kontostand immer weiter sinkt und die Zahlungsverpflichtungen immer weiter steigen. Aus Sicht des Gläubigers: wenn zum Beispiel Rechnungen nicht gezahlt werden oder nach Stundung gefragt wird.

Was empfehlen Sie Unternehmen, die wegen der Pandemie in wirtschaftlichen Schwierigkeiten stecken?

Das Wesentliche ist, dass man nicht auf Sicht fährt, sondern eine Liquiditätsplanung mit einem Soll-Ist-Abgleich aufsetzt.

Kann eine Insolvenz für ein Unternehmen auch eine Chance sein?

Ja, auf jeden Fall. Manchmal muss man den schweren Schritt gehen und den Betrieb einstellen. Aber bei einer Vielzahl von Fällen kann man den Geschäftsbetrieb weiterführen. Im Rahmen der Pandemie wird sich zeigen, ob dies weiterhin so gilt. Wenn jemand frühzeitig einen Insolvenzantrag stellt, gibt es immer eine Chance, das Unternehmen zu retten.

Interview: mae



Wegen der wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronapandemie hatte die Bundesregierung die Insolvenzantragspflicht in bestimmten Fällen zwischen März 2020 und April 2021 ausgesetzt (Covid-19-Insolvenzaussetzungsgesetz). Davon haben Unternehmen, die einen Anspruch auf die staatlichen Überbrückungshilfen hatten, profitiert. Seit Mai gilt wieder die alte Regel. Vereinfacht gesagt: Wer überschuldet und zahlungsunfähig ist, muss Insolvenz anmelden. Eine Alternative stellt das Stabilisierungs- und Restrukturierungsgesetz dar. Mehr dazu unter www.cottbus.ihk.de/unternehmensstabilisierungs-und-restrukturierungsgesetz-starug.html



Bild: alphaspirit - Adobe Stock

SO MACHEN SIE IHR UNTERNEHMEN KRISENFEST

Überprüfen Sie permanent Ihr Geschäftsmodell, Ihre Strategie, Ihr Produktangebot und Ihre Kunden- sowie Lieferantenstruktur. Haben Sie genug neue Geschäftsideen? Arbeiten Sie stetig an der Weiterentwicklung Ihrer Produkte? Haben Sie sowohl genügend Bestands- als auch Neukunden? Welche neuen Marktsegmente wollen Sie sich in den nächsten Jahren erschließen? Wie steht es um Ihre Lieferantenstruktur: Beziehen Sie wichtige Vorprodukte/Rohstoffe nur aus einer oder mehreren Quellen? Welche Laufzeit haben Ihre Lieferverträge?

Schützen Sie sich vor Lieferengpässen oder Zahlungsausfällen. Checken Sie regelmäßig die Bonität Ihrer Vertragspartner entlang Ihrer Wertschöpfungskette. Datenbanken wie Schufa oder Creditreform geben Ihnen für relativ kleines Geld rasch und zuverlässig Auskunft darüber, wie es um die finanzielle Lage Ihrer Geschäftspartner steht.

Implementieren Sie ein Frühwarnsystem für Ihren Betrieb. Sorgen Sie für klare Zuständigkeiten: Wer ist wofür verantwortlich, wer berichtet wie oft an wen? Um immer den Stand der Dinge zu kennen, brauchen Sie regelmäßig aktuelle Informationen über die Geschäftsentwicklungen aus den Bereichen Innenrevision, Controlling und Zertifizierung. Lassen Sie sich in regelmäßigen (nicht zu langen) Abständen alle relevanten Zahlen, Daten und Fakten vorlegen und besprechen Sie die Informationen mit Ihren Kollegen aus der Geschäftsführung und Ihrem Steuerberater oder Rechtsanwalt. Fallen Ihnen Unregelmäßigkeiten auf oder fürchten Sie Fehlentwicklungen, informieren Sie frühzeitig Ihre Aufsichtsgremien. Schließen Sie für sich gegebenenfalls eine D&O-Versicherung ab, die Haftungsrisiken abdeckt.

Achten Sie auf Warnsignale: Zahlt ein bis dato zuverlässiger Kunde seine Rechnungen auf den letzten Drücker – oder sogar erst nach Mahnung? Zahlt er nur teilweise, erteilt aber gleichzeitig direkt neue Aufträge? Ändert sich die schon lange bestehende Bankverbindung Ihres Kunden? Gibt es unerwartete Wechsel in der Geschäftsführung, und reagieren die neuen Chefs nicht auf Ihre Kontaktaufnahme? Lesen Sie in der Presse von Werksschließungen oder Verlagerungen des Firmensitzes? Stellen Sie Ihre Lieferungen eventuell auf Vorkasse um. Auch bei Ihren Lieferanten sollten Sie auf Ungewöhnliches achten: Ändert Ihr Zulieferer ohne Ankündigung seine Zahlungsziele, streicht er seine Skonti-Angebote, liefert er verspätet oder nur Teilmengen – und auch das nur in minderer Qualität? Gefährden Sie nicht Ihre Lieferketten durch Klumpenrisiken: Machen Sie sich rechtzeitig auf die Suche nach alternativen Zulieferbetrieben.

cp

„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: Ira Hugger, Hugger Gestaltung
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

Erscheinungsweise:

Diese Druckversion der Wirtschaft
im Südwesten erscheint am 31.05.2021.
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.

Landeswettbewerb „RegioWIN 2030“

Leuchtturmprojekte prämiert

Sechs innovative Projekte aus dem Regierungsbezirk Freiburg wurden beim Landeswettbewerb „RegioWIN 2030 – Regionale Wettbewerbsfähigkeit durch Innovation und Nachhaltigkeit“ ausgezeichnet. Die IHKs der Region sind an einigen beteiligt. Landesweit wurden 24 Leuchtturmprojekte prämiert. Der Wettbewerb ist laut dem baden-württembergischen Wirtschaftsministerium ein wichtiger Baustein im Rahmen der Förderung aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) in Baden-Württemberg in der Förderperiode 2021-27. „Damit leistet das Land einen Beitrag für ein innovativeres Europa, für intelligenten wirtschaftlichen Wandel – aber auch für ein ökologischeres, CO₂-ärmeres Europa“, heißt es in einer Pressemitteilung. Das prämierte Projekt „SUITable“ der baden-württembergischen Bodenseeregion, an der die IHK Hochrhein-Bodensee beteiligt ist, umfasst Handlungsfelder von Transformation

und Wettbewerbsfähigkeit über Qualifizierung und Bildung bis hin zu Nachhaltigkeit und Klimaschutz. Die IHK Südlicher Oberrhein ist am Projekt „Zukunft.Raum.Schwarzwald“ beteiligt. Kern der Projektidee ist es, insbesondere die ländlichen und suburbanen Räume durch Coworking- und Innovations-Hubs in ein dezentrales, grenzüberschreitendes Innovationsnetzwerk einzubinden. Die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg wiederum gehört zu den Akteuren, die das ebenfalls ausgezeichnete Entwicklungskonzept „Industrieregion Schwarzwald-Baar-Heuberg 2030 – Nachhaltig-Digital-Innovativ – Den Wandel erfolgreich gestalten“ erarbeitet haben. Von den darin enthaltenen Projekten wurden zwei als Leuchtturmprojekte definiert und prämiert: das „Vernetztes Innovations- und Anwendungszentrum für Simulation und smarte Systeme (VIAS)“ und das „H2 Real- & Testlabor“.

mae

DIE SIEGER AUS DER REGION

„H2-Real- & Testlabor“: Reallabor für Wasserstoff-Systeme – Errichtung der Schulungs- und Testumgebung für H2-Technologie der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg (Wasserstoffregion Schwarzwald-Baar-Heuberg mit dem IFC Tuttlingen)

„SUITable“: Serviceorientierte Unternehmensförderung, Innovation und Transformation als Enabler für das regionale Innovationssystem (Bodenseeregion, zu den 60 beteiligten Institutionen zählen die IHKs Bodensee-Oberschwaben sowie Hochrhein-Bodensee)

„VIAS“: Vernetztes Innovations- und Anwendungszentrum für Simulation und smarte Systeme (Stadt Villingen-Schwenningen mit Hochschule Furtwangen, IFC Tuttlingen, Schwarzwald-Baar-Klinikum und DRK)

„Weinbau 4.0“: Aufbau eines Kompetenzzentrums rund um Automation und Energiewende in der Branche (Wirtschaftsförderungsgesellschaft Landkreis Emmendingen)

„ZHS – Zentrum Holzbau Schwarzwald“: Innovations- und Transferzentrum für den Holzbau – Forschung und Praxis vereint (Verein Bauwerk Schwarzwald und Zentrum Holzbau Schwarzwald)

„Zukunftsraum Schwarzwald“: Konzeption und Implementierung eines funktionalen und dezentralen Innovationsökosystems (Wirtschaftsregion Südwest GmbH, IHK Südlicher Oberrhein, Wirtschaftsförderung Region Freiburg)



Bild: by-studio - Adobe Stock



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. Nächste Termine: **15. Juli und 16. September**. Anmeldung: Petra Laumen ☎ 0761 3858-262 ✉ petra.laumen@freiburg.ihk.de

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg** bietet telefonische Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat von **14 bis 17.30 Uhr** an. Nächste Termine: **8. Juni und 13. Juli**. Anmeldung: Rebecca Auber, Geschäftsbereich Innovation&Technologie der IHK ☎ 07721 922-181 ✉ auber@vs.ihk.de

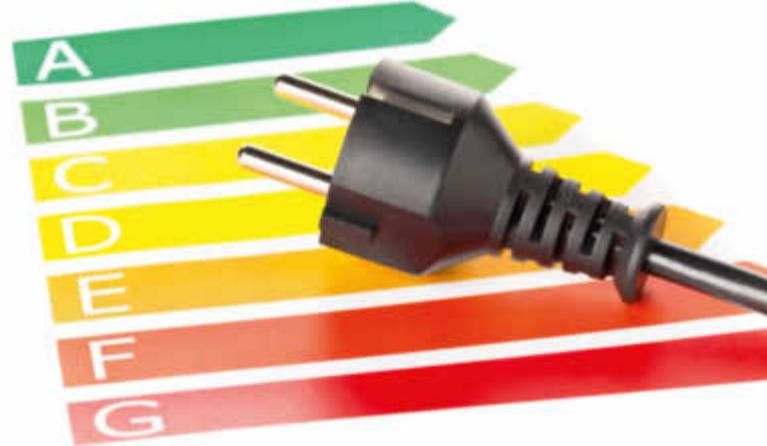
Konferenz für die Region

Lösungsansätze für Wasserknappheit

Der Klimawandel führt zu weniger Wasser und schlechterer Wasserqualität. Zudem steigt der weltweite Wasserverbrauch: Nach UN-Angaben ist er heute bereits sechs Mal so hoch wie vor 100 Jahren. Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum sowie veränderte Konsumgewohnheiten führen dazu, dass der Wasserverbrauch jedes Jahr um etwa ein Prozent weiter ansteigt. Mit der kostbaren Ressource und den dazugehörigen Themen wie öffentliches Wassermanagement, Schutz der Wasserressourcen, Regenwassermanagement und Entsiegelung von Flächen beschäftigt sich die Konferenz „CYCL'EAU Grand-Est“, die dieses Jahr vom 30. Juni bis 1. Juli in Straßburg vor Ort und online stattfindet. Die Veranstaltung wurde in enger Partnerschaft mit der Rhein-Maas-Wasser-Agentur konzipiert und wird unterstützt von der Region Grand-Est sowie der Eurometropole Straßburg. Während der Konferenz besteht die Möglichkeit zu virtuellen Geschäftstreffen. Hier können sich private und öffentliche Akteure aus der Wasserwirtschaft vernetzen und mögliche Kooperationen erörtern. **sb**



Stefanie Blum ☎ 07821 2703691
✉ stefanie.blum@freiburg.ihk.de



Broschüre: Effiziente Haushaltsgeräte

Strom und Wasser sparen

Die aktualisierte 20-seitige Broschüre „Besonders sparsame Haushaltsgeräte 2021“ des Umweltministeriums stellt umfassende Informationen zum Strom- und Wasserverbrauch von besonders sparsamen Haushaltsgeräten üblicher Bauarten und Größenklassen zusammen. Die Angaben wurden überarbeitet und auf Grundlage aktueller Marktdaten vom Dezember 2020 aktualisiert. Hintergrund: Wird ein neuer Gefrierschrank oder eine neue Spülmaschine angeschafft, sollte nicht nur der Kaufpreis zählen. Haushaltsgeräte, die nur wenig Strom und Wasser verbrauchen, entlasten die Umwelt und im Laufe der Jahre auch den Geldbeutel. Und das sind nicht nur Cent-Beträge: Die energieeffizienteste Kühl-Gefrier-Kombination mit 300 bis 400 Litern Fassungsvermögen spart gegenüber dem Modell mit dem höchsten Verbrauch in 15 Jahren rund 900 Euro an Stromkosten ein. Die neue Broschüre des Umweltministeriums nennt die aktuell besonders sparsamen Modelle und bietet eine Orientierung für Verbraucher.

Auch das neue Energielabel der Europäischen Union für Haushaltsgeräte wird in der Broschüre erläutert. Seit dem 1. März gelten für Haushaltsgeräte wie Kühlgeräte, Geschirrspüler und Waschtrockner neue Effizienzklassen: aus „A+++ bis D“ wurde jetzt „A bis G“. Dabei gibt die EU-Vorschrift vor, dass zu Beginn nur die Effizienzklassen B bis F besetzt werden dürfen. Die Effizienzklasse A, in der die höchsten Anforderungen an die Energieeffizienz gelten, sollen die Modelle voraussichtlich erst in zehn Jahren erreichen. So erhalten Unternehmen einen Anreiz, besonders energieeffiziente Geräte auf den Markt zu bringen, die sich dann aus der Masse herausheben können. Grundsätzlich gilt weiterhin, dass es auch innerhalb einer Effizienzklasse erhebliche Verbrauchsunterschiede geben kann, die anhand der konkreten Zahlenangaben zu vergleichen sind. **ba**



Die Broschüre gibt es zum Download unter <https://www.baden-wuerttemberg.de/de/service/publikation/did/besonders-sparsame-haushaltsgeraete-2021-1/>



Bild: Shawn Hempel - Adobe Stock

Leitfaden aktualisiert

Lithium-Ionen-Batterien richtig versenden

Eine gute Übersicht über die gefahrgutrechtlichen Anforderungen beim Versand von Lithium-Ionen-Batterien (Lithium-Akkus) liefert ein 16-seitiges Merkblatt, das gemeinsam erarbeitet wurde vom ZVEI (Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V.) und der EPTA (The European Power Tool Association).

In der Ausarbeitung werden die Anforderungen je nach Energiedichte der Batterien (kleiner oder größer als 100 Wattstunden) und je nach Verkehrsträger (Straße, Schiene, See, Luft) tabellarisch dargestellt.

Die aktuelle Version des Leitfadens datiert vom Dezember 2020 und berücksichtigt bereits die geringfügigen Änderungen durch das seit Anfang 2021 geltende Gefahrgutrecht ADR 2021 (Agreement concerning the International Carriage of Dangerous Goods by Road).



Das Merkblatt ist auf der Homepage des ZVEI sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache mit dem Suchwort „Lithium“ zu finden:

www.zvei.org

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

Umsatzsteuerliche Behandlung von Ein- und Mehrzweckgutscheinen

Bei Ausgabe oder beim Einlösen fällig

Aufgrund der Gutscheinrichtlinie der Europäischen Union vom 27. Juni 2016 hat der Gesetzgeber zum 1. Januar 2019 die Besteuerung von Gutscheinen im Umsatzsteuergesetz (UStG) verankert. Seither wird zwischen Ein- und Mehrzweckgutscheinen unterschieden. Das Bundesfinanzministerium (BMF) hat hierzu Stellung genommen (Schreiben vom 2. November 2020). Daher ist eine richtige umsatzsteuerliche Einordnung des Gutscheins unumgänglich.

Während beim Einzweckgutschein die Umsatzsteuer zum Zeitpunkt der Ausgabe des Gutscheins an Kunden oder bei erstmaliger Übertragung an einen anderen Unternehmer entsteht, unterliegt beim Mehrzweckgutschein erst die Einlösung des Gutscheins der Umsatzsteuer. Wird ein Mehrzweckgutschein nicht eingelöst, entsteht für den erhaltenen Betrag keine Umsatzsteuer. Bei Einzweckgutscheinen unterliegt der Betrag hingegen bereits bei Gutscheinausgabe der Umsatzsteuer, unabhängig davon, ob er danach eingelöst wird oder nicht.

Ein Einzweckgutschein liegt laut UStG vor, wenn der Ort der Lieferung beziehungsweise sonstigen Leistung und die geschuldete Umsatzsteuer bereits bei der Ausgabe oder Übertragung feststehen. Zum Zeitpunkt der Einlösung unterliegt nur eine eventuell vorliegende Zuzahlung der Besteuerung. Im Umkehrschluss handelt es sich um einen Mehrzweckgutschein, wenn zum Zeitpunkt der Ausgabe/Übertragung des Gutscheins der Ort der Lieferung/sonstigen Leistung und/oder der leistende Unternehmer und/oder der Leistungsgegenstand noch nicht endgültig feststehen und daher die geschuldete Umsatzsteuer nicht bestimmbar ist. Die Ausgabe des Mehrzweckgutscheins ist umsatzsteuerlich unbeachtlich. Erst bei Einlösung des Gutscheins treten die umsatzsteuerlichen Folgen ein.

Das BMF-Schreiben schafft unter anderem bei der Definition und der Abgrenzung Klarheit. Allerdings verschärft die Finanzverwaltung die Anforderungen an die Vorausset-

zungen des Einzweckgutscheins. So sind beispielsweise zusätzlich die Identität des leistenden Unternehmers sowie die Gattung der Ware oder Leistung anzugeben. Das BMF fordert zudem bei der Ausstellung der Gutscheine eine sichtbare Kennzeichnung als „Einzweckgutschein“ oder „Mehrzweckgutschein“. Gesetzliche Grundlagen gibt es hierfür nicht.



Unklar sind daher die Rechtsfolgen, wenn die Voraussetzungen beziehungsweise die Kennzeichnung fehlen. Das Schreiben des Bundesfinanzministeriums ist spätestens für alle nach dem 2. Februar 2021 ausgestellten Gutscheine anzuwenden. Unternehmer sollten bei der Ausgabe von Gutscheinen die Voraussetzungen für die Einordnung in die beiden Kategorien genau prüfen und die jeweiligen umsatzsteuerlichen Konsequenzen der zwei Varianten abwägen. Es empfiehlt sich, die Anforderungen der Finanzverwaltung zu beachten, um spätere Konflikte zu vermeiden.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH

Mehrwertsteuerepaket zündet zweite Stufe

Umfassende Änderungen beim E-Commerce

Mit der zweiten Stufe des sogenannten Mehrwertsteuerepaketes gibt es im Onlinehandel zum 1. Juli 2021 umfangreiche Änderungen. Ein wesentlicher Punkt sind die **neuen steuerlichen Regeln beim EU-Fernverkauf**. Onlinehändler, deren B-to-C-Lieferungen ins gesamte EU-Ausland die Schwelle von 10.000 Euro überschreiten, müssen ihre Rechnungen dann mit der Umsatzsteuer des Empfangslandes stellen. Um für die Händler die Abgabe der ausländischen Steuererklärungen sowie die Zahlung der ausländischen Mehrwertsteuer zu erleichtern, bietet die EU ein zentrales Portal, den „One-Stop-Shop“ (OSS). Dieses beinhaltet ein besonderes Besteuerungsverfahren, das es dem Versandhändler ermöglicht, im EU-Ausland geschuldete Umsatzsteuer zentral abzuführen. Die Meldepflichten erfüllt er über den OSS. Dieser steht über die Homepage des Bundeszentralamts für Steuern (www.bzst.de) zur Verfügung. Damit entfällt auch die Pflicht, sich jeweils in den einzelnen EU-Staaten umsatzsteuerlich zu registrieren.

Weitere wichtige Änderungen gibt es bei **Einfuhren aus dem nicht-europäischen Ausland**. Die bisherige Befreiung von der Einfuhrumsatzsteuer für Kleinsen-

dungen von weniger als 22 Euro Wert entfällt, zudem wird die Abgabe einer elektronischen Zollanmeldung verpflichtend, auch für Sendungen mit geringem Wert. Bei Einkäufen von Privatpersonen ist eine Vereinfachung der Anmeldung vorgesehen, sofern der Warenwert unter 150 Euro liegt. Auch hier ist ein „Import One Stop Shop“ (IOSS) für die steuerlichen Pflichten geplant, und die Zollverwaltung arbeitet an einem Atlas-Modul zur Meldung von geringwertigen Importsendungen. Der Zoll informiert umfassend auf seiner Homepage unter www.zoll.de.

Onlinehändler und Betreiber von Onlinemarktplätzen müssen sich über die neuen Regelungen ebenso informieren wie Unternehmen, die Kleinsendungen aus Drittländern importieren.



st/tö

Anwendung des Abgeltungsteuersatzes bei Darlehensgewährung an eine GmbH

Bundesfinanzhof definiert nahestehende Person konkreter

Kapitalerträge unterliegen grundsätzlich der sogenannten Abgeltungsteuer (Steuersatz pauschal 25 Prozent). Bestimmte Kapitalerträge wie Zinsen, die von einer Kapitalgesellschaft (Darlehensnehmer) an einen zu mindestens zehn Prozent beteiligten Anteilseigner (Darlehensgeber) gezahlt werden, sind hiervon ausgenommen und unterliegen dem Regelsteuersatz. Dies gilt auch, wenn der Darlehensgeber eine dem Anteilseigner nahestehende Person ist. Aus diesem Grund kann die Frage, ob die Darlehensgewährung an eine nahestehende Person erfolgt oder nicht, auf den anzuwendenden Steuersatz (Abgeltungsteuer- oder Regelsteuersatz) erhebliche Auswirkungen haben. Daher konkretisiert der Bundesfinanzhof (BFH) im Urteil vom 16. Juni 2020 die Definition des Nahestehens erneut.

Im Urteilsfall erzielt der Geschäftsführer einer GmbH, deren Alleingesellschafterin die Ehefrau ist, aus einer Darlehensgewährung an die GmbH Zinseinkünfte. Das Ehepaar beantragt die Besteuerung unter Anwendung der Abgeltungsteuer, weil es ein Näheverhältnis zwischen Darlehensgeber/Ehemann und Anteilseigner/Ehefrau und damit einen Ausnahmetatbestand für die Anwendung der Abgeltungsteuer als nicht gegeben sieht. Das Finanzamt ist anderer Auffassung. Das Finanzgericht Niedersachsen wiederum folgt zwar der Auffassung der Eheleute und verneint ein Näheverhältnis zwischen den Ehegatten, es kommt jedoch zu dem Ergebnis, dass zwischen dem Darlehensgeber und der GmbH aufgrund nicht fremdüblicher Konditionen ein Näheverhält-

Zwischen Ehegatten kann nicht automatisch ein Näheverhältnis angenommen werden

nis gegeben ist und die Abgeltungssteuer für die Darlehenszinsen nicht greift.

Der BFH hingegen sieht keine Anzeichen dafür, dass die Vertragsparteien ein eigenes wirtschaftliches Interesse an der Erzielung der Einkünfte des anderen oder einen beherrschenden Einfluss aufeinander ausüben und verneint daher ein Näheverhältnis sowohl zwischen Darlehensgeber und Anteilseignerin als auch zwischen Darlehensgeber und der GmbH. Der BFH bekräftigt erneut, dass zwischen Ehegatten nicht automatisch ein Näheverhältnis angenommen werden kann.

Darüberhinaus weist der BFH darauf hin, dass ein Rückgriff auf die Beurteilung eines Näheverhältnisses zwischen Darlehensgeber und GmbH (wie durch das Finanzgericht erfolgt), im vorliegenden Fall nicht zulässig ist. Werden Zinsen von einer GmbH an einen Anteilseigner oder an eine diesem nahestehende Person gezahlt und sind die Voraussetzungen der Vorschrift – Beteiligungsschwelle von mindestens zehn Prozent und gegebenenfalls wirtschaftliches oder persönliches Näheverhältnis zum Anteilseigner – nicht erfüllt, liegt kein Ausnahmetatbestand vor, und die Abgeltungsteuer ist anwendbar.

Für Steuerpflichtige ist das Urteil bemerkenswert, da es in einer Vielzahl von Konstellationen bei Ehegatten von Bedeutung ist, wenn einer der Ehepartner Anteilseigner an einer Kapitalgesellschaft ist. Dabei sollte stets beachtet werden, dass die Konditionen der Vereinbarungen klar und eindeutig getroffen werden und dass sie fremdüblich sind.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH



Bild: mw1337/Pexels

Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (Teil 2)

Die OHG und die KG

Am 20. Januar 2021 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 stellen wir die Änderungen für die Personenhandelsgesellschaften vor, insbesondere für die Offene Handelsgesellschaft (OHG) und die Kommanditgesellschaft (KG).

Grundform der Personengesellschaften ist die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) (siehe auch Ausgabe 5/2021, Seite 50). Sie ist rechtsfähig, sofern sie im Außenverhältnis agieren soll und kann künftig in ein Gesellschaftsregister eingetragen werden. Eine eingetragene GbR kann sich durch Statuswechsel in eine kaufmännisch tätige **Offene Handelsgesellschaft** umwandeln. Überschreitet ihre Tätigkeit die Schwelle zum kaufmännischen Gewerbebetrieb, so ist sie zur Um-/Eintragung ins Handelsregister sogar verpflichtet. Der Statuswechsel ist auch umgekehrt möglich: Eine OHG, die nicht mehr kaufmännisch tätig ist, kann einen Statuswechsel zur GbR beantragen und wird dann vom Handelsregister in das Gesellschaftsregister um-/eingetragen.

Geradezu revolutionär sind die künftigen Regelungen über Beschlussmängel bei Personengesellschaften. Bisher führen Mängel eines Gesellschafterbeschlusses stets zu dessen Nichtigkeit. Die Nichtigkeit gilt kraft Gesetzes und muss nicht in einer bestimmten Weise oder innerhalb einer bestimmten Frist geltend gemacht werden. Das neue Recht gleicht die Rechtslage hingegen derjenigen von GmbHs und Aktiengesellschaften an: Ein Beschluss ist danach nur bei

schwerwiegenden Mängeln nichtig. Ansonsten ist ein fehlerhafter Beschluss wirksam, aber anfechtbar. Der anfechtungsbefugte Gesellschafter kann innerhalb von drei Monaten Anfechtungsklage gegen den Beschluss erheben. Klagegegner ist die Gesellschaft. Lässt ein Gesellschafter die Anfechtungsfrist verstreichen, wird der Beschluss bestandskräftig. Das Urteil, mit dem ein Beschluss für nichtig erklärt wird, gilt automatisch für und gegen alle Gesellschafter.

Die Regelungen zur OHG finden – wie bisher – auch auf die Rechtsverhältnisse der **Kommanditgesellschaft** Anwendung. Dies gilt auch für die neuen Regelungen zur Beschlussfassung. Speziell für die Einheits-GmbH & Co. KG (das heißt eine KG, die selbst Alleingesellschafterin ihrer Komplementär-GmbH ist) trifft das Gesetz eine bedeutende Grundsatzentscheidung: Während bisher die Rechte in der GmbH-Gesellschafterversammlung nach der Rechtsprechung mittelbar von den Geschäftsführern der GmbH ausgeübt werden, sind hierfür in Zukunft die Kommanditisten zuständig. Bestehende Einheits-GmbH & Co. KGs sollten daher prüfen, ob ihr Gesellschaftsvertrag für diese Frage die passenden Regelungen enthält. Im Übrigen gelten stärker als bisher die Regelungen zur GbR als Grundlage der OHG und KG. So gelten im Verhältnis der Gesellschafter untereinander feste Kapitalanteile nach dem Verhältnis der von den Gesellschaftern jeweils geleisteten Einlage. Im Zweifel bestimmen sich auch die Stimmrechte und die Verteilung von Gewinn und Verlust nach diesem festen Verhältnis, wenn der Gesellschaftsvertrag keine abweichende Regelung trifft.

Barbara Mayer, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Geradezu revolutionär sind die künftigen Regelungen über Beschlussmängel bei Personengesellschaften

SO GEHT'S

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

IHK Südlicher Oberrhein

Nicole Kintzinger

☎ 0761 3858-145,

✉ nicole.kintzinger@freiburg.ihk.de

IHK Hochrhein-Bodensee

Birgitt Richter

☎ 07531 2860-139,

✉ birgitt.richter@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Maik Schirling

☎ 07721 922-349,

✉ schirling@vs.ihk.de

Die IHK-Ansprechpartner nehmen auch Zuschriften zu den Inseraten entgegen. Welche IHK zuständig ist, zeigen die ersten beiden Buchstaben der Chiffrenummer: **LR** steht für die IHK 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 Juli/August-Ausgabe ist der 8. Juni.

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Kleines, gut eingeführtes und ausbaufähiges Handelsunternehmen in der Ortenau mit technischen Produkten, Schmierstoffen et cetera bietet einem engagierten Interessenten (Kaufmann, Techniker et cetera) aus Altersgründen eine mögliche Startbasis in die Selbstständigkeit. Langjährige Kundenkontakte in vielen Bereichen der Wirtschaft sorgen bis heute für ein gesundes Wachstum und stabile Erträge. Die Nachfolgeregelung kann individuell gestaltet werden. **FR-EX-A-11/21**

Bekannter, profitabler Kebap & Pizza-Imbiss in verkehrsgünstiger Lage von Singen (Industriegebiet) zu verkaufen. Der Imbissladen hat Laufkundschaft und beliefert die Umgebung mit zwei bis vier Lieferwagen. **KN-EX-A-634/21**

Nachfolger/in gesucht. Sehr gut eingeführter Weinhandel mit festem Kundenstamm zu verkaufen. Wir importieren unsere Weine seit zehn Jahren direkt von den Weingütern und vermarkten deren Weine weitestgehend exklusiv in Deutschland. Für unsere Marktstellung und den Fokus auf fairem Einkauf sind wir bekannt und geschätzt. Mit unserem attraktiven Onlineshop erreichen wir Endverbraucher auch über die Landesgrenzen hinweg. Gastronomen in ganz Deutschland schätzen die Qualität der Weine, den Preis und die Zuverlässigkeit unserer Bestände und Lieferungen. Ein ideales Geschäft, mit viel Wachstumspotenzial und Skalierbarkeit. Wir arbeiten mit 450-Euro-Teilzeitkräften und externen Dienstleistern. Gerne begleiten wir die Übergangszeit bis zu eineinhalb Jahren, um einen reibungslosen Übergang zu sichern. **VS-EX-A-07/21**

Betrieb zur Erweiterung/Übernahme gesucht. Wir sind ein Familienbetrieb mit Fertigungsschwerpunkt Vorrichtungsbau und Zerspanungstechnik sowie eigenen Produkten aus den genannten Bereichen. Gesucht wird ein kleineres Unternehmen zur Erweiterung der Produktionskapazitäten und der Produktionsfläche. 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 zukommen. **VS-EX-N-08/21**

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Wir suchen Vertriebsprofis für unser revolutionäres neuartiges Produkt: vakuumisolierte Mehrweg-Ladebehälter in Kistenform. Als Entwickler und Hersteller innovativer Hightech-Dämm Lösungen für die Einsatzfelder Pharma/Lebensmittel-Logistik, Gebäude, Technik und weitere sind wir mit unseren Hightech-Kühlcontainern und -Boxen bereits

Weltmarktführer in der Pharmabranche und ermöglichen mit unseren Produkten unter anderem die globale Distribution der Corona-Impfstoffe bei -70 °C. Wir sind ein sehr wachstumsorientiertes Unternehmen aus Deutschland und suchen Unterstützung im Vertrieb, um neue Märkte zu erschließen. Unsere isolierten Mehrwegboxen werden für den passiven, temperaturstabilen Transport von Lebensmitteln aller Art verwendet. In ersten Pilotprojekten haben wir sehr positives Feedback erhalten, so dass unsere passiven Kühlboxen mittlerweile schon Kühl-Lkw ersetzen. Dies ist besonders für die Filialbelieferung von Innenstädten von Vorteil. Für den Vertrieb unserer erklärungsbedürftigen Hightech-Produkte suchen wir Vertriebsprofis, welche unter anderem die Segmente Gastronomie/Bäcker/Fleischer/Fisch/Feinkost bereits jetzt schon zu ihrem Kundenstamm zählen beziehungsweise über

die entsprechenden Netzwerke in Deutschland/Österreich/Schweiz/Spain/Italien/Polen/Portugal/Niederlande verfügen. Mit unserem Produkt bieten wir die Möglichkeit, Ihren Kunden einen echten Mehrwert zu bieten, Probleme in der Kühlkettenthematik zu lösen und ihr bestehendes Produktportfolio zu erweitern, um somit zusätzliche Umsätze zu generieren. **KN-HV-558/21**

Polyglotter, technisch sachkundiger Vollblut-Vertriebsprofi, unternehmerisch denkende und handelnde Führungskraft sowie enthusiastischer „Macher“ mit kontinuierlicher Expertise in der globalen Geschäftsentwicklung, mit einem belastbaren Netzwerk aus hochkarätigen Unternehmen, einer ausgewiesenen Umsetzungsstärke, unter anderem für den Maschinenbau und einer Affinität für Hightech respektive Zukunftstechnologien sucht sehr anspruchsvolle Handelsvertretungsmandate mit internationalem Fokus oder Unternehmensnachfolge. **VS-HV-04/21**

BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL

Steuerberatergesellschaft sucht zur Erweiterung der Aktivitäten einer Rechtsanwaltskanzlei/Gründung einer Steuerberatergesellschaft einen Steuerberater (m/w/d), der sich eine Beteiligung vorstellen kann. Wir bieten: eine Atmosphäre des gegenseitigen Respekts unter Partnern, ein eingespieltes Team, moderne Technik und Arbeitsplätze in einem angenehmen Umfeld und attraktive Vergütungsperspektiven aufgrund des bereits vorhandenen Mandantenstamms. **FR-EX-B-02/21**

KOOPERATIONSBÖRSE

Als Spezialist im Bereich Zutrittskontrolle und Smarthome suchen wir einen Kooperationspartner, der die benötigten Metallteile liefert, kundenspezifische Anpassungen vornehmen, und mit uns gemeinsam ein neues Produktprogramm, samt zugehörigem Vertrieb, aufbauen möchte. Wir stellen uns eine langfristige Zusammenarbeit vor, die immer für beide Seiten einen Nutzen bringen soll. **VS-EX-K-01/21**

i

Bundesweite Existenzgründungsbörse:
www.nexxt-change.org

Recyclingbörse:
www.ihk-recyclingboerse.de

CO₂-Ampel von Werma

Die Luft ist rein

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: eine Signalsäule von Werma, die Luftqualität misst.

Bei Mief blinkt's

Signalsäulen sind normalerweise vor allem in Produktionen, Logistikzentren, Laboren oder Parkhäusern im Einsatz. Sie zeigen, ob alles im grünen Bereich ist, etwas fehlt oder eine Störung vorliegt. Und neuerdings auch, ob die Luft rein ist. Die auf Signaltechnik spezialisierte Firma Werma aus Rietheim-Weilheim (Kreis Tuttlingen) hat eine Ampel entwickelt, die den Anteil von Kohlendioxid (CO₂) in der Luft misst. Wenn der auf über 1.000 Volumeneinheiten pro Million („Parts per Million“, kurz: ppm) steigt, wechselt die Ampel ihre Farbe von grün auf gelb. Das heißt: Nun sollte gelüftet werden. Passiert das nicht und steigt der Wert weiter auf mehr als 2.000 ppm, signalisiert das rote Licht: Es müsste dringend gelüftet werden und zwar so lange, bis die Ampel wieder grün leuchtet. Ab 3.000 ppm blinkt sie rot. Laut Bundesumweltamt besteht dann Gesundheitsgefahr. Denn mit dem CO₂-Gehalt steigt auch der Anteil der Aerosole in der Luft, die das Coronavirus übertragen können. Die Ampel eignet sich deshalb laut Werma für alle Räume, in denen sich lange und regelmäßig Menschen aufhalten, etwa Schulen, Großraumbüros, Geschäfte und nun wieder Restaurants.

Modular aufgebaut

Werma fertigt die CO₂-Ampeln, wie die anderen Signalsäulen auch, am Hauptsitz in Rietheim. Das Unternehmen macht dabei fast alles selbst, von den Kunststoffteilen über die Metallkomponenten bis zur Elektronik. Die bunten Kunststoffbecher („Kalotten“) entstehen aus Polycarbonat-Kügelchen bei über 300 Grad in einem weitgehend automatisierten Spritzgussverfahren. Für das Innenleben der Kalotten biegen Roboterarme Drähte, montieren Lampenkontakte sowie Leuchtmittel, bringen Dichtungen an und prüfen Funktionen. Die Signalsäulen werden nach Kundenwunsch modular aufgebaut, in der Regel aus den klassischen Ampelfarben rot, gelb und grün, können aber auch aus mehr oder weniger Farben bestehen. Das schwarze Modul auf der abgebildeten CO₂-Ampel enthält einen Sensor, der optisch mit Infrarotlicht den Kohlendioxidanteil in der Luft misst.



Marktführer in Europa

Bislang hat Werma mehrere tausend CO₂-Ampeln produziert. Insgesamt fertigt das Unternehmen eine vielfache Menge von Signalsäulen. Zum Sortiment zählen zudem Hupen und Sirenen, optisch-akustische Kombinationen sowie Systeme zur Prozessoptimierung. Werma-Produkte sind – von Einsatzfahrzeugen abgesehen – universell und weltweit im Einsatz. An Maschinen und Anlagen, in Parkhäusern oder Laboren leuchten, blinken oder flackern, hupen, klingeln oder summen sie, wenn etwas nicht stimmt. So breit wie die Einsatzmöglichkeiten ist das Kundenspektrum. Es reicht vom großen Industrieunternehmen bis zum Ein-Mann-Betrieb. Die Wahrscheinlichkeit, ein Signalgerät von Werma zu sehen oder zu hören, ist hoch. Denn in Europa sind die Rietheimer nach eigenen Angaben Marktführer, weltweit unter den Top 3. Mehr als 40 Prozent des Umsatzes (siehe unten) erzielt Werma im Export.

Vom Haartrockner zur Ampel

Werner und Erich Marquardt gründeten die Firma Werma 1950. Sie produzierten anfangs Haartrockner sowie Motoren und sattelten Ende der 1950er-Jahre auf die Herstellung von Summern und Hupen um. 1994 brachte Werma die erste modulare Signalsäule auf den Markt.

Der Umsatz lag 2019 bei mehr als 46 Millionen Euro, 2020 bei gut 44 Millionen Euro. Für 2021 rechnet man wieder mit dem Vorkrisenniveau. Werma beschäftigt 375 Männer und Frauen, davon 290 am Haupt- und Produktionssitz in Rietheim-Weilheim. Die anderen verteilen sich auf Vertriebsniederlassungen in Frankreich, der Schweiz, Italien, Belgien, Großbritannien, den USA und China. Innovation wird großgeschrieben bei Werma: Etwa zehn Prozent des Umsatzes fließen in die Entwicklung. So wurde in den vergangenen Jahren die Möglichkeit geschaffen, Sensoren in die Signalgeräte zu integrieren, die zunächst wenig genutzt wurde. Ende 2020 kam dann ein großer Schulausrüster auf Werma zu mit der Frage nach einer Ampel für die Luftqualität in Klassenzimmern. Mittlerweile stehen sie außer in Schulen auch in Büros, Fabriken, Gerichten und Impfbetrieben. **kat**