

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

JULI/AUGUST 2021
erscheint am 01.07.2021

Praxistipps
Neustart im Tourismus
Seite 46
Wen das neue
Verpackungsgesetz trifft
Seite 52

Nachhaltigkeit

Was tut die Wirtschaft?

Erholung

André Alesi entwirft für Firmen
Regenerationskonzepte

Bürostühle

Sedus Stoll entwickelt seit
150 Jahren Sitzinnovationen

Bühnenvorhänge

Produkte von Gerriets hängen
in den Theatern der Welt

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Wie heißt es so schön: Der Geist ist willig, aber das Fleisch ist schwach? So dürfte in nicht wenigen Unternehmen die Bilanz ausfallen, wenn es um das Thema Nachhaltigkeit geht. Eigentlich müsste man ja ... Aber so richtig müssen muss man ja noch nicht ... Diese Haltung verkennt allerdings, dass schon bald aus vielerlei Gründen gar kein Weg mehr daran vorbeiführt, die eigenen Umweltauswirkungen einzupreisen. Ich habe neulich den schönen Satz gelesen „Einfach mal machen – es könnte ja gut werden.“ Das ist zugegebenermaßen

keine sehr betriebswirtschaftliche Herangehensweise – aber die haben Überschwemmungen und Dürren ja auch nicht.

In unserer Titelseite ab Seite 6 stellen wir jedenfalls gute Beispiele aus verschiedenen Branchen vor: Unternehmen, die schon entscheidende Schritte gegangen sind, auch wenn sie noch nicht mussten.

„Einfach mal machen, es könnte ja gut werden“ eignet sich auch als Lebensmotto unseres „Kopf des Monats“ auf Seite 12. Lange beruflich etabliert als renommierter Fachhändler für Bettwaren in Schramberg, entwickelte André

Alesi seine Leidenschaft konsequent weiter: Heute erforscht er in seinem Institut für Schlaf und Regeneration, was Menschen für eine gute Erholung brauchen. Unternehmen wie Profisportler profitieren von seinen Konzepten.

So gar nichts mit Erholung zu tun haben die Vorschriften, die das neue Verpackungsgesetz mit sich bringt. Es trifft diesmal deutlich mehr Unternehmen als viele Novellen zuvor. Einiges gilt bereits ab Juli, anderes hat zwar noch Zeit, dürfte aber auch eine Menge Vorlauf benötigen. Ab Seite 52 stellen wir die wichtigsten Änderungen vor.

Mein Team und ich wünschen viel Spaß beim Lesen.

Ihre



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

Bild: Florian Forstbach



Ulrike Heitze

Leitende Redakteurin

INHALT

JULI/AUGUST

4 PANORAMA

6 > TITEL

Nachhaltigkeit:
Was die Wirtschaft tut

12 LEUTE

- > 12 Kopf des Monats:
André Alesi
- 14 Gründer:
Alexander Feldberger
- 15 Abda und Michael Hitz
Franziska und Peter Bürkle
- 16 Personalien:
Robert Bauer/Klaus M.
Bukenberger/Mats Gökstorp/
Niels Syassen
Joachim Ramming/
Volker Hippler
Ivan Sokolov
Peter Renz
Sébastien Garnier
Anna Melchior/Theresia Denzer-
Urschel/Horst Sahrbacher
Manfred Schnell

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk und
öffentliche Bekanntmachungen

34 UNTERNEHMEN

- > 34 Sedus Stoll
- 36 Zenith Umzüge, Koehler
- 37 Blumen Bär, Lanner Anlagenbau
- 38 Reichenau-Gemüse, RVF

> Themen der Titelseite



34

150 Jahre Sedus Stoll

Pionier für Bürostühle

Der hier abgebildete Federdreh von Sedus Stoll aus dem Jahr 1926 gilt als Urvater des Bürostuhls. Das Unternehmen selbst feiert dieses Jahr 150. Jubiläum.

REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk
und öffentliche
Bekanntmachungen

17



46

Tourismus

Was der Neustart bringt

Auch wenn die Branche jetzt langsam wieder in Schwung kommt, hat die Pandemie die touristischen Spielregeln umgekrempelt. Worauf sich Hoteliers, Gastronomen & Co. einstellen müssen und wie sie das tun, erklärt Hansjörg Mair, Chef von Schwarzwald Tourismus.



6

TITELTHEMA

Nachhaltig wirtschaften

Trockenheit, heiße Sommer, Green Deal: Das Thema Nachhaltigkeit ist in der Wirtschaft angekommen, der Druck auf Unternehmen wächst. Was können sie tun? Das Modellprojekt Quartavista für eine nachhaltige Buchhaltung kann diese Frage beantworten.



12

Kopf des Monats

Frontmann für guten Schlaf

André Alesi hat sich den Themen Schlaf und Regeneration verschrieben. Er berät Arbeitgeber und ihre Mitarbeiter, Manager und Spitzensportler, wie man besser ruht.

Aus dem Südwesten Bühnenvorhänge von Gerriets

Produkte der Gerriets GmbH aus Umkirch sind weltweit auf Theater- und Opernbühnen im Einsatz. Wie dieser Bühnenvorhang des Kroatischen Nationaltheaters.



64



WIS IM NETZ

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

- 39 Immo Consult, Stulz Touristik
- 40 Chiron
- 41 Fondium
- 42 Weberhaus
- 43 Oberkircher Winzer, Indikon

44 THEMEN & TRENDS

- 44 Stolperstein Berufseinstieg: Psychische Probleme bei Jugendlichen
- 46 Neustart im Tourismus: Interview mit Hansjörg Mair

48 PRAXISWISSEN

- 48 International
- 49 Steuern
- 50 Innovation
- 51 Recht
- 52 Umwelt

54 MESSEN

- 54 Messenews
- 55 Messekalender

64➤ DIE LETZTE SEITE

Aus dem Südwesten:
Bühnenvorhänge von Gerriets aus Umkirch

STANDARDS

- 50 Impressum
- 56 Literatur
- 57 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Dieser Ausgabe ist eine Beilage der Wortmann AG, Hüllhorst beigelegt.



Ausstellung über die Schramberger Majolikafabrik „Alle Tassen im Schrank“

Majolika war für Schramberg wirtschaftlich bedeutend. Deshalb widmet das Schramberger Stadtmuseum der ehemaligen Steingutfabrik bis zum 17. Oktober eine große Sonderausstellung zum 200. Geburtstag. 1820 als Faist'sche Steingutfabrik gegründet, garantierte das später in Steingut- und Majolikafabrik umbenannte Unternehmen über fast zwei Jahrhunderte Beschäftigung, trug Wesentliches zur Industrialisierung der Stadt bei, holte die Eisenbahn – in Form der Strecke Schiltach-Schramberg – in die Region und sorgte auf Umwegen sogar dafür, dass ein weiteres Weltunternehmen, die Uhrenfabrik Junghans, in Schramberg das Licht der Welt erblickte. Die Ausstellung mit dem schönen Titel „Alle Tassen im Schrank“ im Stadtmuseum im Schramberger Schloss zeigt jede Menge Majolika-Steingut quer durch die Jahrzehnte – von Gebrauchsgeschirr über Designklassiker bis zu Kuriositäten – und gibt Einblicke in Produktions- und Designprozesse sowie Vertriebsstrategien der Fabrik. Zudem erfährt man viel über die wechselvolle Geschichte der Fabrik bis zu ihrem Ende 1989 und dem Neustart als Firmenpark. uh

 [www.schramberg.de/de/
Tourismus/Anschauen-Erleben/Stadtmuseum-
Schramberg/Sonderausstellungen](http://www.schramberg.de/de/Tourismus/Anschauen-Erleben/Stadtmuseum-Schramberg/Sonderausstellungen)



„Jugend forscht“-Bundesfinale Wertvolle Ergebnisse

Die Jugend hat wieder geforscht – und dafür Preise eingeharnt. Auch sieben Jugendliche aus der Region waren beim Bundesfinale von „Jugend forscht“ erfolgreich: So haben **Melina Reckermann** und **Isabell Seibel** vom **Schülerforschungszentrum Tuttlingen** untersucht, wie die Energiepflanzen Mais und „Durchwachsene Silphie“, eine in Nordamerika beheimatete Korbblütlerart, auf den Boden wirken. Mit dem Ergebnis, dass letztere eine große Chance für das Wassermanagement auf landwirtschaftlich genutzten Böden bietet. Das brachte den Schülerinnen nicht nur den zweiten Platz in der Sparte Geo- und Raumwissenschaften ein. Sie dürfen ihre



Melina Reckermann (links) und Isabell Seibel aus Tuttlingen.

Forschung im August auch beim internationalen Wettbewerb des Stockholm International Water Institute ins Rennen schicken. Den Bundessieg in Physik sowie zwei Sonderpreise fuhren **Leonhard Münchenbach** und **Leo Neff**, beide aus Emmendingen, ein für ihre physikalische Beschreibung und Modellierung des Fluges von Papierstreifen. **Tobias Neidhardt** aus Konstanz siegte im Bereich Technik, indem er den Druckvorgang auf einem Kunsthartz-3-D-Drucker durch den Einsatz von Ultraschall beschleunigte. **Helen Hauck** aus Radolfzell extrahierte ein biochemisches Mittel auf Naphtalin-Basis gegen den zerstörerischen Buchsbaumzünsler. Das brachte ihr den zweiten Preis in Chemie. **Finn Liebner** aus Buchenbach erhielt einen Mathematik/Informatik-Preis für seine Arbeit zu verschlüsselter Datenübertragung per Laser. Dafür entwickelte er eigens einen energieeffizienteren Prozessor. uh



Mai 2021

Verbraucherpreisindex

	Deutschland	Baden-Württemberg
Index	108,7	109,2
Veränderung zum Vorjahr	+2,5%	+2,5%

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

Zahl des Monats

43.000

zusätzliche Stellen könnten in Baden-Württemberg im Jahr 2030 durch strengere Klimaschutzziele entstanden sein. Das rechneten Forscher in einer bundesweiten Studie hoch. Für die Stiftung Klimaneutralität untersuchten sie die Arbeitsmarkteffekte für den Fall, dass das für 2030 aktuell angepeilte Reduktionsziel bei den Treibhausgasen von 55 auf 65 Prozent angehoben wird. Die Crux: Laut der Berechnung würden vor allem in der Automobilindustrie viele Stellen wegfallen. Das träfe in erster Linie neben Bayern und Niedersachsen Baden-Württemberg. Zugleich erwarten die Forscher für Baden-Württemberg aber eine – in Summe – Überkompensation durch Stellenzuwächse in anderen Bereichen, etwa dem Baugewerbe und den verkehrsnahen Branchen. uh



www.stiftung-klima.de/de/themen/klimaneutralitaet/beschaefigungseffekte

Energiescouts

Jetzt alles auf einen Blick

Sie untersuchen, wieviel Kraftstoff eine komplette Spedition mithilfe von Eco-Reifen einsparen kann, kalkulieren die Vorteile einer Abwärmenutzung im Betrieb oder senken durch das Optimieren der Ausbildungswerkstatt die Stromkosten um einige Tausend Euro pro Jahr – Auszubildende, die sich parallel zu ihrem Lehrberuf auch noch rund um Energieeffizienz ausbilden lassen, sind nützlich. Rund 2.000 Azubis aus über 300 Betrieben in Baden-Württemberg wurden in den vergangenen Jahren schon zu solchen Energiescouts qualifiziert. Die IHKs Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein unterstützen die teilnehmenden Firmen und Azubis etwa durch Netzwerke und Stammtische. Nun haben die baden-württembergischen IHKs ihre Energiescoutkonzepte und -projekte auf einer Webseite gebündelt, damit sich Interessierte und Beteiligte bequem informieren können. uh



Weitere Informationen unter:
www.energiescouts.ihk.de

Arbeitgeberwettbewerb

Digital & familienbewusst

Noch bis zum 13. August können sich Firmen in Baden-Württemberg für den Wettbewerb „familyNET 4.0“ bewerben. Er prämiiert Arbeitgeber, die für eine moderne Unternehmenskultur stehen und sich zum Beispiel für eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie in einer digitalen Arbeitswelt engagieren. In vier Kategorien können Unternehmen ihre Ansätze vorstellen: Führung/Teamstrukturen, Personal- und Organisationsentwicklung, Gesundheitsprävention/

www.familynet-bw.de/familynet-40/wettbewerb



NEUE SERIE: SCHAUFENSTER DES MONATS



Bild: Christine Neu

Ein Schaufenster allein kann nicht eine ganze Innenstadt zum Leuchten bringen – aber es ist ein guter Anfang. Und das Fenster, das Christine Neu, Citymanagerin von Donaueschingen, aufgefallen ist, kann sich sehen lassen: In der Auslage von Augentoptik Marcus Milbradt in der Donaueschinger Karlstraße muss gerade das Runde ins Eckige. „Die Dekos von Yvonne Milbradt sind immer ein absoluter Hingucker – ganz aktuell im EM-Fieber“, schreibt Christine Neu. „Einfach ein tolles Vorbild für lebendige und leidenschaftliche Unternehmer, wie ich finde.“

MACHEN SIE MIT: Wenn auch Sie ein inspirierendes Schaufenster entdecken – 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 teilen wir im Heft und in unseren Onlinekanälen. uh

Schicken Sie Ihr Lieblingsschaufenster an:

✉ wis@freiburg.ihk.de



Work Life-Balance sowie agiles, lebensphasenorientiertes Arbeiten. Der Wettbewerb findet im Rahmen des Transferprojektes „familyNET 4.0“ statt, welches vom Landwirtschaftsministerium und verschiedenen Arbeitgeberverbänden gefördert wird. uh

Nachhaltigkeit

Was sich in der Wirtschaft tut

Ein kürzlich abgeschlossenes Pilotprojekt zeigt: Nachhaltigkeit lässt sich in Zahlen fassen und so in der Bilanz abbilden. Noch ist das keine Pflicht, doch das Thema kommt auch von Kunden- und Investorensseite auf die Wirtschaft zu. Wir stellen Unternehmen vor, die schon nachhaltig agieren.



DAS KLEEBLATT

Das Projekt Quartavista, das Nachhaltigkeit in die Buchhaltung integriert, hat sich ein Kleeblatt als Logo gewählt. Die

vier Blätter stehen für die klassischen Bilanzinhalte, nämlich Finanzen, und für die drei neuen Themen Ökologie, Soziales und Wissen.



Das sich der Begriff „enkeltauglich“ zum Modewort entwickelt hat, zeigt: Auch wenn bislang nur wenige börsennotierte Unternehmen tatsächlich verpflichtet sind, ihre Bilanz um einen Nachhaltigkeitsbericht zu ergänzen, ist das Thema Nachhaltigkeit längst in der Wirtschaft angekommen. Dafür sorgen heiße, trockene Sommer ebenso wie der von der EU angekündigte „Green Deal“. Häufig wird der Satz des Investmentbankers Larry Fink (Blackrock) „Klimarisiken sind Anlagerisiken“ zitiert, um die Zusammenhänge zu verdeutlichen. In sterbende Branchen will niemand investieren. Und dass Veränderungen mitunter disruptiv sein können, haben die vergangenen Jahre deutlich gezeigt.

Der Druck auf Unternehmen wächst also. Die Handlungsempfehlungen, was genau sie tun können, bleiben indes sehr vage. Hier könnte ein jüngst beendetes Pilotprojekt konkretere Wege zeigen: Quartavista hat bewiesen, dass Nachhaltigkeit in der Bilanz abgebildet werden kann. Und zwar ganz monetär in Zahlen. Der Walldorfer Softwarekonzern SAP hat dafür eines seiner Produkte um Leistungskennzahlen aus dem Nachhaltigkeitsbereich ergänzt. Der Prototyp enthält 40 Aufwandspositionen, die die Projektpartner definiert und in die Bilanz integriert haben. Dabei haben sie die drei klassischen Nachhaltigkeitsthemen Ökonomie, Ökologie und Soziales um den vierten Bereich Wissen ergänzt. Deshalb heißt das Projekt *Quartavista* (lateinisch: vier Blickwinkel) und das Logo besteht aus vier bunten Kleblättern (siehe links unten). Rechenbeispiel zum Thema Wissen: Wenn der Betrieb ausbildet, entstehen ihm nach der Quartavista-Methodik nicht nur Kosten, sondern er kann das aufgrund der Ausbildung aufgebaute und bewahrte Wissen auch mit den entsprechenden Kennzahlen auf der Vermögensseite verbuchen.

Dieses Prinzip hat die Regionalwert AG aus Eichstetten am Kaiserstuhl entwickelt, einer der Projektpartner von Quartavista. Das Bundesarbeitsministerium hat das Modellprojekt während seiner zweijährigen Laufzeit gefördert. Vier Unternehmen – außer Regionalwert die Bingenheimer Saatgut AG aus der Wetterau, der Naturkostgroßhandel Bodan aus Überlingen am Bodensee und die Bohlsener Mühle in der Lüneburger Heide – haben die nachhaltige Buchführung in der betrieblichen Praxis erprobt. Das Ergebnis: Es funktioniert.

Entsprechend euphorisch klangen die Reden bei der Quartavista-Abschlusspräsentation im Frühjahr. „Wir hoffen auf den Beginn einer neuen Zeitrechnung, auf die Reform der Bilanzbuchhaltung zur ökologisch-ökonomischen Wende“, sagte **Christian Hiß**. Der Geschäftsführer der **Regionalwert AG** ist der Initiator des Projekts. Er kennt das Problem der vollständigen betrieblichen Erfolgsmessung noch aus seiner Zeit als Biolandwirt: „Wir rechnen die Verluste, die der ländliche Raum erlebt, nicht ein“, sagt Hiß. Das fördere eine fatale Entwicklung. Investitionen in die künftige Fruchtbarkeit des Bodens zahlten sich für den Landwirt nicht aus. Investiert er dennoch, entstehen Kosten, die im Aufwand auftauchen und abgestraft werden. Einen



»Wir hoffen auf den Beginn einer neuen Zeitrechnung«

Christian Hiß
Regionalwert AG
Eichstetten



»Es wird kein Unternehmen gehindert, jetzt schon aktiv zu werden«

Jil Munga
Referentin für Klima und
Ressourceneffizienz
IHK Südlicher Oberrhein

„fatalen Konstruktionsfehler“, nennt Hiß das, in dessen Folge große Werte verloren gehen.

Das Thema treibt ihn seit vielen Jahren um. Deshalb hat Hiß nach der Land- auch Betriebswirtschaft studiert, 2006 seine Regionalwert AG als Bürgeraktiengesellschaft gegründet und in deren Satzung geschrieben, dass soziale und ökologische Leistungen als Rendite zu sehen sind. Als Basis dienen die von den Vereinten Nationen definierten 17 globalen Ziele für nachhaltige Entwicklung der Agenda 2030, die „Sustainable Development Goals“, kurz: SDG. So will er das Finanzierungsproblem in der Biolandwirtschaft verbessern (siehe auch WiS 2/21). Parallel hat Hiß sich dem Thema Buchführung gewidmet – damit nicht nur das eigene, sondern alle Unternehmen richtig rechnen.

Das Brett, das Hiß bohrt, ist sehr dick. Seine Methode: durchhalten, dranbleiben, abchecken. Er geht auf die Leute zu, spricht sie an. So ist er schon vor vielen Jahren zum Institut für Wirtschaftsprüfer (IDW) gefahren und konnte dessen Leiter für Nachhaltigkeit für seinen Ansatz gewinnen. Jetzt saß IDW-Experte Matthias Schmidt auf dem Podium der Quartavista-Abschlusspräsentation. Auf seinem langen Weg ist Hiß vielen einflussreichen Menschen begegnet, etwa dem Gründer des Davoser Wirtschaftsforums Klaus Schwab und sogar Kanzlerin Angela Merkel. Er hat immer wieder Preise gewonnen, 2010 beispielsweise den Deutschen Nachhaltigkeitspreis oder 2020 den Preis für Nachhaltigkeit von „Zeit Wissen“. Und es sind andauernde Beziehungen entstanden wie zu dem Umweltwissenschaftler Ernst-Ulrich von Weizsäcker, der die Schlussworte bei der Quartavista-Präsentation sprach. Der Kontakt zu SAP kam über eine Doktorandin zustande, die innerhalb eines Mentoringprogramms der Uni Heidelberg, an dem Hiß beteiligt war, über die Regionalwert AG promovierte, anschließend RW-Aktionärin wurde und bei SAP arbeitete. Sie stellte 2017 den Kontakt zu ihrem Chef her, in der Folge fuhr Christian Hiß nach Walldorf. Es gab Vorgespräche, man arbeitete zusammen das Pilotprojekt aus, akquirierte Fördermittel vom Bundesarbeitsministerium, suchte und fand weitere Projektpartner. Wie geht es mit Quartavista jetzt weiter? Hiß macht das, was er seit 15 Jahren tut. Er knüpft weiter Kontakte, etwa zu Banken, Berufsgenossenschaften, zum Bundesjustizministerium und auch zur IHK.

Erste Gespräche mit Hauptgeschäftsführung und den Umweltexperten gab es bereits, und die **IHK Südlicher Oberrhein** hat Unterstützung für Quartavista signalisiert. Denn sie beobachtet bei den Unternehmen Unsicherheit, wie sie sich in Sachen Nachhaltigkeit aufstellen sollen. Der richtige Rahmen fehlt ja noch. „Viele wissen nicht so richtig, wo sie anfangen sollen“, sagt **Jil Munga**, Referentin für Klima und Ressourceneffizienz der IHK Südlicher Oberrhein. Die Firmen müssten ja erstmal in Vorleistung gehen, wenn sie bislang externe Kosten internalisieren. Gesetzliche Vorgaben könnten das ändern. „Aber es wird kein Unternehmen daran gehindert, jetzt schon aktiv zu werden“, betont Munga. Beispielsweise beim Aus-

ENERGIEWENDE- BAROMETER

Die IHKs fragen Unternehmen jährlich, wie sie die Auswirkungen der Energiewende auf die eigene Wettbewerbsfähigkeit beurteilen. Im jüngsten „Energiewende-Barometer“ bewerteten die Betriebe sie eher als Herausforderung, denn als Chance. Auf einer Skala von minus 100 („sehr negativ“) bis plus 100 („sehr positiv“) lag der Wert über alle Branchen hinweg 2020 bei minus 2,5. Eher positiv schätzen Bau- (plus 10) und Dienstleistungsunternehmen (plus 6) die Auswirkungen der Energiewende für sich ein. Im Handel (minus 4) und vor allem in der Industrie (minus 19) überwiegt die Skepsis. Sorgen bereiten vor allem hohe Energie- und Stromkosten in Deutschland den energieintensiveren Branchen im internationalen und europäischen Wettbewerb.

Die Befragung fand im Oktober 2020 statt. Deutschlandweit haben sich daran 2.599 Unternehmen beteiligt – 35 Prozent davon aus der Industrie, 4 Prozent aus der Bauwirtschaft, 16 Prozent aus dem Handel und 44 Prozent aus dem Dienstleistungssektor. wis



»Nachhaltigkeit fördert Gewinne sogar langfristig«

Michael Zierer
Referent Umwelt/Energie
IHK Hochrhein-Bodensee



»Der Drive kommt aus der Belegschaft«

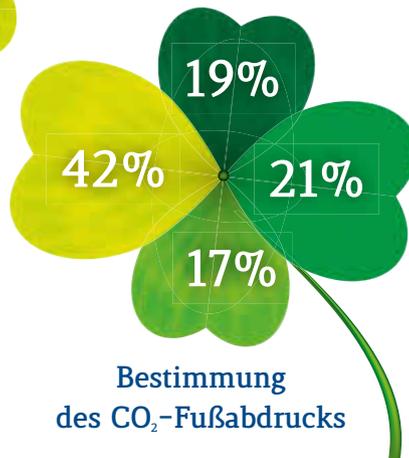
Olaf Breuer
Evonik
Rheinfelden

Steigerung der Energieeffizienz



Maßnahmen, die Unternehmen ergreifen

-  bereits realisiert
-  bereits laufend
-  geplant
-  keine Maßnahme geplant



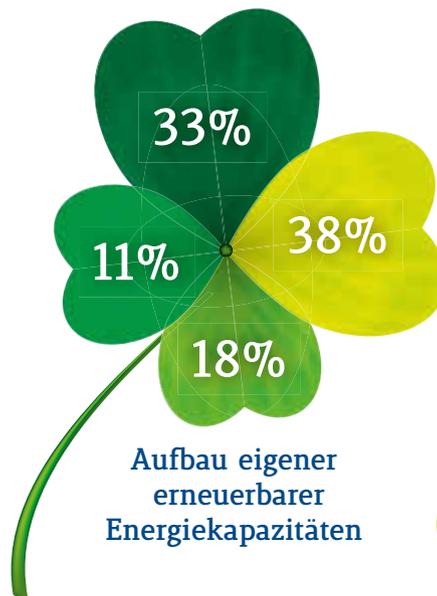
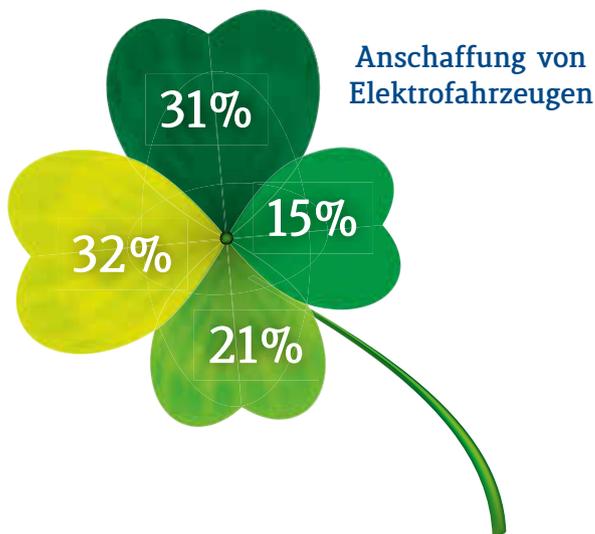
Bestimmung des CO₂-Fußabdrucks

› tausch eines Heizkessels. Wenn man den sogenannten CO₂-Schattenpreis eines Erdgaskessels berücksichtigt und mit einem Pelletkessel vergleiche – nicht nur für die nächsten fünf Jahre, sondern über den gesamten Lebenszyklus – dann sei er in keinem Fall mehr die richtige Investition.

Lebenszykluskosten findet auch Michael Zierer wichtig. Der Experte für Umwelt und Energie der IHK Hochrhein-Bodensee hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Unternehmen in der Region dazu zu bringen, genauer hinzusehen. Denn wenn man die gesamten Kosten, die ein Produkt, eine Maschine oder eine Technologie im Lauf ihres Einsatzes verursacht, betrachtet, ergeben sich ganz andere Rechnungen als etwa die Anschaffungskosten suggerieren. „Viele Geräte kosten im Lauf ihrer Nutzung ein Vielfaches ihrer Anschaffungskosten“, sagt Zierer. Er sieht das Problem in einem System, das auf Kosten- statt auf Energieeffizienz, auf Gewinn- statt auf Nachhaltigkeitsmaximierung setzt. Deshalb versuchten Firmen, bei Umweltstandards den Weg des geringsten Widerstands zu gehen. Das sei weniger anstrengend und aufwendig, schlicht: menschlich. Zudem denken gerade große, vor allem börsennotierte Unternehmen oft in kurzen Zeitspannen und nicht unbedingt an die übernächste Generation.

Dabei kommt das Thema von ganz anderer Seite auf die Unternehmen zu. „Der Gesetzgeber ist uninteressant“, meint Zierer. „Interessant ist, was Kunden verlangen.“ Und zwar sowohl Verbraucher als auch Firmenkunden. Denn wenn beispielsweise die Automobilindustrie grüner werden will, verlangt sie das gleichermaßen von ihren Zulieferern. „Nachhaltigkeit spricht nicht gegen Gewinnmaximierung. Die fördert sie sogar langfristig“, betont Zierer. Zudem sieht der IHK-Experte Klimaschutz aus ganz praktischen Gründen relevant für die Wirtschaft: Wenn Temperaturen steigen und Dürreperioden zunehmen, dann erschwert das nicht nur die Landwirtschaft und gefährdet die Eigenversorgung. Es betrifft auch viele Unternehmen. „Wasser ist ein zentrales Thema“, sagt Zierer. „Das brauchen alle.“ Vor allem an Hochrhein und Schluchsee, wo Wasserkraft zur Stromgewinnung genutzt wird. Niedrigwasser gefährdet hier die Energieversorgung und die Schifffahrt.

Der Rhein spielt auch für den Standort Rheinfelden von Evonik eine wichtige Rolle – allerdings nicht als Transportweg, sondern als Kühlwasserlieferant. Das Chemiewerk überwacht die Temperatur des Rheins sowie des entnommenen Kühlwassers genau und passt gegebenenfalls, wie im heißen Sommer 2018 geschehen, die Produktion an. Evonik beschäftigt in Rheinfelden knapp 1.200 Mitarbeiter und erzeugt vor allem drei Produktgruppen: Wasserstoffperoxid, das zur Desinfektion und Reinigung beispielsweise von Joghurtbechern oder Leiterplatten genutzt wird. Das auf Silicium basierende Produkt Aerosil, das etwa dafür sorgt, dass Dämmungen in Kühlschränken dünner und die Geräte damit effizienter oder Autoreifen



spritsparender werden. Und schließlich Silane, die zum Beispiel in Glasfaserkabeln oder als Korrosionsschutz in Beton zum Einsatz kommen. Sie verlängern die Haltbarkeit des Baustoffs und reduzieren so indirekt CO₂-Emissionen, die bei dessen Herstellung entstehen. Auch viele andere der insgesamt mehr als 400 Produkte, die in Rheinfelden entstehen und ausschließlich an Industriekunden geliefert werden, dienen mittelbar dem Umweltschutz, indem sie etwa zur Energieeffizienz beitragen. „Next-Generation-Solutions“ nennt Evonik diese Angebote, die konzernweit gut ein Drittel des Umsatzes ausmachen.

Natürlich ist auch der eigene Energiebedarf ein stetes Thema am Standort. „Unsere Prozesse sind stromintensiv beziehungsweise stark dampfgetrieben“, sagt Standortleiter **Olaf Breuer**. Dabei spielt Wasserkraft, die Ende des 19. Jahrhunderts der Grund für die Ansiedlung der Industrie am Hochrhein war, immer noch eine wichtige Rolle: Die Hälfte des von Evonik verbrauchten Stroms stammt aus Wasserkraft, die andere Hälfte aus einer eigenen Gasturbine. Der hohe Energieverbrauch und die große Menge an verfügbarer Abwärme sind die Motivation für zwei Nachhaltigkeitsprojekte des Evonik-Standorts. Zum einen will man die momentan noch traditionell „graue“, also konventionelle Wasserstoffherzeugung effizienter gestalten, entweder „blau“ (sodass das dabei entstehende CO₂ gebunden wird), „grün“ (CO₂-frei und mit Strom aus erneuerbaren Energien) oder „türkis“ (dabei entsteht Methanol, das Evonik ohnehin braucht). „Das Verfahren soll ökologisch und ökonomisch sinnvoll sein“, sagt Breuer. Derzeit laufen Gespräche mit möglichen Projektpartnern. Details zur Größe und Investitionshöhe darf der Standort nicht publizieren.

Das andere Projekt ist schon etwas konkreter: Evonik stellt dem Versorgungsunternehmen Energiedienst Abwärme zur Verfügung, das damit ein Wärmenetz aufbaut und Strom erzeugt. Mit den Stadtwerken Rheinfelden realisiert Evonik ein ähnliches Vorhaben. Bislang geht es dabei nur um einen kleinen Teil der bei Evonik anfallenden Wärme. Das Projekt könnte noch viel größer werden. Die Idee ist, entlang des

Hochrheins ein Wärmenetz aufzubauen. Dafür arbeitet Evonik mit anderen Chemie- und Pharmaunternehmen zusammen, denn die Redundanz braucht es für die Versorgungssicherheit, erklärt Breuer. Auch sonst will die Chemiebranche Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit sein. „Wir sehen, dass man das Thema auf allen Ebenen und in allen Branchen anpacken muss“, konstatiert Breuer. „Als chemische Industrie sind wir ein Treiber der Veränderung.“ Das gelte nicht nur für den Standort Rheinfelden, sondern für den ganzen Konzern. Die Zentrale in Essen hat eine Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt und zehn Nachhaltigkeitsziele definiert. Der Fokus liegt auf Energie, Wasserstoff und Abwärme. Die Motivation in Sachen Nachhaltigkeit sei vielschichtig und längst nicht mehr nur monetär, betont Breuer: Das komme zum einen natürlich von der Marktseite. „Viele Kunden fragen nach nachhaltigen Produkten“, berichtet Breuer. Und andererseits von den eigenen Mitarbeitern. Ein großer Teil der Ideen, die sie im kontinuierlichen Verbesserungsprozess des Standorts einbringen, diene dem Klima- und Umweltschutz. „Der Drive kommt aus der Belegschaft“, sagt Breuer.

Das Personal sieht **Marcel Trogisch** als eine wichtige Motivation und zugleich als wertvollen Ideengeber für nachhaltiges Engagement: „Um langfristig erfolgreich agieren zu können, brauchen Unternehmen zufriedene Mitarbeiter – und eine intakte Umwelt“, sagt der Referent Energie und Umwelt der **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**. Das Thema Klimaschutz sei seit einigen Jahren so präsent – „dem kann man sich nicht entziehen“. Trogisch leitet den Arbeitskreis Energieeffizienz seiner IHK und sieht dort zahlreiche spannende Projekte. Bei vielen sei natürlich die Kostenersparnis der Treiber. Außerdem versprechen sich die Firmen Erleichterungen – beispielsweise weniger Stromsteuern oder längere Prüffristen aufgrund einer EMAS-Zertifizierung. Trogisch sieht aber auch Unternehmen, die mehr tun, sich Nachhaltigkeit auf die Fahnen schreiben und so wahrgenommen werden wollen. „Das wird immer mehr so kommen“, glaubt der IHK-Experte. ➤



»Dem Thema Klimaschutz kann man sich nicht entziehen«

Marcel Trogisch
Referent Energie | Umwelt
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Die **Bad Dürrheimer Mineralbrunnen GmbH & Co. KG** fällt eindeutig in diese Kategorie. Geschäftsführer **Ulrich Lössl** weiß, dass eine intakte Natur zentral für sein Unternehmen ist: „Das ist unsere Existenzgrundlage, die müssen wir langfristig erhalten.“ Deshalb lässt er seine Marke bio-zertifizieren. Aber kann Mineralwasser überhaupt bio sein? Schließlich ist es qua Definition naturbelassen. Oder anders gefragt: Gibt es Mineralwasser, das nicht bio ist? Die EU verleiht ihr Biosiegel bislang nicht an Mineralbrunnen. Die Qualitätsgemeinschaft Biomineralwasser, der alle Bioverbände angehören, vergibt dagegen ein privatrechtliches Biosiegel an Mineralbrunnen, wenn diese ein aufwendiges Zertifizierungsverfahren absolviert haben. Dabei geht es nicht nur um die besondere Reinheit des Mineralwassers, sondern auch um deren langfristige Erhaltung und um eine soziale Komponente, einen wertschätzenden Umgang mit allen Menschen. Lediglich 12 der 200 deutschen Mineralbrunnen tragen dieses Biosiegel, darunter Bad Dürrheimer. Rund 150 zusätzliche Parameter lassen die Biomineralbrunnen ständig analysieren, um ihre Reinheit zu belegen. Das hat auch den Bundesgerichtshof überzeugt, der die Zulässigkeit des Siegels 2012 bestätigte.

Umweltschutz wird bei Bad Dürrheimer von vielen Seiten angepackt: etwa mit sparsamem Ressourcenumgang, dem Bezug von Ökostrom, der Entscheidung, klimaneutral zu produzieren und zwar im strengen Sinne („Scope 3“) oder der Umstellung auf komplett recycelte PET-Flaschen. Nachhaltig wird das ökologische Engagement nach Lössls Auffassung allerdings erst im Zusammenspiel mit Sozialem und Wirtschaft. Dass die Qualitätsgemeinschaft Biomineralwasser genau diese drei Handlungsfelder vorschreibt, hat ihm die Überzeugungsarbeit im Unternehmen erleichtert. „Es gab anfangs auch viel Skepsis“, berichtet er. Um alle „mitzunehmen“, wie er sagt, hat Lössl die ökologischen auch zu sozialen Projekten gemacht. So unterstützt Bad Dürrheimer beispielsweise die Initiative Baar-Food, die sich für ökologische und solidarische Landwirtschaft auf der Baar einsetzt, nicht nur finanziell, sondern auch tatkräftig. Etliche der 140 Mitarbeiter packen auf dem Gemüseacker mit an und bekommen dabei einen neuen Bezug zu ihrer Heimat und zur Natur. Mitnehmen will Lössl auch die einheimische Bevölkerung, bei der er für Boden- und Wasserschutz sowie Artenvielfalt wirbt. Bei dem von seinem Mineralbrunnen initiierten Projekt „Bad Dürrheim blüht auf“ gibt es beispielsweise Samen für Blühwiesen oder -streifen. So ist ein engagiertes Netzwerk aus Bauern, Bürgern, Umweltexperten zusammengewachsen. „Das ist mittlerweile ein Selbstläufer, da müssen wir gar nicht mehr viel machen“, sagt Lössl. Er kann sich deshalb wieder um neue Projekte kümmern – zum Beispiel die Schorle „Streuobst Schätze“, die den Erhalt von ökologisch wertvollen Obstwiesen unterstützt oder den „Green Event Guide“. Wer sich von Bad Dürrheimer sponsern lassen will, soll seine Veranstaltung umweltfreund-



»Wir sehen unsere Sponsoringpartner als Multiplikatoren für Nachhaltigkeit«

Ulrich Lössl

Bad Dürrheimer Mineralbrunnen, Bad Dürrheim



IHK-Ansprechpartner

Michael Zierer

☎ 07622 3907-214

✉ michael.zierer@konstanz.ihk.de

Marcel Trogisch

☎ 07721 922-170

✉ trogisch@vs.ihk.de

Jil Munga ☎ 0761 3858-

263 ✉ jil.munga@

freiburg.ihk.de

Ausführliche Interviews mit den IHK-Experten unter www.wirtschaft-im-suedwesten.de/2021/07/01/nachhaltigkeit/



lich organisieren „Wir versuchen in die Sponsorings möglichst viel Nachhaltigkeit zu bringen und unsere Partner als Multiplikatoren zu sehen“, erklärt Lössl. Er schätzt den Mehraufwand, den sein Unternehmen insgesamt in Sachen Nachhaltigkeit betreibt, auf einen „gut sechsstelligen Betrag“. Lössl ist überzeugt, dass sich dieses Engagement nicht nur für die Natur, sondern auch für den langfristigen Unternehmenserfolg auszahlt. Denn damit könne sich Bad Dürrheimer deutlich und glaubhaft von der Konkurrenz abheben. Seit einigen Jahren sinkt der Mineralwasserabsatz in Deutschland. Bad Dürrheimer verzeichnet zwar auch leichte Verluste. Die sind laut Lössl aber deutlich geringer als bei vielen Mitbewerbern. Der Absatz liegt ziemlich konstant bei circa 120 Millionen Flaschen oder knapp einer Million Hektoliter jährlich. Hier rechnet sich Nachhaltigkeit also.

Kathrin Ermert

MEHR ZUM THEMA

Die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg startet zusammen mit dem Land das Projekt „Klimafit“, um vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen den Einstieg in die Themen Klimaschutz und Energieeffizienz zu erleichtern. Das Projekt ist kostenpflichtig, kann aber bezuschusst werden. Es läuft über mehrere Monate und beinhaltet diverse Workshops. Klimafit soll im Herbst starten. Noch sind Plätze frei.



🌐 www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de
(☎ 5039426)

Die IHK Südlicher Oberrhein will mit ihrem Projekt „Zielgerade 2030“ Firmen für den Klimaschutz begeistern. Sie bietet Dienstleistungen wie CO₂-Bilanzierung und Maßnahmenpläne zur Klimaneutralität an. Der Preis richtet sich nach der Unternehmensgröße. Zugleich sollen Best-Practice-Beispiele für Nachhaltigkeit werben.

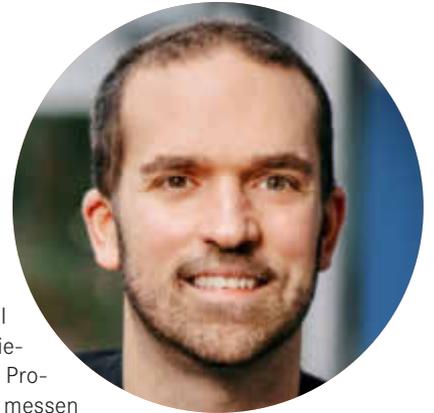
🌐 www.zielgerade2030.de

Die IHK Hochrhein-Bodensee lädt zu zwei Onlineseminaren ein: Am 21. September (13.30-17 Uhr) geht es um „Klimaschutzgesetz & IEKK“ und am 23. September (13.30-17 Uhr) um „Einsparpotenziale im Unternehmen“

🌐 www.konstanz.ihk.de
(☎ 143151321 bzw. 143151324)

Frontmann für guten Schlaf

André Alesi | Institut für Schlaf und Regeneration / Bettenhaus Alesi



SCHRAMBERG. Wer André Alesi im Gespräch erlebt, wird erstmal kaum vermuten, dass sich der 38-Jährige dem Thema Regeneration verschrieben hat. Oder vielleicht gerade doch. Denn nur, wer sich einigermaßen an die eigenen Ratschläge hält, ist mit so viel Energie und Präsenz bei der Sache – und bekommt so viele Projekte unter einen Hut wie der Unternehmer und dreifache Vater.

In seinem Büro stapeln sich im Regal Trackerarmbänder, mit denen sich Vitalfunktionen messen lassen, Aufklebepads für Kardiorekorder, Kissen mit eingebauten Messgeräten, Melatoninisprays und pflanzliche Schlafmittel. Daneben vieles, was einem die Ruhe rauben kann, vom Energydrink über Alkohol und Kaffee bis zum Smartphone. Anschauungsmaterial für seine Vorträge.

„Schlaf ist das für mich am meisten unterschätzte Thema. Jede Zelle reagiert auf Schlafdeprivation, bis hinein in die Genaktivitäten“, erklärt Alesi schwungvoll. Bewegung und Ernährung seien wichtige Grundpfeiler für unsere Gesundheit, aber Schlaf sei das Fundament. „Wenn der nicht stimmt, nützt Ihnen Bewegung gar nichts. Und Sie könnten Karotten essen, bis Sie orange sind ... Schlaf ist die Königin der Regeneration.“

In seinem Institut für Schlaf und Regeneration erarbeitet Alesi deshalb mit Unternehmen Kon-

zepte für schlafgesunde Schichtdienste und Arbeitspläne, berät Jetlag geplagte Manager und Menschen mit Schlafstörungen, begleitet Profisportler als Personal (Schlaf-)Trainer bis zu den olympischen Spielen, berät Firmen bei der Entwicklung von Produkten und forscht, wie sich guter Schlaf messen und verbessern lässt.

Der gelernte Einzelhandelskaufmann und Textilfachwirt kam übers Bett zum Thema Schlaf. Für mehr als anderthalb Jahrzehnte war der gebürtige Göppinger in Schramberg – und zweitweise auch in Trossingen und Donaueschingen – das Gesicht des Bettenhauses Alesi. Er hatte es zu Beginn der 2000er-Jahre mit

Anfang 20 von seiner Mutter übernommen, als diese SOS funkte. Das Unternehmen – damals noch ein Vollsortimenter für Haushalt, Baby und Schlaf – müsse neu aufgestellt werden, und ob er bitte aushelfen könne. „Für mich war klar, ich komme – aber nie mit



André Alesi (oben) testet ein Powernapping-Kissen, quasi einen Schlafsack für den Kopf (großes Bild). Es soll helfen, um in der Mittagspause oder auf Reisen zur Ruhe zu kommen.

der Absicht, gleich 15 Jahre zu bleiben“, erinnert er sich schmunzelnd.

Alesi und seine Frau entwickeln das Unternehmen in den folgenden Jahren weiter zum reinen Fachgeschäft für Schlaf, eröffnen einen dritten Standort, beschäftigen 30 Mitarbeiter. Nebenbei studiert er BWL und schließt ein Masterstudium Internationale BWL an der ESB Business School in Reutlingen an. „Für den Worst Case, dass die ganze Unternehmung mal kollabieren sollte“, begründet er die langen Lernabende nach Ladenschluss.

Im Studium entsteht die Nachfrage nach Regenerationsberatung: „Meine Kommilitonen arbeiteten bei Daimler, Bosch, jetteten um die Welt – und ich war der mit dem Bettenhaus.“ Der, bei dem die anderen Rat suchend landen, wenn es um Jetlag und Schlafprobleme geht. Alesi macht sich, jenseits der Produkte, die er ja schon aus dem Effeff kennt, im Selbststudium zu Schlafhygiene und -hilfsmitteln schlau. Die ersten Unternehmen bitten um Vorträge, seine Expertise zieht Kreise. 2015 gründet Alesi das Unternehmen Sleep Consulting – heute das Institut –, drei Jahre später muss sich das Ehepaar entscheiden: drei Bettenhäuser, ein Kind und weitere in Planung, dazu die boomende Beratung. Wie weiter? Sie entscheiden sich für Verkleinerung und Wachstum zugleich: Jessica Alesi führt mit ihrem Team das Bettenhaus – aber nur noch am Standort Schramberg – und André Alesi konzentriert sich mit dem Institut und vier Mitarbeitern auf den wissenschaftlichen Ausbau der Schlaf- und Regenerationsberatung, inklusive eines weiteren Studiums rund um Prävention und Gesundheitsmanagement. Wichtige Erkenntnisse rund ums Schlafen hat er jüngst mit dem Sportmediziner Lutz Graumann zu einem Buch zusammengefasst („Endlich richtig ausgeschlafen“, TW-Verlag).

Die Entscheidung für Schramberg als Firmensitz kommt dem ganzen Konstrukt entgegen – eine Stadt der kurzen Wege, da sind Kita und Schule nicht weit. Firmenkunden von außerhalb seien zwar manchmal irritiert über den Standort und ob der langen Anreise. Aber man bringe sie dann hier im Schwarzwald unter, und schon werde das mit der Regeneration viel klarer. „Ich versuche, in Sachen Schlafen und Regeneration der Schmelztiegel zu sein für die klassische Wissenschaft, für moderne Forschung und für die Übersetzung in die schwäbisch-badische Unternehmenswelt.“ Quasi ein Frontmann für guten Schlaf. **uh**

KOPF des Monats

» *Schlaf ist die Königin
der Regeneration* «



Famigo GmbH

Gründer: Alexander Feldberger

Ort: Offenburg

Gründung: 2018

Branche: IT-Dienstleistung

Idee: Standortvorteile von Unternehmen und Regionen digital sichtbar machen

Bild: David Anton

Standortmarketingtools fürs Recruiting

Fachkräfte gewinnen

Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?

Wir sorgen dafür, dass sich Bewerber schneller und bewusster für ein Unternehmen und dessen Standort entscheiden. Dazu bieten wir Firmen einen digitalen Baukasten an, der auf ihrer Homepage integriert wird und wichtige, stets aktuelle Infrastrukturinfos erhält. Wenn etwa ein Betrieb in der Ortenau eine Stelle ausschreibt, fängt der Bewerber gleich an, im Netz zu suchen, was die Region für ihn und seine Familie zu bieten hat. Schulen, Ärzte, Vereine. Mit unserer Standortinfografik und dem Regiofinder für die Umkreissuche lassen sich solche Infos gleich auf der Karriereseite zur Verfügung stellen, und man überlässt den Erfolg der Suche nicht einfach Google.

Wie ist die Idee entstanden?

Angefangen hat Famigo 2018 als digitaler Familienwegweiser. Ich habe selbst Kinder und fand es immer nervig, wenn ich mir regionale Angebote – von der Kita bis zum Judoverein für den Nachwuchs – zusammengogeln musste. Daraus ist Famigo entstanden: eine Internetplattform für Kommunen, auf der wir für sie all ihre Familienangebote vollautomatisch bündeln und auf der Eltern mit intelligenten Filtern zielgerichtet recherchieren. Anfang 2020 sind wir als Förderprojekt der Landesregierung mit sechs Kommunen gestartet. Dann kam Corona.

Was hat die Pandemie aus Ihrer Idee gemacht?

Erstmal Kleinholz. Wir mussten komplett umdisponieren. Von einem Tag auf den anderen gab es keine lebendigen Spielplätze und Kitas mehr zu fotografieren. Überall Flatterband. Und die Kommunen hatten plötzlich ganz andere Sorgen – geschweige denn Budget.

Und wie wurde dann ein Personalmarketingtool draus?

Wir haben sehr viele Gespräche mit Unternehmen geführt. Ein Thema, das dabei omnipräsent war, war die überregionale Fachkräftegewinnung. Interviews mit Bewerbern haben dann bestätigt, dass Infos zum Unternehmensstandort und der Region wichtig sind für die Entscheidung für oder gegen einen Arbeitgeber. Daraufhin haben wir den Familienwegweiser weiterentwickelt.

Wie kommen Sie voran?

Meine acht Mitarbeiter und ich haben zurzeit zwei Projekte laufen, mit der Wirtschaftsregion Ortenau und der Wirtschaftsförderung der Region Freiburg. Darüber erreichen wir schon Unternehmen in gut 80 Kommunen und führen zudem Gespräche mit weiteren Wirtschaftsförderern.

Wie haben Sie Ihr Start-up finanziert?

Per Bankkredit. Zudem erhalten wir eine Pre-Seed-Förderung vom Land und haben Jens Freiter, einen der Holiday-Check-Gründer, mit einer kleinen Beteiligung an Bord.

Wo soll es mit Famigo hingehen?

Die HR-Ausrichtung hat viel Potenzial. Es gab bereits Anfragen zu einer englischen Version. Zudem arbeiten wir am Ausbau der Standortparameter für jüngere Zielgruppen wie Hochschulabsolventen. Und natürlich sind wir bundesweit mit Regionen im Gespräch. **Interview: uh**

A+M: ABDA UND MICHAEL HITZ

Als zu Beginn der Coronapandemie Schutzmasken hierzu-landende Mangelware waren, wurden **Abda Hitz** (35) und ihr Mann **Michael Hitz** (40) aktiv. Die Textilingenieurin und der Wirtschaftsingenieur fanden es unverständlich, dass ein so hoch entwickeltes Land wie Deutschland vom Ausland abhängig ist und nicht selbst Schutzmasken produziert. Im April 2020 beteiligten sie sich – mit Erfolg – an einer Ausschreibung des Bundesgesundheitsministeriums für medizinische Gesichtsmasken und gründeten in Schopfheim die **A+M GmbH**. Seit August 2020 produzieren sie in den Räumen einer ehemaligen Sockenfabrik, in die sie einen Reinraum einbauten, Alltags-, OP- und FFP2-Masken. Inzwischen auf vier Anlagen mit zwanzig Mitarbeitern in zwei Schichten. Anfangs boomte das Geschäft geradezu. Das hat sich in den vergangenen Monaten jedoch geändert: „Die Situation ist sehr schwierig geworden, da Billigmasken aus China die Preise stark drücken und kein deutscher Maskenhersteller aufgrund der höheren Fertigungskosten mithalten kann“, berichtet Abda Hitz. Auch öffentliche Aufträge würden nur nach dem Preis vergeben. Um davon weniger abhängig und auch für die Zeit nach Corona gerüstet zu sein, haben die Gründer, die zuvor als Assistentin der Geschäftsführung bei einem Textilunternehmen beziehungsweise als Prokurist bei einem japanischen Messtechnikgerätehersteller gearbeitet hatten, ihr Portfolio erweitert. Über ihren Onlineshop vertreiben sie nun beispielsweise auch Antigenschnell- und -selbsttests, Luftreiniger sowie Schutzbekleidung. **mae**



AVOTAC

„Hätte ich die Idee ein Jahr früher gehabt.“ Das dachte sich **Peter Bürkle** fast jeden Tag im vergangenen Frühjahr, als das Coronavirus die Welt erstmals lahmlegte. Der 41-Jährige bastelte da nämlich an einer Lösung für manch ein Hygieneproblem: ein wiederverwendbarer Handschuh, der Kontakte vermeiden und so Schmierinfektionen verhindern soll. Allein: Die Entwicklung brauchte Zeit. Bürkle, studierter Sozialpädagoge und damals viel reisender Personalberater, hatte im Herbst 2019 gemeinsam mit seiner Frau **Franziska Bürkle**, einer Ärztin, beschlossen, solch einen Handschuh für all jene Fälle zu entwickeln, in denen man sich nicht die Hände waschen kann, nachdem man Türklinken, Einkaufswagen oder Automatenbildschirme berührt hat. Im Frühjahr 2020 gründete er dafür Avotac. Der Name steht für „Avoid Contact“, also Kontakt vermeiden. Der Handschuhprototyp entstand am Küchentisch, um ihn zur Serienreife zu bringen und zu produzieren, suchte Bürkle Partner. Mithilfe eines vom Land finanzierten Gründerberaters kam der Kontakt zum Wäschehersteller Conta in Albstadt zustande. Der hatte schon zuvor mit Start-ups zusammengearbeitet und konnte Bürkle bei der finalen Entwicklung samt antimikrobieller Beschichtung unterstützen. Man einigte sich auf eine Mindestbestellmenge, und seit diesem Frühjahr ist der Baumwollhandschuh mit Verstau-Manschette auf dem Markt. Der Vertrieb läuft bislang über den eigenen Webshop und einige Apotheken. Bürkle kann sich auch ein B2B-Geschäft vorstellen, ihn für Firmen nach deren Wunsch zu gestalten. Und er wäre bereit, mit einem Investor oder Business-Angel zu kooperieren. Die bisherigen Investitionen von rund 20.000 Euro hat er weitestgehend privat finanziert. **kat**



WALDKIRCH



Wechsel bei der Sick AG: Am 30. September wird der Vorstandsvorsitzende **Robert Bauer** (61, Bild links) verabschiedet, um im Mai 2022 an die Spitze des Aufsichtsrats des Unternehmens zu wechseln. Bauer war im Januar 2000 aus der Geschäfts-

leitung der Sick AG in den Vorstand berufen worden, wo er 2006 den Vorsitz übernahm. Er soll im Mai 2022 auf den ausscheidenden Aufsichtsratsvorsitzenden **Klaus M. Bukenberger** (63) folgen, der dieses Amt seit 2005 innehat. **Mats Gökstorp** (56, Bild rechts), der seit Januar 2021 das Vorstandsressort Products & Marketing verantwortet, folgt zum 1. Oktober auf Bauer als Vorstandsvorsitzender. Zeitgleich übernimmt **Niels Syassen** (43) im Vorstand das Ressort Technology & Digitalization. Syassen ist seit 2018 als Mitglied der Geschäftsleitung der Sick AG für die Innovationen für Gas- und Partikelanalyselösungen zuständig. Vorher war er in verschiedenen Leitungsfunktionen bei Bosch Automotive Electronics und bei Dräger Safety tätig. ak

OFFENBURG



Joachim Ramming (48) wird zum 1. August neuer Vorstandsvorsitzender der **Mediclin AG** mit Sitz in Offenburg. Der promovierte Volkswirt und Gesundheitsökonom tritt die Nachfolge von **Volker Hippler** an, der sein Mandat als Vorstandsvorsitzender und Vorstand laut Pressemitteilung im gegenseitigen Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat zum 30. Juni niedergelegt hat. Bis zum Amtsantritt Rammings übernimmt **Tino**

Fritz, Finanzvorstand von Mediclin, interimsmäßig die Ressorts von Volker Hippler. Ramming ist seit rund 23 Jahren im Gesundheitswesen tätig, davon etwa 20 Jahre in Führungspositionen. Zuletzt arbeitete er als Regionalgeschäftsführer der Asklepios Kliniken Bayern. Er ist Mitglied im Vorstand des Verbands der Privatkrankenhäuser in Bayern. ak

TITISEE-NEUSTADT



Ivan Sokolov (46) verantwortet seit April den Bereich Vertrieb national und international im Vertriebsvorstand am Hauptsitz der **Testo SE & Co KGaA** in Titisee-Neustadt. Sokolov ist bereits seit 2005 für Testo tätig. Er begann als Geschäftsführer der russischen Vertriebsstochter **Testo Russland** und baute das Russlandgeschäft auf. Anfang 2018 übernahm er die Verantwortung für die britische Tochter und führte drei Jahre lang **Testo UK**. Nun will Sokolov laut Pressemitteilung die Geschäftsmodelle Messgeräte (Instrumentation) und Messlösungen (Solutions) weiter ausbauen. ak

SCHRAMBERG



Die **Peter Renz Teppich-Kompetenz e.K.** in Schramberg schließt Mitte Juli ihre Pforten. **Peter Renz** (80), der zudem seit mehr als 45 Jahren als vereidigter Sachverständiger für Orientteppiche der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg tätig ist, beendet damit seine berufliche Laufbahn. Er blickt auf eine über 50-jährige Karriere als Händler zurück. 1967 übernahm der gelernte Industriekaufmann und studierte Textilingenieur das von seinem Großvater gegründete und von seinen Eltern weitergeführte Heimtextilien-geschäft in Schramberg. Die ersten Jahre handelte er außerdem mit Nurdachhäusern, bevor er sich auf Orientteppiche spezialisierte und sich auf regelmäßigen Reisen nach Persien (heute Iran), die Türkei, die kaukasische Region und die mittelasiatischen Länder bis hin nach China weitreichende Beziehungen aufbaute. dea

STÜHLINGEN



Ab Juli übernimmt **Sébastien Garnier** (Bild) die Leitung der Forschung und Entwicklung (F&E) bei der **Sto SE & Co. KGaA** mit Hauptsitz in Stühlingen und wird Mitglied der Geschäftsleitung. Garnier, der an der Universität Potsdam und dem Fraunhofer Institut für Angewandte Polymerforschung promovierte, verfügt über langjährige Erfahrung in der Chemieindustrie. Zuletzt arbeitete er als Vice President Automotive Refinish Coatings Solutions Asia Pacific in Shanghai. Den Vorstand des Unternehmens bilden **Michael Keller**, **Rainer Hüttenberger**, **Jan Nissen** und **Rolf Wöhrle**. ak

FREIBURG



Seit Juni ist **Anna Melchior** (35) Mitglied der Geschäftsführung der **Agentur für Arbeit Freiburg**. An der Seite des Vorsitzenden der Geschäftsführung, **Andreas Finke** (52), und dem Geschäftsführer Interner Service, **Friedrich Kokemüller** (49), übernimmt sie die Verantwortung für das operative Geschäft im Bereich der Arbeitslosenversicherung. Melchior folgt auf **Theresa Denzer-Urschel** (56), die wiederum die Nachfolge des in den Ruhestand

verabschiedeten Vorsitzenden der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Offenburg, **Horst Sahrbacher**, übernommen hat. dea

KONSTANZ

Manfred Schnell ist neuer Kanzler der **Hochschule Technik Wirtschaft und Gestaltung (HTWG)** in Konstanz. Schnell ist seit 2015 stellvertretender Kanzler der HTWG und seit 2007 Leiter der Studentischen Abteilung. Er folgt auf **Andrea Veith**, die seit 2016 Kanzlerin der HTWG war. Schnells Amtszeit beträgt acht Jahre. dea



IHK meets Fridays for Future – Gespräch zu Klimaschutz in Konstanz

Konsens beim Ziel, Dissens beim Weg?

Bild: Achim Mende

Wo sind sie sich einig, wo überwiegen die Differenzen? IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx spricht mit Frida Mühlhoff und Manuel Oestringer von Fridays for Future über Klimaschutz in Konstanz.

Claudius: Zum Aufwärmen – was ist unser größtes gegenseitiges Vorurteil?

Frida: Die Wirtschaft interessiert sich nur für Profit, die Zukunft junger Menschen und soziale Gerechtigkeit sind ihr egal. Und deins?

Claudius: Fridays for Future sind privilegierte Kinder aus gutem Haus, die Maximalforderungen stellen, ohne sich groß mit den Folgen und Kosten auseinanderzusetzen.

Frida: Es stimmt, viele von uns kommen aus einem privilegierten Umfeld, aber nicht alle, und man kann nicht alle Unternehmen über einen Kamm scheren. Außerdem fordern wir sozial gerechten Klimaschutz, unser Ziel ist eine klimaneutrale Welt, in der es allen gut geht. Unser Anliegen bleibt richtig: Eine Zukunft zu wollen, ist keine Maximalforderung.

Claudius: Absolut. Und wie die gesamte Menschheit haben auch viele Unternehmen das Thema Klimawandel lange unterschätzt. Wir wissen mittlerweile, dass es sich beim Klimaschutz um das Zukunftsthema überhaupt handelt. Ich glaube, wir werden beim Ziel ganz wenig Dissens haben, dafür viel Diskussion über den richtigen Weg.

Frida: Wenn das Ziel ist, dass die Menschheit noch eine Zukunft hat, dass wir die 1,5-Grad-Grenze einhalten und zwischen 2030 und 2040 weltweit klimaneutral werden, dann sind wir uns einig. Das Ziel alleine reicht aber nicht. Um es einzuhalten, braucht es eine sofortige radikale Reduktion von CO₂.

Claudius: Das Ziel darf radikal sein, der Weg darf es nicht. Ob Kohleausstieg, Abschied vom Verbrennungsmotor oder klimagerechter Wohnungsbau, es ist immer dasselbe: Eine Vollbremsung oder eine 180-Grad-Wende würde für viele Unternehmen das Aus bedeuten und Menschen um ihre Arbeit bringen. Damit wäre erst einmal gar nichts gewonnen, aber viel verloren. Das geht besser. Am Ende ist es wie bei Olympia – es gewinnt nicht der, der sich die Latte am höchsten legt, sondern der, der am höchsten springt.

Manuel: Keiner von uns sagt, dass Menschen ihre Arbeit verlieren sollen. Aber wir können auch nicht Branchen stützen, die unseren Planeten zerstören. Es gibt unglaublich viel zu tun, wenn wir in 14 Jahren klimaneutral werden wollen, da wird es viele neue Jobs geben. Aber eben andere. Wir kennen heute schon viele Lösungen, jetzt müssen wir sie anwenden.

Claudius: Diese neuen, anderen Jobs brauchen auch neue, andere Ausbildungen. Das geht nicht über Nacht. Die Wirtschaft entwickelt ständig Lösungen. Damit es für die guten auch einen Markt gibt, braucht es ein komplementäres Regelwerk. Da ist die Politik gefragt. Und der dritte Baustein ist dann die Akzeptanz beim Verbraucher. Erst wenn alle drei Dimensionen zusammenpassen – die wirtschaftliche, die rechtliche und die soziale –, fliegt das Ding. Wenn eine fehlt, hebt es nicht ab.

i

Miteinander diskutiert haben

Claudius Marx:

62 Jahre alt, hat Jura studiert und ist seit 2006 Hauptgeschäftsführer der IHK in Konstanz.

Frida Mühlhoff:

17 Jahre alt, geht auf ein sozialwissenschaftliches Gymnasium und ist seit zwei Jahren bei Fridays for Future (FFF) aktiv.

Manuel Oestringer:

25 Jahre alt, studiert Chemie an der Uni Konstanz und ist seit zwei Jahren bei FFF aktiv. Politisch engagiert er sich aber schon länger.

INHALT

- 17 Gespräch zu Klimaschutz
Konsens beim Ziel,
Dissens beim Weg?
- 20 Klimaschutz im Unternehmen
Effizienzpotenziale umsetzen
- 22 Schwerpunktthema
Endlich wieder loslegen!
- 24 Seminar Arbeitsrecht intensiv 2
- 25 Südbaden qualifiziert
Fachkräfteallianz startet Kampagne
- 26 Der Berufsbildungsausschuss
Interview mit Jens Kröger
und Hans-Peter Menger
- 29 Jeden Freitag frei
Agentur Naturblau berichtet
- 30 Gespräch zur Ausbildung
Basis für vielseitigen Bildungsweg
- 31 Auszubildende zum Floristen
Prüfungsstücke werden ausgestellt
- 32 Lehrgänge und Seminare der IHK

- **Frida:** Die Gesellschaft möchte mit überwältigender Mehrheit den Klimaschutz, das zeigen die Umfragen bei Wahlen.

Claudius: Solange es nicht ans eigene Portemonnaie geht, allemal. Wenn alle nur noch E-Autos kaufen, wird sich die Wirtschaft umgehend darauf einstellen, versprochen. Unternehmen handeln an dieser Stelle nicht ethisch oder unethisch, sie bedienen schlicht eine Nachfrage. Nur: Wenn es um Verantwortung geht, sollten wir nicht mit dem Finger aufeinander zeigen – der Verbraucher auf die Industrie, die Industrie auf den Verbraucher. Das führt nirgendwohin. Wenn jeder bei sich selbst anfängt, sieht das schon besser aus.



Claudius Marx

Manuel: Deswegen muss die Politik Rahmenbedingungen schaffen, etwa durch einen realistischen CO₂-Preis von 195 Euro pro Tonne, der sowohl für Verbraucher als auch für Produzenten klimaneutrale Entscheidungen nahelegt. Was mir aber tatsächlich Mut macht: In der Vergangenheit fanden große Umbrüche immer in extrem kurzer Zeit statt. Wenn der Wille bei allen da ist, dann kriegen wir auch einen schnellen Umbruch hin zur Klimaneutralität.



Frida Mühlhoff

Claudius: Das würde ich unterschreiben. Unsere Vorstellung von Fortschritt ist eher linear, während sich technologische Umbrüche exponentiell durchsetzen. Erst läuft es langsam an, am Ende geht es ganz schnell. Auch unser Thema wird Fahrt aufnehmen, wenn die Menschen erkennen, dass ein Leben ohne CO₂-Emissionen Spaß machen kann. Es geht gar nicht um Verzicht, wir müssen dieselben Dinge nur anders machen, smarter, effizienter, besser.

Frida: Dass wir unseren Energieverbrauch senken müssen, um aus den fossilen Energien auszusteigen und Verkehr und Heizungen mit Strom zu betreiben, muss ja nicht schlimm sein. Wir brauchen einen Diskurs über Lebensqualität. Ein klimaneutrales Leben wird anders sein, aber nicht schlechter. Ist es Lebensqualität, zweimal im Jahr irgendwohin zu fliegen, oder eher, in einer ruhigen Stadt mit sauberer Luft zu leben?



Manuel Oestringer

Claudius: Nimm die Stadt Konstanz als Beispiel. Wenn die Altstadt autofrei wird, dürfen wir nicht darüber reden, auf was wir verzichten, sondern darüber, was daran Freude macht. Wir gewinnen wertvolle Flächen, die wir heute für den ruhenden und den fahrenden Verkehr brauchen, wir gewinnen an Aufenthaltsqualität. Und das ist genau das, was der Einzelhandel, die Gastronomie, die Kulturschaffenden in Konstanz brauchen, wenn sie bestehen wollen gegen Amazon, Lieferando und Netflix.

Manuel: Das klingt doch gut, dann ist eine linksrheinisch autofreie Stadt Konsens. Damit müssen wir auch bald loslegen, weniger Parkplätze, besserer ÖPNV.

Claudius: Ja, aber ... Zu jedem Verbot muss ein Angebot dazu. Die Autos, die dann nicht mehr in die Altstadt fahren dürfen, sind ja nicht weg, sie sind nur woanders. Und die, die drinsitzen, möchte ich ja als Gäste empfangen und von der neuen Qualität überzeugen, nicht vergraulen. Das Verbotsschild ist schnell aufgestellt. Aber erst, wenn die Menschen ihr Auto in einem digital gesteuerten Parkhaus abgestellt haben, wenn sie leicht und smart in die Innenstadt kommen und wieder zurück, erst dann haben wir unseren Job getan. Meine Vision ist, dass in zehn Jahren Besuchergruppen nach Konstanz kommen, um sich anzuschauen, wie wir das gemacht haben. **hw**

Serie: Klimaschutz im Unternehmen (2/3)

Effizienzpotenziale umsetzen

Im ersten Teil der Artikelserie ging es um die Aufnahme von Grunddaten zum Energieverbrauch. Doch mit dem Wissen, wie und wo Energie im Unternehmen verbraucht wird, sind noch keine Einsparungen erreicht. Daher geht es im zweiten Teil der Serie nun darum, Effizienzpotenziale im Betrieb umzusetzen.

Beginnen sollte man mit einfachen und pragmatischen Lösungen. Jedes Gerät, das abgeschaltet werden kann, vermindert den Energieverbrauch. Jeder Austausch von alten Bauteilen und Motoren durch effiziente Neuteile reduziert die Energiekosten. Es ist deshalb sinnvoll, ein Ersatzteilkonzept für Großverbraucher zu erstellen. Um genau zum Zeitpunkt einer Reparatur das energieeffizienteste Ersatzteil verfügbar zu haben, muss dieses Ersatzteil auch in der Beschaffungsstrategie, zumindest als Alternative, hinterlegt sein.

Ob Kühlung, Ventilatoren, Lüftung, Wärmeversorgung, Antriebe oder Beleuchtung: Es gibt heute schon sehr effiziente technische Lösungen, durch die sich deutliche Energie- und CO₂-Einsparungen ergeben könnten. Dennoch werden diese nicht genutzt, denn neue Techniken und Verfahren müssen vielfältige Hemmnisse im Unternehmen überwinden. Die Auffassungen „Das haben wir schon immer so gemacht“ oder „Kenn ich nicht – brauch ich nicht“ führen in einigen Fällen dazu, an Bestehendem festzuhalten. Auch der Zwang zum billigen Einkauf ohne Berücksichtigung der Lebenszykluskosten verhindert Verbesserungen.

Die größten Hemmnisse einer breiteren Einführung von effizienten Technologien bestehen in der mangelnden Information über Kosten und Nutzen. Für viele Verbesserungen können außerdem keine verallgemeinernden und einfachen Aussagen zu Einsparungen getroffen werden, da Einsparpotenziale individuell und anwendungsbezogen sind. Und wenn dann noch Vorgaben bestehen, dass sich eine Einsparung in weniger als drei Jahren wirtschaftlich rechnen muss, sind viele effiziente Bauteile schnell außerhalb von Beschaffungsrichtlinien. Dass die Berechnung der wirtschaftlichen Einsparung in vielen Fällen keine Aussagen zur Klimarelevanz enthält, macht einen Vergleich noch schwieriger.

Hinzu kommen komplexe Kommunikations- und Entscheidungsstrukturen innerhalb eines Unternehmens. Viele Zielvereinbarungen sind auf den Erfolg einzelner Personen fokussiert. Verbesserungen in der Gruppe oder im Unternehmen sind zum einen nicht leicht zu ermitteln. Zum anderen ist die Bereitschaft gering,



Bild: AdobeStock – Industrieblick

beziehungsweise es fehlen Zeit und Ressourcen, sich in neue und komplexe Systeme einzuarbeiten.

Zudem kommt es bei Ersatzinvestitionen häufig zu Zeitdruck. Ein ungeplanter Ausfall sollte möglichst sofort behoben werden, denn Kundenaufträge sind zu erfüllen. Gibt es keine Alternativen in der Ersatzteilbeschaffung, werden die Standardbauteile nachgeordert.

Energieeffizienz kommt deshalb nicht dahergeflogen und ist in vielen Fällen nicht einfach aus Standards oder Merkblättern abzulesen. Verbesserungen benötigen Zeit und Bereitschaft, auch neue Techniken zu prüfen. Dazu sind die üblichen Regeln der Abschreibung zu überdenken. Ein erster Schritt wäre eine Gesamtbetrachtung nach Lebenszykluskosten. **ZIM**

Industriemaschine in einer Fabrik: Effiziente Neuteile reduzieren Energiekosten.

Lebenszykluskosten

Beim Betreiben von Maschinen, Anlagen oder Gebäuden kommen neben den reinen Anschaffungskosten auch die Kosten für Unterhalt und Energieverbrauch hinzu. Werden zu den Investitionskosten und dem Unterhalt noch die Entsorgungskosten hinzugerechnet, sind die Lebenszykluskosten erfasst.

Vor allem beim Unterhalt werden die wahren Energiekosten oft nicht genau ermittelt. Dadurch sind die Gesamtkosten bei Investitionen für die gesamte Nutzungszeit selten vergleichbar. Deshalb sollte neben den reinen Energiekosten (Strom, Gas, Heizöl) auch immer der Aufwand für Druckluft, Wasser, Kühlung, Dampf et cetera detailliert einbezogen werden.

Auch die Kosten für Wartung und Ersatzteile sind Teil der Lebenszykluskosten. Erst damit erfassen Sie die vollen Kosten einer Investition. **ZIM**

„Klimaneutralität ist unser Ziel“

Interview mit Uwe Lügering und Marco Philipp von der IGS Aerosols GmbH in Wehr

Welche Rolle spielen Energieeffizienz und Klimaschutz bei der IGS Aerosols GmbH?

Uwe Lügering: Das Thema ist seit über 20 Jahren bei uns präsent. Seit Langem sind wir als EMAS-Unternehmen umweltzertifiziert und verpflichten uns damit zu einer kontinuierlichen Verbesserung unserer Umweltleistung über gesetzliche Anforderungen hinaus. Wir haben im Unternehmen schon einiges getan, um unsere Energieeffizienz zu verbessern. Klimaneutralität ist unser Ziel. Doch das geht nicht von heute auf morgen. Das ist ein Prozess mit vielen kleinen Schritten.

Was haben Sie schon umgesetzt?

Marco Philipp: Wir haben zwei Werke am Standort. Bei einem haben wir die Heizung von Öl auf Gas mit Pufferspeicher und Blockheizkraftwerk (BHKW) umgestellt. Ein Gas-BHKW erzeugt gleichzeitig Strom und Wärme. Damit sind wir von öffentlichen Versorgern unabhängiger. Unser Werk 2 hat noch eine Ölheizung. Hier möchten wir Richtung Photovoltaik und Elektrowärmepumpe gehen. In beiden Werken befassen wir uns außerdem mit der Abwärme aus der Produktion. Hier sehen wir noch großes Potenzial.

Uwe Lügering: Unsere Bemühungen lohnen sich bereits heute. Die Verbräuche sind eindeutig rückläufig. Nur in unserer Pharmasperte hat sich der Verbrauch leider erhöht. Das liegt daran, dass sich die Herstellungspraxis für Arzneimittel verändert hat, in unserem Fall wurde der Einsatz von Klimaanlagen notwendig, um die richtigen Reinluftbedingungen zu gewährleisten. Das zieht natürlich viel Energie.

Marco Philipp: Es ist immer wichtig zu wissen, wo wird was und wie viel verbraucht. Dazu haben wir die Gebäudetechnik neu aufgebaut, um die ganzen Verbraucher und Zählerstände zu dokumentieren und auswerten zu können. Ein weiteres wichtiges Thema bei uns ist die Erzeugung von Druckluft, die wir für unsere



Uwe Lügering



Marco Philipp

Produkte brauchen. Dabei muss Luft unter viel Energieaufwand komprimiert werden. Druckluft ist deshalb sehr teuer. Wir haben deswegen ein Projekt gestartet, um herauszufinden, wo Druckluft im Produktionsprozess verloren geht.

Uwe Lügering: Man muss sich alles im Betrieb anschauen. Nahezu überall gibt es Möglichkeiten, effizienter zu werden. Bis auf einen Dieselstapler haben wir unseren Fuhrpark auf Elektrofahrzeuge umgestellt, bis Ende nächsten Jahres wird die Umstellung komplett sein. Der Fuhrpark soll künftig über eine Photovoltaikanlage mit Strom versorgt werden. Wir haben außerdem die Beleuchtung auf LED umgestellt und in der IT die großen energieintensiven PCs durch kleine Laptopsysteme ersetzt. Klimaschutz ist eine Querschnittsaufgabe im Unternehmen. Da gehören alle Abteilungen dazu.

Wird das Thema immer wichtiger?

Uwe Lügering: Auf jeden Fall. Durch das Klimaschutzgesetz und den Green Deal der EU wissen wir, in welche Richtung die Entwicklung geht. Je später man mit mehr Energieeffizienz anfängt, desto mehr hat man vor sich, sollten sich die Gesetze noch einmal deutlich verschärfen. Wir bereiten uns quasi durchgehend vor, um bei einer veränderten Gesetzgebung anpassungsfähig zu sein. Wir werden das hinbekommen,

weil wir müssen. Das muss jedem Unternehmen klar. Wer nicht am Ball bleibt, ist früher oder später raus.

Marco Philipp: Wir würden uns aber mehr Verständnis für den Mittelstand wünschen. Die Umstellung auf Klimaneutralität ist für kleinere und mittlere Unternehmen eine Kraftanstrengung. Die Politik muss hinschauen, ab wann gesetzliche Regelungen zu einem Wettbewerbsnachteil gegenüber Konkurrenten außerhalb der EU werden.

Interview: hw



So sieht Urlaub mit dem Konstanzer Start-up MyCabin aus.

IM FOKUS
2021

Einzelhandel
Gastronomie
Tourismus

Schwerpunkt Einzelhandel, Gastronomie, Tourismus

Endlich wieder loslegen!

Mit dem Sommer, steigenden Temperaturen und einer an Fahrt aufgenommenen Impfkampagne können Unternehmen in der Gastronomie, Hotellerie und im Handel endlich wieder loslegen. Im letzten Teil unserer Schwerpunktserie haben wir mit Inhaberinnen und Inhabern dieser Branchen gesprochen und stellen fest, dass die Zuversicht zurückkehrt.

Finn Wilkesmann, MyCabin, Konstanz

Bei dem 2020 gegründeten Camping-Start-up MyCabin hat Corona viele Pläne verändert. „Als Corona nur ein Bier war, war unsere Idee noch ziemlich neu. Wir wollten uns mit der Planung etwas mehr Zeit lassen und nach der Gründung langsam wachsen. Doch die Pandemie hat der Campingbranche einen Hype verpasst, und viele haben unsere Idee kopiert. Wir mussten deswegen schnell loslegen. Die Coronakrise haben wir als Tourismusunternehmen deswegen als zweischneidiges Schwert erlebt. Beschleuniger auf der einen Seite und wachsender Konkurrenzdruck auf der anderen“, sagt Geschäftsführer Finn Wilkesmann. MyCabin vermittelt naturnahe Übernachtungsspots. Es richtet sich an Rei-



Finn Wilkesmann

sende mit Rucksack, Zelt, Camper oder Wohnwagen. Gastgeber sind Bauernhöfe, Privatleute, Klöster oder Landgasthöfe. Schnell wachsen, obwohl das Land im Lockdown ist, war keine einfache Aufgabe. „Wir hatten eine Finanzierungslücke, auch aufgrund von Corona. Da wir aber erst gegründet hatten, fielen wir bei allen Coronahilfsprogrammen durchs Raster. Geholfen haben uns dann glücklicherweise die allgemeine Start-up-Förderung des Landes sowie zwei private Impact-Investoren.“

Mit dem Ende des Lockdowns und dem Beginn des Sommers erwartet Wilkesmann einen weiteren Push für seine Branche. „Der Sommer wird verrückt werden, was Camping angeht. Und es wird sich zeigen, wie groß die Lücke zwischen Angebot und Nachfrage post-covid tatsächlich ist. Viele Campingplätze sind jetzt schon ausgebucht. Bei uns sind die Buchungen zwar noch verhalten, aber es zeichnet sich bereits ab, dass sich das in den nächsten Wochen ändert. Unser Konzept zeigt jetzt schon, dass die Nachfrage groß ist. Unsere Zielgruppe will eine Alternative zum Campingplatz, sie will mehr in der Natur sein. Hierfür bieten wir einen geregelten Rahmen.“

Es scheint ein allgemeines Aufatmen in der Tourismusbranche zu geben. Die große Erholung sieht die

Branche allerdings erst für das kommende Jahr. „Mehr noch als die Gästefrage stellt sich den typischen Gastgewerbsanbietern gerade eine andere: Wo bekomme ich für 2021 noch Fachkräftepersonal her?“

Insgesamt ist die Stimmung laut Wilkesmann in nahezu allen Bereichen sehr gut, sogar besser als noch vor sechs Monaten gedacht. „Besonders der Binnentourismus profitiert“, sagt der Konstanzer Unternehmer.

„Fernreisen wird es auch weiterhin geben, aber viele Menschen haben gemerkt, dass Deutschland doch auch ganz schön ist. Verstärkt wird die Binnennachfrage durch das Thema Micro-adventure. Einfach mal für zwei Tage raus – dieser Trend hat sich durch Corona beschleunigt.“



Bettina Kornmayer

Bettina Kornmayer, Heikorn Kleidung GmbH, Singen

„Ich denke, die enorme Erleichterung ist jedem anzumerken, doch eine gewisse Unsicherheit bleibt bestehen, was ist mit der nächsten Herbstsaison? Kommt nochmal ein Lockdown?“, sagt Bettina Kornmayer von Heikorn Kleidung aus Singen. Der lange Lockdown steckt der Unternehmerin immer noch in den Knochen. Über viele Monate kreisten ihre Gedanken zwischen Wut und Verzweiflung und immer um die Frage, wie sie die weiteren Kosten bedienen kann: Gehälter, Sozialversicherungen, Finanzamt und die Miete. Aber auch darum, wie und womit sie ihre Kunden abholt, um neue Mode zu zeigen und zu verkaufen.

Jetzt kann die Singenerin wieder ihre Kunden bedienen. Doch der Start musste gut geplant werden. „Unsere Vorbereitungen lagen zuerst in der Umsetzung der jeweiligen Hygieneauflagen und der Planung der Mitarbeiter. Man wusste ja nicht, wie viel los sein wird. Außerdem haben wir viel Zeit verbracht mit der Verteilung von der aufgestauten Ware. Es musste ein Ausgleich zwischen neuer Ware und noch reduzierter Ware vom Januar und Februar erarbeitet werden.“ Dennoch blickt Bettina Kornmayer positiv nach vor-

ne. „Wenn wir vom Staat die versprochenen Hilfen erhalten, bin ich recht zuversichtlich für das restliche Jahr. Die Umsätze ziehen erfreulicherweise sehr gut an, die Frühjahrs- und Sommermode wird also sicher gut verkauft werden. Wir haben geplant, bis in den Juli hinein regulär die Sommerware zu verkaufen, da wir für den Herbst erst ab August geordert haben, somit haben wir Zeit. Dem Herbst und Winter sehe ich auch positiv entgegen, vorausgesetzt, es gibt keine neuen Einschränkungen!“

Carolin Engel, Werkstatt für Hüte und Mützen, Radolfzell

Dankbar und erleichtert ist Carolin Engel aus Radolfzell, dass ihr Geschäft nach Monaten des Lockdowns wieder geöffnet ist. „Es sieht tatsächlich so aus, als ob sich die Coronalage langsam entspannt. Darüber bin ich sehr froh und hoffe, dass wir auch die längerfristigen wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie gut verdauen werden.“ Wenn sie zurückblickt, dann spricht die Unternehmerin von einem großen Auf und Ab mit vielen schlaflosen Nächten. „Als Einzelhändler sind wir allerdings von Natur aus Optimisten und daran gewöhnt, uns am eigenen Schopf aus dem Sumpf zu ziehen.“ Die Zeit im Lockdown hat die Radolfzellerin genutzt, um Dinge zu erledigen, für die sie sonst keine Zeit hatte. „Meine Werkstattarbeit ging gut voran, und es entstanden mehrere Gruppen ganz neuer Hüte und Mützen mit frischen

Carolin Engel



Ideen und viel Muße. Ich bin erleichtert, dass die Menschen jetzt ganz bewusst wieder im Einzelhandel kaufen und der Wert der Fachgeschäfte im Lockdown deutlich wurde: Beratung, Freundlichkeit, Individualität und fachliche Kompetenz. Vieles ist in dieser Zeit schärfer sichtbar geworden.“ Carolin Engel sagt, dass das Schlimmste hoffentlich überstanden ist und mit der fortschreitenden Impfkampagne auch eine langfristige Entspannung kommt. „Wir alle sind relevant für unser wirtschaftliches System.“

hw

Reihe Wirtschaftsrecht für Unternehmer

Arbeitsrecht intensiv 2

In dem Seminar Arbeitsrecht intensiv 2 stellt der Referent Thomas Daum, promovierter Fachanwalt für Arbeitsrecht bei Schrade & Partner in Singen, systematisch und in komprimierter Form diejenigen Bereiche des Individualarbeitsrechts vor, die in der betrieblichen Praxis von Bedeutung sind. Dabei behandelt und vertieft er sowohl grundlegende Informationen als auch aktuelle Entwicklungen. Während im Seminar Arbeitsrecht intensiv 1 insbesondere die Anbahnung des Arbeitsverhältnisses sowie die Vertragsgestaltung im Vordergrund standen, befasst sich das Seminar Arbeitsrecht 2 mit dem Arbeitsverhältnis. Im Vordergrund stehen Rechte und Pflichten von Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Schwerpunkte sind das Direktionsrecht des Arbeitgebers, die Änderungen des Arbeitsvertrages auf Wunsch des Arbeitgebers oder Arbeitnehmers, das Entstehen einer betrieblichen Übung sowie das Vergütungsrecht. Die Veranstaltung findet statt am Dienstag, **13. Juli**, in der IHK in Konstanz, und am Donnerstag, **15. Juli**, in der IHK in Schopfheim, jeweils von 9 bis 17 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 290 Euro. Weitere Themen werden in dem Anschlussseminar Arbeitsrecht intensiv 3 behandelt, das am **28. September** in Konstanz und am **30. September** in Schopfheim stattfindet. TV



🌐 www.konstanz.ihk.de 🔍 Wirtschaftsrecht

Zukunftsthema Wasserstoff

Neu im „IHK ecoFinder“

Wasserstoff gilt als universaler Energieträger der Zukunft. Für den Aufbau einer Wasserstoffwirtschaft auf nationaler und internationaler Ebene ist der Einsatz von innovativen Technologien wie zum Beispiel Elektrolyseuren, Wasserstoffspeichern und Brennstoffzellen erforderlich. Die IHK-Organisation hat darauf reagiert und bietet auf der Plattform „IHK ecoFinder“ ab sofort die Möglichkeit, sich als Hersteller, Händler oder Dienstleister im Bereich der Wasserstoffwirtschaft national und international darzustellen. Unternehmen werden bei Nachfragen nach diesen Produkten von den IHKs beziehungsweise den Auslandshandelskammern auf den „IHK ecoFinder“ verwiesen, und somit wird das Matchmaking erleichtert. Hersteller, Händler und Dienstleister können sich auf der Webseite mit dem Profil „Wasserstoffwirtschaft | Wissenschaft“ eintragen. Ra



🌐 <https://www.ihk-ecofinder.de>



Der Fachkräftemangel bleibt eine der größten Sorgen der Unternehmer in der Region. Sie brauchen verstärkt Experten und immer weniger ungelernete Hilfskräfte.

Fachkräfteallianzen Südlicher Oberrhein und Südwest starten Kampagne

Südbaden qualifiziert

Für Unternehmen in der Region ist der Risikofaktor Nummer eins der Fachkräftemangel. Demographie, Strukturwandel, Transformation und Digitalisierung verändern den Arbeitsmarkt in seinem Kern. Für die Fachkräfteallianzen Südlicher Oberrhein und Südwest, an der die IHKs Hochrhein-Bodensee und Südlicher Oberrhein beteiligt sind, ist Qualifizierung der Schlüssel für die Unternehmen, um gut durch diesen Strukturwandel zu kommen. Im Juni starteten sie die Kampagne „Südbaden qualifiziert“.

In den Bezirken der Agenturen für Arbeit Offenburg, Freiburg und Lörrach verfügen von rund 600.000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten 87.000 über keinen Berufsabschluss. Hier sehen die Fachkräfteallianzen Südlicher Oberrhein und Südwest enormes Potenzial zur Entwicklung von Fachkräften. „Aber uns geht es nicht nur darum, die Anzahl der Fachkräfte zu erhöhen. Wir Unternehmer erwarten gerade durch die Digitalisierung auch immer mehr von unseren Mitarbeitenden“, sagt Steffen Auer, Präsident der IHK Südlicher Oberrhein. Und Thomas Conrady, Präsident der IHK Hochrhein-Bodensee, ergänzt, dass der Begriff des lebenslangen Lernens nicht nur so dahergesagt sei.

Norbert Göbelsmann bereitet der Fachkräftemangel ebenfalls Sorgen: „Aus unserer Sicht ist der Fachkräftemangel eine gefährliche Sache“, sagt der erste Bevollmächtigte der IG-Metall im Bezirk Freiburg/Lörrach. „Er kann der Grund sein, warum unsere Unternehmen hier nicht mehr wachsen.“ Inzwischen wechselten die

Arbeitskräfte häufig horizontal, beispielsweise in der Automobilbranche aus der Herstellung von Teilen des Verbrenners zur Produktion von Erzeugnissen für den Elektromotor. „Wenn der Betrieb sich wandelt, müssen sich die Mitarbeitenden mitwandeln.“ Um Arbeitskräfte jedoch von einer Weiterbildung zu überzeugen, müssten die Unternehmen nach Ansicht von Göbelsmann einen klaren Pfad anbieten – neben der Qualifizierung nämlich auch eine Perspektive in der Firma.

„Ohne Ausbildung sind die Menschen deutlich schneller und länger in der Arbeitslosigkeit“, nennt Theresia Denzer-Urschel, seit Anfang Juni die Vorsitzende der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Offenburg, eine weitere Motivation zur Qualifizierung. Dass es ohne Weiterbildung nicht geht, davon ist sie überzeugt: „Schauen wir doch auf uns selbst: Was mussten wir alles lernen, damit wir unseren Job heute noch machen können.“ Unterstützung kommt zudem vom Staat: mit dem Qualifizierungschancengesetz (QCG) und dem Arbeit-von-morgen-Gesetz gibt es laut Aussage von Andreas Finke, dem Vorsitzenden der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Freiburg „das attraktivste Förderpaket in der Geschichte der Beschäftigtenqualifizierung“.

Im vergangenen Jahr begannen im Kampagnengebiet lediglich 412 Beschäftigte eine Qualifizierung im Rahmen des Förderprogramms. 5.000 Betriebe haben die Verantwortlichen von „Südbaden qualifiziert“ nun angeschrieben, um die Programme bekannter zu machen und ihre Unterstützung anzubieten. naz

Mitarbeiter brauchen nach Qualifizierung Perspektiven in der Firma



ZUR PERSON

Jens Kröger (54) ist Abteilungsleiter Personalentwicklung bei der Endress+Hauser SE+Co. KG in Maulburg. Endress+Hauser ist ein international führender Anbieter von Messgeräten, Dienstleistungen und Lösungen für die industrielle Verfahrenstechnik. Endress+Hauser Level+Pressure in Maulburg entwickelt und produziert mit mehr als 2.000 Mitarbeitern Füllstand- und Druckmessgeräte. Nach einer dualen Ausbildung und dem Ingenieurstudium arbeitete Jens Kröger im Produktmanagement für die industrielle Automatisierung der Siemens AG und bei der Honeywell AG. Seit 2003 arbeitet er bei Endress+Hauser und hat seit 2010 die Verantwortung für mehr als 150 Auszubildende sowie Studierende am Standort. Seit 2011 ist Jens Kröger Mitglied des Berufsbildungsausschusses, seit Januar 2021 ist er als Arbeitgebervertreter zum Vorsitzenden berufen.

Serie: Die IHK-Ausschüsse (6/7)

» Die Qualität der Bildung sichern

Sieben thematische Ausschüsse mit zusammen 200 ehrenamtlichen Mitgliedern arbeiten der Vollversammlung und der Geschäftsführung der IHK zu. In einer Interviewserie befragen wir die jeweiligen Ausschussvorsitzenden zur Rolle, den Themen und Besonderheiten ihrer Ausschüsse. Diesmal: Arbeitgebervertreter Jens Kröger und Arbeitnehmervertreter Hans-Peter Menger, die beiden Vorsitzenden des Berufsbildungsausschusses.

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

Menger: Der Berufsbildungsausschuss ist von zentraler Bedeutung für jede Kammer. Er ist kein zusätzliches freiwilliges Angebot, sondern nach dem Berufsbildungsgesetz ein Pflichtorgan und muss dementsprechend für jede Kammer eingerichtet werden. Wir sind für alle Fragen rund um die berufliche Bildung da, also die Ausbildung, Umschulung und Weiterbildung und generell die berufliche Fortbildung. Unsere Kernaufgabe ist es, die Qualität der beruflichen Bildung zu sichern und weiter auszubauen. Alle von uns gefassten Beschlüsse sind für die Kammer bindend und entsprechend umzusetzen.

Wer sind die Mitglieder des Ausschusses?

Kröger: Der Ausschuss setzt sich aus drei Gruppen zusammen. Das sind die Beauftragten der Arbeitgeber, die Beauftragten der Arbeitnehmer und die Lehrkräfte der berufsbildenden Schulen aus dem Kammerbezirk, jeweils zwölf an der Zahl. Für mich ist diese Zusammensetzung wie ein Spiegelbild des dualen Bildungssystems: Die drei Gruppen und die IHK arbeiten zusammen, bereichern sich durch ihre unterschiedlichen Perspektiven und suchen gemeinsam nach einer konstruktiven Lösung mit dem Ziel der Qualitätssicherung.

Wie wird man Mitglied?

Kröger: Entsprechend dem Berufsbildungsgesetz werden die Beauftragten der Arbeitgeber auf Vorschlag der IHK Hochrhein-Bodensee berufen, die Beauftragten der

Arbeitnehmer auf Vorschlag des Deutschen Gewerkschaftsbundes und die Lehrkräfte an berufsbildenden Schulen auf Vorschlag des Regierungspräsidiums Freiburg. Die Berufung wird alle vier Jahre neu durch das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg vorgenommen. Bei der Verteilung ist es wichtig, eine gewisse regionale Verteilung und einen Branchenmix zu haben.

Mit welchen Themen beschäftigen Sie sich?

Menger: Wie bereits erwähnt, dreht sich bei uns alles um die berufliche Bildung. Unsere Kernthemen sind Vorbereitungskurse für die Ausbildung, die Ausbildung selbst, die Umschulung und die berufliche Bildung. Mit dabei sind natürlich alle Fragen rund um das Prüfungswesen. Wir müssen auf Impulse der Wirtschaft reagieren. Benötigen die Betriebe beispielsweise neue Fortbildungslehrgänge, müssen wir aktiv werden und jene entwickeln, gestalten und schließlich freigeben. Aktuell sind zudem die Auswirkungen der Coronapandemie auf die Aus- und Weiterbildung ein großes Thema.

Wie häufig und wo treffen Sie sich?

Kröger: Wir haben zwei Sitzungen pro Jahr. Im Frühjahr tagen wir meistens in der Kammer, abwechselnd in Schopfheim und in Konstanz, und im Herbst in einem Mitgliedsbetrieb, der große Räumlichkeiten zur Verfügung stellt. Wir sehen uns dann auch den Betrieb an und überzeugen uns davon, wie die Ausbildung vor Ort stattfindet. Schließlich wollen wir so nah wie möglich an der Wirtschaft sein. Die letzte Sitzung fand auf-

beruflichen und ausbauen «

grund der Pandemie natürlich online statt. Nach Bedarf können zudem Arbeitsgruppen eingerichtet werden, um außerhalb der zwei großen Sitzungen Themen aufzubereiten oder ordentliche Sitzungen des Ausschusses vorzubereiten.

Was bringt Ihnen die Arbeit im Ausschuss?

Menger: Ich bin hauptberuflich Gewerkschaftssekretär beim Deutschen Gewerkschaftsbund, bei dem berufliche Bildung zu den Kernthemen gehört. Durch meine ehrenamtliche Tätigkeit im Berufsbildungsausschuss kann ich Betriebsräte vor Ort rund um Fragen der beruflichen Bildung entsprechend beraten. Außerdem kommen viele Jugendliche zur Berufsbildungsberatung zu mir, die ich durch mein Engagement im Ausschuss besser bei Fragen zu ihrem beruflichen Werdegang unterstützen kann. Was hinzukommt ist, dass ich auch noch Vorsitzender im Schlichtungsausschuss der IHK Hochrhein-Bodensee bin. Auch hier hilft mir meine Erfahrung, wenn es darum geht, Ausbildungsabbrüche zu verhindern oder Konflikte in der Ausbildung zu schlichten.

Kröger: Mir persönlich hat es den Blick erweitert, und ich habe durch den Austausch mit den Lehrern, Arbeitnehmervertretern und der IHK mehr Verständnis für die unterschiedlichen Sichtweisen der dualen Partner entwickeln können. Mir ist es außerdem wichtig, einen positiven Wer-

tebeitrag für die Entwicklung der dualen Ausbildung und damit für junge Menschen leisten zu können.

Was reizt Sie am Amt des Ausschussvorsitzenden?

Menger: Ich habe aktuell den Vorsitz im Berufsbildungsausschuss der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg und bin seit diesem Jahr neu im Vorsitz des Berufsbildungsausschusses der IHK Hochrhein-Bodensee. Vorher war ich ganze zehn Jahre im Vorsitz bei der IHK Südlicher Oberrhein. Mich reizt an der Aufgabe die Leitung und Moderation der Sitzungen, aber vor allem deren Vorbereitung. Gemeinsam Themen zu finden und die berufliche Bildung mitzugestalten, macht einfach Spaß.

Kröger: Mein Startschuss zum Vorsitz war im Januar dieses Jahres, als Mitglied bin ich bereits zehn Jahre dabei. Ähnlich zu Herrn Menger macht es mir Spaß, Akzente zu setzen. Als Vorsitzender ist man relativ früh eingebunden in die Agenda, kann sie mitgestalten, Schwerpunkte für die nächsten Jahre setzen und vorjustieren. Ich mag es, Verantwortung zu übernehmen und die Zukunft mitzugestalten. Die duale Ausbildung und soziale Verantwortung sind mir eine große Herzensangelegenheit. **Interview: doe**



IHK-Ansprechpartner
Alexandra Thoß
☎ 07531 2860-131
✉ alexandra.thoss@konstanz.ihk.de



ZUR PERSON

Hans-Peter Menger (60) ist Gewerkschaftssekretär beim Deutschen Gewerkschaftsbund (DGB) in der Region Südbaden mit Hauptsitz in Freiburg. Menger arbeitet in der Außenstelle in Tuttlingen und ist zuständig für die Landkreise Tuttlingen und Konstanz. Sein beruflicher Schwerpunkt liegt auf dem Thema „Berufliche Bildung“. Er hat den Vorsitz der Berufsbildungsausschüsse der Industrie- und Handelskammern Hochrhein-Bodensee und Schwarzwald-Baar-Heuberg inne und ist zudem Vorsitzender des Schlichtungsausschusses der IHK Hochrhein-Bodensee. Menger ist gelernter Chirurgiemechaniker-Meister, war später Betriebsrat im größten Unternehmen Tuttlingens und ist seit zehn Jahren als Gewerkschaftssekretär beim DGB beschäftigt.

Geprüfter Medienfachwirt Print/Digital

Weiterbildung vom Büro oder von zu Hause aus

Das mittlere Management in der Medienwirtschaft verändert sich zunehmend. Digitalmedien und Onlineplattformen werden immer dominanter, und Führungskräfte müssen heute eine Vielzahl unterschiedlicher Produktionsprozesse planen, organisieren und steuern. Das erfordert ein umfassendes technisches, betriebswirtschaftliches und auch rechtliches Know-how. Dies und viele weitere für die Medienbranche erforderliche Qualifikationen bündelt der berufsbegleitende Lehrgang zum Geprüften Medienfachwirt Print/Digital der IHK Hochrhein-Bodensee, der am **22. Oktober** startet und drei Semester dauert. Er richtet sich vor allem an Ausbildungsabsolventen und Mitarbeiter in der Kultur- und Medienbranche, die beruflich aufsteigen und/oder eine Führungsaufgabe übernehmen wollen. Die Absolventen des Lehrgangs erhalten seit Kurzem eine neue Abschlussbezeichnung: Nachdem sie den Lehrgang erfolgreich abgeschlossen haben, sind sie Bachelor Professional in Media. Mit dem neuen Abschluss wurde den anspruchsvollen Aufgaben im mittleren Management in der Medienwirtschaft Rechnung getragen. Der Lehrgang findet in Form des Blended-Learnings statt, Präsenz- und Onlineunterricht werden miteinander kombiniert. Tutorielle Begleitung und Präsenzunterrichte Face-to-Face unterstützen das selbstständige Lernen. **MR**



Michaela Rennhak

✉ michaela.rennhak@konstanz.ihk.de

☎ 07531 2860-134

🌐 www.konstanz.ihk.de ☎ 14312727

IHK-Umfrage zum Homeoffice

Neue Normalität oder zurück zu Präsenz?

Vor der Pandemie war Homeoffice eher die Ausnahme, inzwischen arbeiten viele Arbeitnehmer von zu Hause aus. Nun stellt sich vielerorts die Frage, wie es nach der Pandemie weitergehen wird. „Viele Unternehmen und ihre Belegschaften haben in der Coronakrise einen Digitalisierungsschub erlebt, den Crashkurs in Videoconferencing haben praktisch alle bestanden. Digital angepasst wurden auch viele Geschäftsmodelle – Bildungsangebote finden online und ohne physische Präsenz statt, auch die Kundenberatung und der Verkauf sind am Bildschirm möglich. Weil damit Effizienzgewinne, Zeit- und Kostenvorteile verbunden sind, ist absehbar, dass vieles davon über die Pandemie hinaus Bestand haben wird“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx. „Mehr noch, die Unternehmen werden sich noch stärker und intensiver dem Thema Digitalisierung widmen. In diesen Kontext gehört auch das Homeoffice, das markante Flexibilisierung der Arbeitswelt mit sich bringt.“ In einer Umfrage will die IHK von ihren Mitgliedern nun erfahren, welche Erfahrungen sie mit dem Homeoffice gemacht haben und hofft auf eine rege Teilnahme. **hw**

🌐 www.konstanz.ihk.de/homeoffice

Werteagentur Naturblau hat vor einem Jahr die Vier-Tage-Woche eingeführt – ein Erfahrungsbericht

Jeden Freitag frei

Mit so vielen Reaktionen hatten die Mitarbeiter der Agentur Naturblau aus Orsingen-Nenzingen nicht gerechnet. Per E-Mailing an Kunden, Partner, Lieferanten und die Medien im Juli 2020 hatte die Werteagentur am westlichen Bodensee darauf aufmerksam gemacht, dass sie ab 1. August 2020 das Arbeitsmodell der Vier-Tage-Woche austesten wolle. Jeder Freitag solle von nun an frei sein. Für alle Mitarbeitenden – vom Azubi bis zum Geschäftsführer – und bei gleichbleibendem Gehalt. Kaum war diese Botschaft rausgegangen, kamen unzählige Rückmeldungen, die von „Glückwunsch“ bis zu „Ihr traut euch ja was Tolles“ reichten.

Auch wenn die Einführung des Modells mit der Coronapandemie zusammenfiel, hatte sie laut Ralph J. Schiel nichts damit zu tun. „Die sich immer schneller drehenden Hamsterräder stehen oft im Widerspruch zu den vielen technischen und gesellschaftlichen Errungenschaften, die einem eigentlich das Leben erleichtern und Zeit verschaffen sollten, aber im Alltag oft genau das Gegenteil bewirken“, erklärt er seine Beweggründe. „Wir setzen mit unserem Modell einen Gegenpol.“

Das funktioniert folgendermaßen: Die Wochenstunden aller alten und später auch der neuen Vollzeitkräfte wurden von 40 auf 32 Stunden reduziert. Bei einer Teilzeitkraft mit einem Umfang von 60 Prozent übernahm die Agentur ein Drittel der Stunden, und zwei Drittel verteilte die Mitarbeiterin auf die anderen vier Tage. Laut Schiel müssen die Mitarbeiter nun nicht mehr in kürzerer Zeit arbeiten, sondern kompakter und effizienter. „Es ist ein vorausschauendes und mehr priorisierendes Arbeiten“, sagt er.

Die Resonanz der Beschäftigten ist positiv: „Ein freier ganzer Tag bringt mir privat deutlich mehr, als jeden Tag



Das Team der Agentur Naturblau: Andrea Franke, Ralph J. Schiel, Katrin Kassel und Mikel Jahn Diez de Arizaleta (von links).

ein bissl früher heimzukommen“, sagt Andrea Franke. Ihr Kollege Mikel Jahn Diez de Arizaleta betont: „Vier-Tage-Woche ist, wenn man sich nach einem langen, entspannten Wochenende wirklich auf die Arbeit freut. Wenn man Montagmorgen aufsteht und positive Energie und Lust für den Tag hat.“ Und Katrin Kassel sagt: „Für mich eine fortschrittliche und gesunde Art, Beruf und Leben miteinander zu verbinden.“ Und die Kunden, so berichtet Geschäftsführer Schiel, hätten sich daran gewöhnt, dass das Wochenende bei Naturblau schon am Donnerstagabend beginnt.

Für die Vier-Tage-Woche gibt es international Vorbilder: Die neuseeländische Ministerpräsidentin wirbt derzeit auch aufgrund der Coronapandemie für dieses Modell – auch um die Wirtschaft wieder anzukurbeln. Und die spanische Regierung testet die Vier-Tage-Woche landesweit zusammen mit 200 Unternehmen über drei Jahre hinweg. red

Besonderes Jubiläum

Rita Meixner feiert 70 Jahre Berufstätigkeit

Rita Meixner konnte Ende vergangenen Jahres ein besonderes Jubiläum feiern: 70 Jahre Berufstätigkeit. Im November verabschiedete sie sich dann in den Ruhestand. Der berufliche Werdegang von Meixner begann 1950 mit einer kaufmännischen Ausbildung in der Zellstofffabrik Waldhof im Werk Wangen, wo sie im Anschluss übernommen wurde. 1959 wechselte sie zu den Aluminiumwalzwerken Singen, später Alusingen, wo sie nach verschiedenen Stationen in das Sekretariat der Geschäftsführung aufstieg. 1977 wurde sie Sekretärin des neuen Generaldirektors und Vorsitzenden der Geschäftsführung Dietrich H. Boesken. Boesken war von 1981 bis 2001 Präsident der IHK Hochrhein-Bodensee und von 2001 bis zu seinem Tod 2020 Ehrenpräsident. 1994 folgte ihm Meixner zur neu gegründeten Boesken GmbH. Sie hielt die Treue auch beim Wechsel des geschäftsführenden Gesellschafters vom Vater auf den Sohn Cai A. Boesken, bis sie zum November 2020 endgültig aus dem Berufsleben ausschied und sich in den Ruhestand verabschiedete. doe



Rita Meixner und der geschäftsführende Gesellschafter der Boesken GmbH, Cai A. Boesken, vor dem Foto des verstorbenen Seniorchefs Dietrich H. Boesken.



Alexandra Thoss, Geschäftsführerin für den Bereich Ausbildung der IHK (links), und Elena Blum, Prüfungssachbearbeiterin für gewerbliche Berufe in der Abteilung Ausbildung der IHK.

Gespräch über die Chancen einer dualen Ausbildung

» Basis für vielseitigen Bildungsweg «

Der Fachkräftemangel spitzt sich seit Jahren zu. Viele Unternehmen können ihre Ausbildungsplätze nicht besetzen, dabei sind die Jobaussichten im Anschluss an eine Ausbildung sehr gut. Warum entscheiden sich dennoch viele junge Menschen gegen eine Ausbildung? Und warum lohnt es sich, über eine Ausbildung nachzudenken? Das erklären Alexandra Thoss, Geschäftsführerin für den Bereich Ausbildung der IHK, und Elena Blum, Prüfungssachbearbeiterin für gewerbliche Berufe.

Alexandra Thoß: Viele junge Menschen entscheiden sich sehr schnell gegen eine Ausbildung. Das hat nicht selten mit der Stellung der Berufsausbildung in unserer Gesellschaft zu tun. Seit Jahren wird das Studium von der Politik aktiv beworben, leider zu Lasten der Ausbildung. Junge Menschen fürchten um ihre soziale Stellung, wenn sie sich für eine Ausbildung entscheiden. Hinzu kommt, dass viele Schulabgänger*innen kaum etwas über die Möglichkeiten mit einer Berufsausbildung wissen.

Elena Blum: Ich habe das an mir selbst beobachtet. Nach dem Abitur wollte ich direkt an die Uni. Ein Klassenkamerad wollte erst

einmal eine Ausbildung machen. Ich habe das nicht verstanden. Er hat doch das Abitur gemacht. Erst im Studium habe ich ihn verstanden. Neben der Theorie fehlte auch mir der Praxisbezug. Nach dem Bachelor habe ich deswegen eine Ausbildung bei der IHK zur Kauffrau für Büromanagement begonnen und Anfang 2021 erfolgreich abgeschlossen. Die IHK hat mich direkt nach der Ausbildung übernommen. Mit meinem Studium der Archäologie hätte ich trotz guter Noten keinen Job gefunden.

Thoß: Ich habe nach der Schule eine Ausbildung gemacht und erst danach studiert. Das möchten wir den jungen Menschen mit auf den Weg geben. Die Ausbildung ist keine Endstation, sondern kann die Basis für einen sehr vielseitigen Bildungsweg und eine spannende Karriere sein. Zum einen gibt es zahlreiche Fortbildungsmöglichkeiten, zum anderen die Option eines späteren Studiums.

Blum: Diesen Weg werde auch ich weitergehen. Mir stehen noch alle Karrierewege offen, aber mein Praxiswissen möchte ich nicht missen. Ich weiß jetzt, wie wertvoll eine Ausbildung ist und dass sie dem Studium in nichts nachsteht. Leider wissen das viele Gymnasiasten nicht. Ihnen werden oft nur die Möglichkeiten eines Studiums aufgezeigt. Über die duale Ausbildung spricht in der Oberstufe keiner.

Thoß: Das ist schade, denn nicht für jeden ist das Studium das Richtige. Das zeigen die Abbruchquoten an den Hochschulen eindeutig. Der Großteil der Studiaussteiger*innen entscheidet sich dann für eine Ausbildung, und die meisten sind damit sehr happy.

Zeit hat man dennoch verloren. Eine umfassende Berufsorientierung sollte deswegen in allen Schulzweigen stattfinden.

Blum: Mein Bildungsweg wäre vielleicht ein anderer gewesen, wenn ich mehr über die duale Ausbildung gewusst hätte. Besonders die Vorteile werden oft unterschlagen. Es ist falsch zu glauben, dass ein Studium finanziell gesehen immer die bessere Wahl ist. Ich verfolge jetzt meinen ganz eigenen Karriereweg und möchte, sobald ich etwas routinierter in meinem ersten Job bin, parallel eine Weiterbildung zur Wirtschaftsfachwirtin in Angriff nehmen. **hw**

Freie Ausbildungsplätze

Für alle Kurztentschlossenen: Es gibt noch freie Ausbildungsplätze zum Ausbildungsstart 2021. Ein Blick in die IHK-Lehrstellenbörse lohnt sich immer:

www.ihk-lehrstellenboerse.de

Zertifikatslehrgang

Technik für Kaufleute

Kaufmännische Mitarbeiter in Produktionsbetrieben benötigen mehr und mehr fundiertes technisches Grundwissen, um ihre Aufgaben zu bewältigen und eine klare Kommunikation an wichtigen Schnittstellen bei Unternehmensprozessen zu gewährleisten. Damit die Beschäftigten diese Lücke schließen können, bietet die IHK den Zertifikatslehrgang „Technik für Kaufleute“ an. Er startet am **27. September** in der IHK in Schopfheim. In 60 Unterrichtsstunden vermittelt die Dozentin und Diplomingenieurin Charlotte Schade den Teilnehmern technisches Know-how. Sie erhalten einen grundlegenden Überblick über Material- und Werkstoffkunde, manuelle und maschinelle Maschinenbearbeitung, Fertigungs- und Montagetechnik, Steuerungs- und Regelungstechnik, Elektrotechnik sowie Qualitätssicherung, Wartung und Instandhaltung. Mit Bestehen des Abschlusstestes wird ein IHK-Zertifikat erworben. **Wi**



Informationen und Anmeldung unter
konstanz.ihk.de ☎ 14361593
oder bei Anita Wissmann ☎ 07622 3907-230
✉ anita.wissmann@konstanz.ihk.de

Auszubildende zum Floristen

Prüfstücke auf der Landesgartenschau

Die Abschlussprüfung der Auszubildenden zum Floristen ziehen seit jeher Besucher an, die die farbenfrohen floralen Prüfstücke bestaunen wollen. Das wird auch dieses Jahr wieder möglich sein und dies sogar in einem ganz besonderen Rahmen: Die Prüfstücke werden auf der Landesgartenschau in Überlingen öffentlich ausgestellt. Hierzu haben sich die IHKs Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Ulm zusammengetan und laden alle Interessierten dazu ein.

Die Prüfung findet am **21. Juli** statt, geprüft werden 21 Auszubildende. Neben schriftlichen Prüfungen sind das Bepflanzen eines Gefäßes, das Binden eines Straußes sowie die Anfertigung eines Gesteckes Teil der Prüfung. Höhepunkt und Kern der Prüfung ist die Wahlaufgabe, bei der die angehenden Floristen zwischen den Bereichen Hochzeits-, Raum-, Trauer- und Tischschmuck auswählen. Das Prüfstück innerhalb des gewählten Bereichs muss dann unter bestimmten Rahmenvorgaben gestaltet werden. Im Anschluss an die Prüfung soll, sofern es die Gesundheitslage zulässt, eine Abschlussfeier stattfinden, in der die Leistungen der geprüften Floristen gewürdigt werden.

Die angefertigten Prüfstücke sind vom 22. bis 25. Juli in der Kapuzinerkirche auf dem Gelände der Landesgartenschau zu sehen. Auf der Ausstellung sollen zudem Bilder vom Anfertigen der Prüfstücke präsentiert werden. **EB**



Ähnlich kunstvolle Prüfungsstücke wie bei der Abschlussprüfung 2019 sind wohl auch diesen Sommer wieder zu erwarten.



Tickets sowie weitere Informationen zur Landesgartenschau unter ueberlingen2020.de/de/

Lehrgänge und Seminare der IHK

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

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

Digitalisierung

ab 28.08.2021	Digitale Kompetenz im Job (IHK) – Web-Zertifikatslehrgang		1.790,00
---------------	---	--	----------

Führung

13. + 14.07.2021	Effektive Mitarbeiterführung	Konstanz	550,00
------------------	------------------------------	----------	--------

Immobilienmanagement

04.08.2021	Wie gestalte ich eine Eigentümerversammlung erfolgreich? – Web-Seminar		290,00
------------	--	--	--------

Marketing und Vertrieb

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

Personalwesen

15.07.2021	Trennungsgespräch und Off-Boarding-Prozess	Schopfheim	290,00
------------	--	------------	--------

Wirtschaftsrecht

13.07. / 15.07.2021	Arbeitsrecht INTENSIV 2	Konstanz/Schopfheim	290,00
---------------------	-------------------------	---------------------	--------

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



Das Programm „se:lab“ von Sedus Stoll. Damit will das Unternehmen agile und kreative Teamarbeit unterstützen.

150 Jahre Sedus Stoll

Die Büro(stuhl)macher

Als Entwickler des modernen Bürostuhls ist die Sedus Stoll AG in der Branche bekannt. Das Unternehmen hat sich in seiner Geschichte vom Stuhlhersteller zum Komplettanbieter für moderne Bürowelten entwickelt. Dieses Jahr feiert Sedus Stoll 150. Jubiläum und zieht zugleich eine gemischte Bilanz des Jahres 2020.



Der „Urvater des Bürostuhls“: der Federstuhl von Sedus Stoll aus dem Jahr 1926.

DOGERN. Vom Drehstuhl in der Anfangszeit bis zu Lösungen fürs Homeoffice in der Coronapandemie – Innovationen prägen die 150-jährige Geschichte von Sedus Stoll. Zu Beginn, im Jahr 1871, stand diese Idee des Firmengründers Albert Stoll I: Kaffeehaus- und Schaukelstühle aus Holz, das unter Wasserdampf gebogen wurde, zu fertigen. Um seine Pläne umzusetzen, zog Stoll von Bad Cannstatt bei Stuttgart nach Waldshut. Denn in der wenig industrialisierten Gegend am Hochrhein gab es zum einen ausreichend Buchenholz sowie zum anderen genügend und für die Flechtarbeit qualifizierte Arbeitskräfte. Der gute Anschluss ans Eisenbahnnetz sprach ebenfalls für den Standort. Bekannt wurde das Unternehmen indes weder mit Kaffeehaus-, noch mit Schaukel-, sondern mit Bürostühlen. Auf deren Entwicklung konzentrierte sich Albert Stoll ab den 1890er-Jahren. Ein höhenverstell- und drehbarer hölzerner sogenannter Bugholz-Vierfuß entstand. Sein Sohn Albert Stoll II entwickelte den Bürostuhl weiter. Seine Überzeugung war, dass ein guter Bürostuhl nicht nur der Gesundheit des Arbeiters dient, sondern auch hilft, dessen Leistungen zu steigern. 1926 präsentierte Stoll seinen „Federstuhl“ (Bild links) zum ersten Mal der Öffentlichkeit – „der erste Arbeitsstuhl mit drehbarer Säulenfederung und beweglicher Rückenlehne“, wie es in der Pressemitteilung des Unternehmens zum 150. Jubiläum heißt. Noch heute gelte er „als Urvater des modernen Bürostuhls“. Kurz nach der Markteinführung gab es ihn auch mit Schwenkrollen, und schnell wurde er zum Hauptumsatzträger des Unternehmens.

Auch die Söhne Albert Stolls II stiegen ins Familienunternehmen ein, bis schließlich einer von ihnen, Christof Stoll, den Betrieb am Stammsitz in Waldshut 1958 unter seinem Namen alleine weiterführte. Er war es auch, der die Marke Sedus eintragen ließ und etablierte. „Als visionärer Firmenlenker kultiviert er den Erfindergeist der Familie und

treibt das Unternehmen wirtschaftlich voran“, heißt es von Sedus Stoll. Das Unternehmen wuchs stetig weiter, und der Platz in Waldshut reichte nicht mehr aus. Daher verlegte Christof Stoll ab 1969 die Produktion schrittweise in die Nachbargemeinde Dogern, wo nach und nach der heutige Firmensitz entstand. Zudem gründete er 1971 in Dogern die Versuchs- und Entwicklungsabteilung, deren Mitarbeiter die Drehstuhltechnik weiterentwickelten und immer wieder neue Produkte auf den Markt brachten. Das Besondere an der neuen Similartechnik aus dem Jahr 1973 war, dass die Neigung der Rückenlehne an die Sitzfläche gekoppelt ist. „Beim Zurücklehnen öffnet sich der Winkel synchron zur Bewegung von Oberkörper und Oberschenkel, so dass die Gelenke bewegt, der Körper gestreckt und auch die Durchblutung erleichtert werden“, heißt es vom Unternehmen. So werde der Rücken auch bei wechselnden Sitzpositionen gestützt. Die Unternehmerfamilie legte nicht nur Wert auf die Gesundheit der Arbeiter, die ihre Stühle nutzten, sondern auch auf die der eigenen Mitarbeiter. Christof Stolls Frau Emma versorgte die Beschäftigten in der Kantine ab den 1950er-Jahren mit Vollwertkost.

Ende der 1990er-Jahre machte Sedus den Schritt vom Stuhl- zum Büromacher und brachte erstmals einen Schreibtisch auf den Markt. Auch hier stand die Ergonomie im Vordergrund: Höhe und Neigung konnten elektromotorisch verstellt werden. Zum Komplettanbieter ist Sedus Stoll dank Zukäufen geworden: 1999 durch die Mehrheitsbeteiligung am Bürositzmöbelhersteller Klöber aus Owingen (Bodenseekreis) und 2002 durch den Zusammenschluss mit dem Gesika Büromöbelwerk, heute Sedus Systems, im nordrhein-westfälischen

» Der Urvater des modernen Bürostuhls «

Geseke. Seitdem liegt der Fokus von Sedus auf ganzheitlich gestalteten Büroeinrichtungen, die ergonomische Arbeitsplätze in Raumkonzepten integrieren, die wiederum team- und kommunikationsfördernd wirken sollen.

Als vergangenes Frühjahr während des ersten Lockdowns weltweit ein Großteil der in Büros Beschäftigten ins Homeoffice geschickt wurde, war all dies auf einmal nicht mehr gefragt. Das zeigte sich im Auftragsengang, der im März und April 2020 „deutlich einbrach“, wie Vorstand Daniel Kittner berichtete. Weitere Verluste hätten mit der Entwicklung von speziellen Möbeln für das Homeoffice und Aerosolschutzwänden zur Aufrüstung bestehender Büroeinrichtungen abgefangen werden können. Letztlich ging der Umsatz 2020 im Vergleich zum Vorjahr um 12,4 Prozent auf 184 Millionen Euro zurück. Kittner verwies dabei auf den „respektablen Gewinn von 2,54 Millionen Euro“, mit dem das Geschäftsjahr 2020 abgeschlossen werden konnte. Die Mitarbeiterzahl in der Gruppe blieb mit 936 auf ähnlichem Niveau (2019: 957), 543 von ihnen arbeiteten in Dogern (2019: 548). Investiert wurde auch während der Pandemie, wenn auch 3,1 Millionen Euro weniger als 2019: 2020 flossen 10,8 Millionen Euro vor allem in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen, gefolgt von Anlagen und Werkzeugen sowie Marketing. Seit März dieses Jahres entsteht für rund 20 Millionen Euro am Standort in Geseke der 9.000 Quadratmeter große Neubau „Futura 2“ mit Produktions- und Lagerhallen. Die neue vollautomatische Fertigungsanlage soll im Herbst 2022 betriebsbereit sein – und die Produktion weiterer Innovationen garantieren. **mae**

Innovation aus dem Jahr 2018: Der „se:motion“ funktioniert auf Basis eines kinematischen Konzepts ohne herkömmliche Mechanik.



MEILENSTEINE

- 1871** Albert Stoll I gründet das Unternehmen
- 1890** Fokus auf Entwicklung von Bürostühlen
- 1897** Bertha Stoll übernimmt nach dem Tod ihres Mannes die Unternehmensleitung
- 1910** Albert Stoll II tritt in das Unternehmen ein. Von 1919 bis 1937 führt er es als Inhaber.
- 1926** Konstruktion des ersten gefederten Drehstuhles in Europa (weltweites Patent)
- 1937** Christof Stoll übernimmt den Betrieb
- 1958** Der Betrieb wird aufgeteilt und von Christof Stoll unter dem Namen Sedus Stoll weitergeführt. Martin Stoll gründet ein Unternehmen in Tiengen. Ihr Bruder Albert Stoll III hatte bereits 1935 das 1872 gegründete Werk in der Schweiz übernommen.
- 1969** Gründung der ersten Tochter in Frankreich; bis 1987 folgen sieben weitere in Europa
- 1971** Gründung der Forschungs- und Entwicklungsabteilung
- 1985** Christof und Emma Stoll (kinderlos) gründen die gemeinnützige Stoll Vita Stiftung, der sie ihr Vermögen übertragen, darunter auch die Mehrheit am Familienunternehmen
- 1995** Sedus Stoll wird eine Aktiengesellschaft, Öko-Audit nach EU-Norm als erster Möbelhersteller in Deutschland
- 1996** Erstes elektromotorisch höhen- und neigungsverstellbares Schreibtischsystem
- 1999** Mehrheitsbeteiligung am Büromöbelhersteller Klöber GmbH in Owingen
- 2002** Zusammenschluss mit der Gesika Büromöbelwerk GmbH, heute Sedus Systems GmbH
- 2011** Fertigstellung des Innovations- und Entwicklungszentrums in Dogern
- 2018** Verlegung des Firmensitzes nach Dogern
- 2019** Gründung der Tochter in Dubai, Einweihung des Sedus Smart Office in Dogern
- 2021** Start des Erweiterungsbaus im Werk Geseke

Quelle: Sedus Stoll AG

KURZ NOTIERT

Jubiläumsprojekt für die **Glatthaar Keller GmbH & Co KG** aus Schramberg: Der Fertiggell-erbauer hat sein 70.000. Objekt aufgestellt. Dies teilte das Unternehmen im Mai mit. Der Keller gehört zu einem Neubau in Trier-Saarburg, den zwei Generationen einer Familie beziehen werden, und hat eine Fläche von 147 Quadratmeter. Das Unternehmen wurde 1980 von Joachim Glatthaar gegründet, ist nach eigenen Angaben europäischer Marktführer im Fertiggellerbau und beschäftigt mehr als 500 Mitarbeiter. Hauptsitz ist in Schramberg, dazu kommen Niederlassungen in Deutschland, England und der Schweiz.

Die **Flowers-Software GmbH** aus Müllheim hat zwei neue Investoren gewonnen. Jürgen Holz, geschäftsführender Gesellschafter der Holz Automation GmbH in Backnang, hat sich ebenso an dem Unternehmen beteiligt wie Titus Lindl, Geschäftsführer der Wegvisor Business Angels aus dem sächsischen Neukirchen. Dies teilte die Flowers-Software GmbH mit. Daniel Vöckler und Andreas Martin, die das Start-up im Sommer 2019 gemeinsam mit der Mandat Managementberatung GmbH aus Dortmund gegründet hatten, berichten zudem von einem kontinuierlichen Wachstum ihrer Geschäfte. Sie unterstützen Unternehmen dabei, mithilfe ihrer Softwarelösung Flowers die Rechnungsfreigabe sowie weitere wiederkehrende Abläufe zu digitalisieren, automatisieren und optimieren.

Beim German Innovation Award waren mehrere Unternehmen aus der Region erfolgreich: Die **Fruitcore Robotics GmbH** aus Konstanz wurde für ihr Robotersystem Horst ausgezeichnet, die **Hansgrohe SE** aus Schiltach für ihre „Premium-Hundredusche“ und die **Bürstner GmbH** aus Kehl für das Gesamtkonzept des integrierten Wohnmobils Elegance (Bild). Der Wettbewerb wurde vom Rat für Formgebung ausgelobt, der 1953 auf Initiative des Deutschen Bundestages gegründet und von der deutschen Industrie gestiftet worden war.



Spediteur Harry Schottstedt neben dem neuen E-Umzugswagen.

Zenith Umzüge Elektro-Lkw am Start

FREIBURG. Elektrisch fahren können mittlerweile viele, elektrisch umziehen bundesweit erst einer, wie Harry Schottstedt feststellt. Der Freiburger Spediteur hat Nägel mit Köpfen gemacht und in Eigenregie einen rein elektrisch betriebenen Umzugstransporter fertigen lassen. Für ein Investment von mehreren Zehntausend Euro erhielt ein sogenannter Streetscooter, der Elektrotransporter der Deutschen Post, von einem Fahrzeugbauer hinten einen neuen Aufbau. Der Elektro-Lkw fasst 20 Kubikmeter Umzugsgut – etwa halb so viel, wie in einen großen Wagen passt – und ist gedacht für Umzüge in einem Radius von 50 Kilometern um Freiburg.

„Wir sind aktuell in der Testphase“, erklärt Schottstedt, Inhaber der von ihm 1993 gegründeten Zenith GmbH. „Wenn der Wagen gut gebucht wird, lassen wir noch weitere bauen.“ Auch an größeren rein elektrisch betriebenen Umzugstransportern hat der Unternehmer, der aktuell 19 Mitarbeiter beschäftigt, Interesse. „Bis Zehn- und Zwölf-tonner mit Elektroantrieb wirklich marktreif sind, wird es wohl noch zwei, drei Jahre dauern, aber dann sind wir in jedem Fall dabei“, sagt der gebürtige Berliner, der bereits seit einigen Jahren seinen Betrieb konsequent nach Umweltgesichtspunkten umrüstet. Die Disponenten sind schon seit 2020 in Elektrofahrzeugen unterwegs, welche mit regionalem Ökostrom betankt werden. Bald sollen weitere Ladesäulen im Straßenraum auch für die öffentliche Mitnutzung folgen – und nun eben der rein elektrisch betriebene Umzugstransporter. **uh**

Koehler Renewable Energy Zwei Kooperationen

OBBERKIRCH. Koehler Energy Renewable übernimmt 60 Prozent der Zollikofer-Gruppe. Grund dafür ist laut Pressemitteilung der Koehler Holding SE & Co. KG die Rohstoffversorgung für Biomasse-Kraftwerke. Mit dem Joint Venture wächst die Koehler Energy Group auf über 100 Millionen Euro Jahresumsatz und knapp 300 Mitarbeiter. In einem weiteren Kooperationsprojekt mit Vento Ludens Ltd. nimmt Koehler Renewable Energy vier von insgesamt sechs geplanten Laufwasserkraftwerken in Schottland in Betrieb. Zwei wurden 2017 fertiggestellt. Durch bereits umgesetzte Projekte im Wert von mehreren hundert Millionen Euro erzeugt Koehler laut eigenen Angaben jährlich über 320.000 Megawattstunden (MWh) Strom, über 545.000 MWh Wärme und über 780.000 Tonnen Dampf (Stand November 2020). **ak**

Blumen Bär hat einen neuen Firmensitz Platz für Pflanzgut, Maschinen und Büros

BAD KROZINGEN. Die Blumen Bär GmbH hat einen neuen Firmensitz bezogen und dafür in Bad Krozingen ein altes Hofgut saniert. Rund vier Millionen Euro investierte der Spezialist für Blumenfelder in Erwerb und Sanierung des denkmalgeschützten Anwesens mit einer Gesamtfläche von mehr als 5.600 Quadratmetern. Während der rund zweijährigen Bauzeit wurde das bisherige Wohn- zum Bürogebäude umfunktioniert und saniert. Auf 300 Quadratmetern entstanden Arbeitsplätze für die acht Mitarbeiter. Die 600 Quadratmeter große ehemalige Scheune wird nun hauptsächlich als Lager für die landwirtschaftlichen Maschinen, Geräte und Fahrzeuge sowie für Zubehör und Werbemittel genutzt. Zudem sind hier eine Werkstatt und ein großes Kühlhaus entstanden, in dem die Blumenzwiebeln für die optimale Blütezeit temperiert werden können. Im hinteren Teil der Scheune gibt es Wohn- und Sozialräume für die landwirtschaftlichen Mitarbeiter und Saisonkräfte. In den einstigen Stallungen lagert jetzt das Saatgut in einer Klimakammer. Zudem stehen drei große Gewölbekeller als Ausweichlager zur Verfügung. Blumen Bär bietet Dienstleistungen rund um Blumenfelder zum Selbstschneiden an. Das Unternehmen versorgt mehr als 600 Kunden in ganz Deutschland



Dieses denkmalgeschützte Hofgut in Bad Krozingen hat Blumen Bär saniert und zum Firmensitz umgebaut.

sowie elf anderen europäischen Ländern mit Pflanzgut und Fachwissen. Zur Firmengruppe gehören auch der Onlineshop Saatwerk, der Blumenzwiebeln und Saatgut an Privat- und Kleinkunden vertreibt, sowie der Landwirtschaftsbetrieb, der selbst die etwa 40 Blumenfelder um Freiburg und den Kaiserstuhl herum sowie am Bodensee bewirtschaftet. Rund um die sanierten Gebäude sind Versuchsfelder entstanden, wo Blumen Bär Blumenzwiebeln und Saatgut testet und weiterentwickelt. Der Umbau sei noch nicht ganz abgeschlossen, berichtet Nicole Oberfell, die das Unternehmen gemeinsam mit ihrem Lebensgefährten Dieter Bär leitet. Im Außenbereich stehen noch einige Verschönerungen an. **ine**

Lanner Anlagenbau

Größte Zentrifuge ausgeliefert

KIPPENHEIM. Mit ihren gut zehn Quadratmetern Grundfläche und zwei Metern Höhe ist sie ein ziemlich dicker Brummer. Und ihr Durchsatz von 20 Kubikmetern pro Stunde macht sie zur aktuell weltweit leistungsstärksten ihrer Art, sagt Tobias Lanner mit Blick auf das Ergebnis seiner eigenen Recherchen. Lanner ist geschäftsführender Gesellschafter der Lanner Anlagenbau GmbH in Kippenheim im Ortenaukreis, und die zehn Tonnen schwere Maschine ist eine Schubbodenzentrifuge. Sie kann zum Beispiel große Mengen von Metall- und Kunststoffspänen trocknen und ging im Mai mit einem Auftragsvolumen von etwa einer halben Million Euro an ein Recyclingunternehmen nach Norditalien. Dort soll sie Aluminiumspäne vor dem Einschmelzen per Zentrifugalkraft ausreichend trocknen. „Das spart die thermische Trocknung und damit Energie und liefert sauberere Rohstoffe“, erklärt Lanner.

Der studierte Mechatroniker führt das vom Vater 1987 gegründete Familienunternehmen seit sechs Jahren und beschäftigt zurzeit rund 35 Mitarbeiter. Lanner Anlagenbau ist spezialisiert auf Zentrifugen, Spänebrecher und Brikettierpressen sowie die begleitenden Förderanlagen und stellt auf 3.000

Quadratmetern Fertigungsfläche gut 80 Prozent der Maschinen aus Roh- und Halbzeugnissen selbst her, wie Lanner sagt. Der Betrieb liefert weltweit an Unternehmen zum Beispiel aus Automotive, Medizintechnik oder Luft- und Raumfahrt. „Für den neuen Maschinentyp sehen wir strategisch ganz neue Märkte, etwa in der Umwelttechnik, für Müllentsorger und -verwerter.“

2019 war mit einem Umsatz von 5,5 Millionen Euro das erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte. Nach einem schwächeren, aber immer noch positiven Jahr 2020 – „Recycling hat immer Konjunktur“, meint Lanner – ist das Auftragsbuch mittlerweile wieder prall gefüllt, „weil viele Unternehmen gerade in der Krise Muße und Druck hatten, über ihre Prozesse nachzudenken und geldsparende Investitionen anzustoßen.“ **uh**



Die neue großvolumige Schubbodenzentrifuge von Lanner Anlagenbau.

KURZ NOTIERT

Das Medizintechnik-Unternehmen **Intuitive Surgical** hat eine Fläche von 30.000 Quadratmetern im Freiburger Industriegebiet Nord gekauft. Auf dem ehemaligen Cerdia-Gelände, das die Freiburg Nördlicher Breisgau WirtschaftsimmobiliengmbH & Co. KG erworben hatte und nun veräußert hat, soll laut Dirk Barten, Geschäftsführer von Intuitive Deutschland, die neue Europazentrale des US-Konzerns entstehen. Dieser ist laut eigener Aussage weltweiter Technologieführer und Pionier der roboterassistierten minimalinvasiven Chirurgie. Am Freiburger Flugplatz betreibt das Unternehmen bereits seit 2019 seinen Vertriebsstützpunkt für Mittel- und Osteuropa sowie ein Schulungszentrum. Außerdem unterhält Intuitive Surgical in Emmendingen einen Produktionsstandort, die Intuitive Surgical Optics GmbH. Sie ist aus einem Geschäftsbereich der Denzlinger Firma Schölly entstanden, den Intuitive 2019 gekauft hatte. Der neue Campus in Freiburg soll ab 2022 gebaut werden, 60 Millionen Euro werden investiert.

Der Offenburger Unternehmer Rainer Groß berichtet von einer sehr guten Entwicklung seiner jüngsten Firma: Die **Elektro Mobile Deutschland GmbH**, die er vor zwei Jahren zusammen mit seinem Bruder Peter Groß gegründet hat, wachse stark und profitiere von dem Boom der E-Bikes und E-Scooter vor allem seit Beginn der Coronapandemie. So ist die Mitarbeiterzahl seit der Gründung von vier auf nun fünfzehn gestiegen. Die Elektro Mobile Deutschland GmbH vertreibt über eine Onlineplattform verschiedene Elektrofahrzeuge wie E-Scooter, E-Cargobikes und E-Bikes. Darunter sind auch Jeep-E-Bikes, die das Unternehmen als „exklusiver Vertragspartner für Deutschland, Österreich und die Schweiz vertreibt“, wie Groß betont. Er freut sich daher darüber, dass das Faltrad „Jeep Fold FAT E-Bike FR 7020“ (Bild) im Frühjahr vom Focus E-Bike-Magazin mit einem Design & Innovation-Award ausgezeichnet wurde. Bereits seit dem Jahr 2001 betreibt Rainer Groß die „**tema GmbH & Co. KG**“, die unter der Domain „handyservice.de“ Mobilfunkprodukte samt Verträgen online vertreibt und nach eigenen Angaben der größte Mobilfunkversand Deutschlands ist. Rund 100 Mitarbeiter sind beschäftigt.



Ernte der Mitgliedsbetriebe der Genossenschaft Reichenau-Gemüse.



Herausforderndes Jahr für Reichenau-Gemüse Mehr Direktverkauf

REICHENAU. Die Erzeugergenossenschaft Reichenau-Gemüse blickt auf ein „herausforderndes Gemüsejahr 2020“, wie es in der Pressemitteilung des Unternehmens heißt. Als Beispiele nennt Vorstand Johannes Bliestle Umsatzeinbrüche im Bereich der Gastronomie und den Einreisestopp für Erntehelfer aus dem EU-Ausland kurz vor Start der Frischgemüsesaison 2020. Dagegen konnte der Umsatz im Einzelhandel und auf Wochenmärkten gesteigert werden. „Verbraucher entdecken in der Krise Gemüse in Bioqualität neu für sich, nachhaltig erzeugtes regionales Frischgemüse erfährt neue Wertschätzung“, sagt Bliestle. Dies führt dazu, dass die Genossenschaft ihren Bioanteil von 40 Prozent im vergangenen auf 50 Prozent in diesem Jahr erhöhen will. Ihr gesamter Warenumsatz stieg 2020 um 2,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und erreichte ein Volumen von 28,5 Millionen Euro. Rund die Hälfte des wertmäßigen Umsatzes stammt aus den Gärtnersiedlungen in Singen/Beuren, Aach und Mühlingen. Zur Genossenschaft Reichenau-Gemüse gehören insgesamt 60 Mitgliedsbetriebe. sum

RVF kann Verluste dank Rettungsschirm ausgleichen Viel weniger Fahrgäste

FREIBURG. Einbrüche der Fahrgastzahlen im öffentlichen Nahverkehr „in bisher ungekanntem Ausmaß“ verzeichnete der Regio-Verkehrsverbund Freiburg (RVF) ab März vergangenen Jahres. Das geht aus dem Geschäftsbericht des Unternehmens für 2020 hervor. Im ganzen Jahr ging die Fahrgastzahl um 41 Prozent zurück. Die Zahl der Fahrten betrug damit nur noch 73 Millionen. Die Fahrgelderlöse sanken im Vergleich zum Vorjahr um 19 Prozent auf rund 78 Millionen Euro. Dazu kamen Zuschüsse des Landes Baden-Württemberg sowie des Zweckverbands Regio-Nahverkehr Freiburg in Höhe von rund neun Millionen Euro. Insgesamt verteilte der RVF knapp 88 Millionen Euro an die beteiligten Verkehrsunternehmen. Das sind 17 Prozent weniger als im Vorjahr. Allerdings konnte das Defizit zu den Vorjahreseinnahmen „zu einem großen Teil durch den Rettungsschirm von Bund und Land aufgefangen, so dass die Unternehmen ihr gewohntes Fahrplanangebot im Jahr 2020 aufrechterhalten konnten“, wie es in der Pressemitteilung des RVF von Ende Mai heißt. Nicht nur wirtschaftlich gesehen war 2020 für den RVF herausfordernd: Die Fahrpläne mussten immer wieder an geänderte Schul- oder Schichtzeiten angepasst und umfangreiche Hygiene- sowie Schutzmaßnahmen eingeführt werden. Weiter verfolgt worden sei die Digitalisierungsstrategie – der kontaktlose Ticketkauf per Smartphone habe pandemiebedingt geboombt. sum

Immo Consult plant seit 25 Jahren Sozialimmobilien „Es braucht Altruismus“

FREIBURG. Die Waldorfschule im Freiburger Rieselfeld war 1996 das erste Projekt, es folgten viele weitere Schulgebäude, Kitas, Seniorenwohnungen und Theater. Die Immo Consult Freiburg GmbH ist auf Sozialimmobilien in privater Trägerschaft spezialisiert. „Wir sind Bauherren auf Zeit“, sagt Firmenchef Wilfried Rahe. „Wir helfen beim Bauen – von der Konzeption bis zur Schlussabrechnung.“ Der Grund für die Gründung vor 25 Jahren war, dass eine Stiftung, die den Waldorf-Bau bezuschusste, eine professionelle Umsetzung zur Bedingung machte. Rahe, Diplom-Kaufmann und ehemaliger Geschäftsführer einer bundesweit tätigen Siedlungsgesellschaft, hatte viel Erfahrung im Bauträrgeschäft, vor allem im gemeinnützigen Bereich. Deshalb bat ihn der damalige Freiburger Baubürgermeister, das Projekt zu betreuen.

Rahe kennt die Vergaberichtlinien aller Bundesländer. Und er kennt seine Kunden, vor allem private Bildungsträger. Das sind meist Vereine, die sich selbst organisieren und mit ihrem operativen Geschäft mehr als ausgelastet sind. Eine Expansion samt der komplexen Planung eines Neubaus überfordert sie. „Wir sorgen zunächst dafür, dass die Bauherrschaft weiß, was sie will. Dann helfen wir, ein Grundstück zu finden und kümmern uns schließlich um die Finanzierung“, erläutert Rahe. Es sei ein Spagat, zugleich das optimale Schulinteresse und das Optimum an Finanzierungszuschüssen zu erreichen. Auf diesem Gebiet ist Immo Consult mittlerweile absoluter Spezialist. Das Unternehmen realisiert jährlich 14 bis 15 Projekte, wobei jedes von der Planung bis zum Nachlauf durchschnittlich etwa drei Jahre dauert. Immo Consult beschäftigt elf Mitarbeiter in Freiburg und zwei an seinem Kölner Standort. Rahe weiß von nur



Wilfried Rahe vor der Freien Waldorfschule im Freiburger Stadtteil St. Georgen, deren Bau seine Firma Immo Consult 2009 begleitet hat.

einem ähnlichen Unternehmen in Berlin. Denn das große Geschäft mache man in diesem Segment nicht. Immo Consult habe keine Expansionspläne, man sei mit einer schwarzen Null zufrieden. „Es braucht Altruismus“, sagt Rahe. Das ist ein Grund, warum der heute 78-Jährige nach wie vor aktiv ist. „Ich bin der Gesellschaft etwas schuldig“, sagt er. Um einen Nachfolger ist ihm dennoch nicht bange. „Der wird kommen.“ **kat**

Stulz Touristik ist auf Bustouristik spezialisiert Im Jubiläumsjahr noch ausgebremst

HORNBERG. Erlaubt wären sie jetzt zwar wieder, aber es gibt kaum Nachfrage. Busreisen, der Schwerpunkt von Stulz Touristik, kommen bislang nicht so recht in Fahrt. „Das ist ein Gruppenerlebnis“, sagt Fritz Stulz. „Das wird durch die Pandemie sehr gebremst.“ Zumal sein Unternehmen auf Gäste aus aller Welt spezialisiert ist. Es bietet vor allem sogenannte „Incoming“-Touren als Dienstleistung für Unternehmen an. Stulz fährt internationale Geschäftspartner von Firmen durch den Schwarzwald, und er bietet Betriebs- oder Vereinsausflüge an. Aber auch dieses Geschäft läuft noch nicht wieder. „Viele unserer Kunden hatten ja kaum Einnahmen“, so Stulz, für den das gleiche gilt. Er überbrückte das zurückliegende Jahr mit staatlicher Unterstützung und lobt speziell die baden-württembergische Bushilfe. Von zwei Mitarbeitern auf Minijobbasis musste er sich allerdings trennen.

Ausgerechnet im Jubiläumsjahr wird der Hornberger Unternehmer also ausgebremst.



Mit Bus und Jubiläumsurkunde: Fritz Stulz.

Seine Firma feiert dieses Jahr ihr 25-jähriges Bestehen. 1996 machte sich der gelernte Reiseverkehrskaufmann selbstständig – zunächst mit einem Mietwagenbetrieb und einem Kurierdienst. Bald kamen noch ein Ladengeschäft mit Quelle- und Postagentur hinzu, später konzentrierte Stulz sich auf Reiseverkehr sowie Omnibustouren und baute die Dienstleistungen für Firmen mit internationalen Geschäftskunden auf und aus. 2015 investierte er fast eine Viertelmillion Euro in einen großen Reisebus, zudem hat er zwei Achtsitzer. Daneben bietet der leidenschaftliche Biker Motorradtouren an. Allein: Auch hier fehlt derzeit die Nachfrage. Immerhin die Schülerlinie wird wieder genutzt und bietet Stulz eine willkommene Abwechslung. Er bleibt optimistisch, dass er seinen „tollen Job“ weiter betreiben und auch in den anderen Segmenten wieder Umsatz machen wird. Aber das Geschäft werde nicht so schnell starten, wie es zu Beginn der Pandemie eingebrochen war. **kat**

KURZ NOTIERT

Die **Schreiber Kunststofftechnik GmbH & Co. KG** aus Steinach feiert ihr 20-jähriges Bestehen. Das von Jörg Schreiber 2001 in Hofstetten gegründete Unternehmen Kunststofftechnik Schreiber fusionierte 2011 mit dem von Peter Schreiber 1973 gegründeten Konstruktionsbüro Schreiber. Seither reicht das Portfolio von der Artikeloptimierung über die Konstruktion von Spritzgusswerkzeugen bis hin zur Bemusterung und Serienproduktion in der Ein- und Mehrkomponentenspritzgusstechnik für Kunden quer durch alle Branchen, auch international. 2018 siedelte Schreiber nach Steinach in die neue 5.000 Quadratmeter große Produktionsstätte um. Rund fünf Millionen Euro investierte das 30 Mitarbeiter zählende Unternehmen in den Neubau, bei dem nach eigenen Angaben auf eine zukunftsfähige ökologische Ausrichtung gesetzt wurde. Unter anderem sind eine Photovoltaikanlage sowie eine Abwärmeheizung installiert. Durch ein effektives Recyclingkonzept würden die Produktionsabfälle deutlich reduziert. Schreiber verzeichnete 2020 auch coronabedingt ein schwächeres Geschäft bei einem Umsatz von circa 4,4 Millionen Euro, geht aber davon aus, dies bis 2022 wieder auszugleichen.

Das Energieunternehmen **E.Optimum AG** kooperiert mit der Software-as-a-Service-Plattform (SaaS) **Powercloud GmbH**, beide mit Sitz in Offenburg. Die Plattform ermöglicht automatisierte Prozesse in Vertrieb, Abwicklung und Abrechnung. Mithilfe dieser Abrechnungs- und Rechnungsprüfungsprozesse will das Energieunternehmen zusätzlich zu den derzeit 40.000 Unternehmens- nun auch Privatkunden gewinnen. Neben Strom- und Erdgasversorgung sowie digitalen Stromzählern, Messstellenbetrieb und Beratung bietet E.Optimum auch Ladestationen für E-Autos und E-Bikes, Direktvermarktung für Strom aus EEG-Anlagen (EEG: Erneuerbare Energien Gesetz), Photovoltaiklösungen und Batteriespeicher an. Powercloud hat über 200 Kunden, für die sie rund acht Millionen Vertragsverhältnisse mit circa sechs Milliarden Euro Umsatz verwaltet.

In der Juni-Ausgabe ist uns leider ein Fehler unterlaufen: Der Gründer und Inhaber der Emmendinger **Onlinefabrik**, die jüngst ihren 20. Geburtstag feierte, heißt natürlich **Patrick Werner** und nicht, wie von uns fälschlicherweise behauptet, Patrick Kiefer. Wir bitten, den Fehler zu entschuldigen.

i

Bilder aus der Firmengeschichte und eine Chronologie gibt es unter www.wirtschaft-im-suedwesten.de/2021/07/01/optimismus-zum-jubilaeum/



**Chiron ist 100 Jahre alt und wieder voll ausgelastet
Optimismus zum Jubiläum**

TUTTLINGEN. „Wir haben die Krise hinter uns gelassen, die Neuausrichtung nahezu abgeschlossen und sind bereit für die nächsten 100 Jahre.“ Das sagte Carsten Liske, Vorsitzender geschäftsführender Direktor (CEO) der Chiron Group, Mitte Juni anlässlich der virtuellen Hausmesse „Open House Online“ vor der Presse. Seit März/April seien die Werke in Tuttlingen und Neuhausen ob Eck wieder voll ausgelastet, die Kurzarbeit habe beendet werden können. Liske rechnet damit, Ende 2021 wieder das Niveau von 2019 erreicht zu haben und dann auch bald wieder den Rekordumsatz von 500 Millionen Euro aus dem Jahr 2018. 2020 verbuchte Chiron angesichts der Coronapandemie vor allem im Bereich Automotive deutliche Rückgänge im Vergleich zum Vorjahr, wenn auch geringere als der Branchenschnitt. Zahlen nannte Liske nicht.

Bereits 2019 war der Umsatz von Chiron angesichts der Krise der Automobilindustrie um elf Prozent auf 443 Millionen Euro eingebrochen. Diese Branche zählt neben Maschinenbau, Medizin- und Präzisionstechnik, Luft- und Raumfahrt sowie Werkzeugherstellung zu den wichtigsten Kunden des Spezialisten für CNC-gesteuerte, vertikale Fräs- und Fräs-Dreh-Bearbeitungszentren sowie Turnkey-Fertigungslösungen. Im Rahmen der Neuausrichtung verkaufte Chiron vergangenes Jahr die Scherer Feinbau GmbH in Bayern. Alle anderen deutschen Einheiten der Gruppe, allen voran die Stama Maschinenfabrik GmbH, samt der Marken Chiron, Stama und CMS wurden hingegen in der Chiron Group SE verschmolzen. Mit dem Kauf der Schweizer Mecatis SA kam zudem die Marke Factory5 hinzu. Neuheiten aller Marken präsentierte Claus Eppler, Leiter Forschung und Entwicklung (CTO), vor der Presse. Er schwärmte von deren Präzision und wies auf das breite, auf dem Baukastenprinzip basierende Produktprogramm des Unternehmens hin.

Vor 100 Jahren startete Chiron übrigens als Handwerksbetrieb für chirurgische Instrumente – so, wie es für Tuttlingen damals typisch war. Etwa 30.000 verschiedene Produkte finden sich in einem Katalog der Anfangsjahre. Im Laufe der Zeit probierte das Unternehmen verschiedenes aus – so nach dem Zweiten Weltkrieg auch kurz die Produktion kleiner Automobile. Einen Wendepunkt markiert laut Unternehmenschronik der Einstieg der Düsseldorfer Hoberg & Driesch-Gruppe, die 1957 Gesellschafter wurde: Ab 1958 entwickelte und produzierte Chiron Baueinheiten zum Bohren, Fräsen und Gewindeschneiden, 1961 wurden die ersten Sondermaschinen ausgeliefert, und 1972 entstanden die ersten Bearbeitungszentren. Längst zählt Chiron zu den weltweit führenden Anbietern in diesem Bereich. 2.100 Mitarbeiter sind in der Gruppe beschäftigt, die meisten von ihnen in Tuttlingen und Neuhausen ob Eck. **mae**



Eine Chiron-Mitarbeiterin an einem Bearbeitungszentrum der Baureihe DZ 28, die das Unternehmen im Juni präsentierte.



Aktion zum Start der Marke Ignium und der Präsentation des Eisengussgrills: Ein Mitarbeiter der Fondium Singen GmbH entzündete dafür in der Schmelzerei eine Fackel im flüssigen Eisen. Oben von links: die Fondium-Chefs Matthias Blumentrath, Achim Schneider und Arnd Potthoff.

Eisengießerei Singen wurde unter dem Dach der Fondium-Gruppe neu aufgestellt Seit einem Jahr profitabel

SINGEN. Die Eisengießerei Singen samt ihrer circa 800 Mitarbeiter hat turbulente Zeiten hinter sich: Im Dezember 2018 hatten die ehemaligen leitenden Mitarbeiter Achim Schneider, Arnd Potthoff und Matthias Blumentrath das Unternehmen in Form eines Management-Buy-outs von der Schweizer Georg Fischer AG übernommen und es in ihre dafür gegründete Fondium-Gruppe überführt. Ebenso das Werk im nordrhein-westfälischen Mettmann und die für beide Standorte tätige Servicegesellschaft, die ebenfalls in Mettmann ihren Sitz hat. „Es waren die ältesten, nicht mehr rentablen Werke des Georg-Fischer-Konzerns“, berichtet Achim Schneider. Gemeinsam mit seinen Mitstreitern und den Mitarbeitern hat er sie wieder profitabel gemacht.

Der Zeitpunkt der Übernahme sei im Nachhinein gesehen allerdings sehr ungünstig gewesen, sagt Schneider. Denn kurz danach begann die Automotivkrise, und dann folgte die Coronapandemie. Im Jahr 2019 konnte die Fondium-Gruppe noch wie geplant rund 500 Millionen Euro Umsatz erwirtschaften (die Werke in Singen und Mettmann steuern in der Regel je die Hälfte dazu bei) und damit wie erwartet etwa 50 Millionen Euro weniger als im außergewöhnlich guten Vorjahr. Doch 2020 brach der Umsatz coronabedingt auf 380 Millionen Euro ein. Von Mitte März bis Mitte Juni stand die Produktion fast still, alle großen Kunden hatten ihre sogenannten Abrufaufträge storniert, über 80 Prozent der Mitarbeiter arbeiteten kurz. „Wir waren im zweiten Quartal 2020 in einer existenziellen Krise“, sagt Schneider. Nach der Übernahme waren mit der IG Metall und dem Betriebsrat ein Sondertarifvertrag ausgehandelt und ein Stellenabbau im dreistelligen Bereich auf nun rund 800 in die Wege geleitet worden. Wegen dieser Maßnahmen sowie wegen der Refinanzierung des Unternehmens, der Automatisierung der Produktion und der Optimierung der Logistik seit 2019 habe es bestehen können, so Schneider. Und wegen der vielen Aufträge, mit denen Fondium seit

Mitte vergangenen Jahres geradezu überhäuft wird. „Seit Juli 2020 sind wir profitabel“, berichtet Schneider. Er macht auch den neuen Pioniergeist im Unternehmen dafür verantwortlich, die agile Kultur, die von rund 50 Mitarbeitern entwickelt worden sei.

Das Geschäft der Fondium Singen GmbH ist hingegen im Großen und Ganzen dasselbe wie vor der Übernahme: Das Werk produziert aus sogenanntem duktilem Eisenguss Teile beispielsweise für das Fahrwerk, für Bremsen und Lenker vor allem von Lkw, aber auch von Pkw. Allesamt Teile, die besonders sicher und daher sehr fest sein müssen. Dafür wird zu Quaders gepresster Stahlschrott per Lkw oder Bahn in die Gießerei nach Singen gebracht, eingeschmolzen, in speziellen Sandformanlagen neu gegossen, gehärtet und anschließend weiterverarbeitet. Die Fondium-Gruppe ist laut Schneider europäischer Marktführer in ihrem Segment und hat einen Marktanteil von 15 bis 20 Prozent. Zu den größten Kunden gehören Automobilproduzenten wie VW samt Scania, MAN und Audi, Daimler, DAF, BMW, Volvo, aber auch Automobilzulieferer wie ZF und Knorr Bremsen. Für diese werden die neuen Teile nicht nur gefertigt, sondern auch entwickelt.

Das Ziel von Schneider und seinen Mitgesellschaftern ist es, sich breiter aufzustellen. Dafür versuchen sie zurzeit, ihre Produkte auch in Non-Automotive-Märkten zu vertreiben, beispielsweise für Land- und Forstmaschinen, aber auch für die Möbelindustrie. Zudem bringen sie seit diesem Frühjahr unter der Marke Ignium Produkte für Endverbraucher auf den Markt. Das erste ist ein Eisengussgrill, der bereits zwei Designpreise gewonnen hat und unter dem Namen Taran vermarktet wird. Weitere Produkte sollen laut Schneider folgen. Sein Ziel ist es, bis in vier oder fünf Jahren 15 bis 20 Millionen Euro Umsatz mit der Consumersparte zu machen. Davor soll noch die Feier zum 125. Jubiläum der Eisengießerei Singen nachgeholt werden, die vergangenes Jahr wegen der Coronapandemie verschoben werden musste. **mae**

Bilder: Fondium Group GmbH



Vollautomatisierte Fertigung bei Weberhaus: Ein Roboterarm legt Hölzer für Wände in Position. Ab Sommer unterstützen weitere Roboter bei den nächsten Schritten der Hausfertigung.

Weberhaus bilanziert starkes Jahr

Großinvestition in Robotik

RHEINAU-LINX. Wenn sich beim Fertighaushersteller Weberhaus in diesem Sommer die Tore für die Betriebsferien schließen, wird es hinter den Kulissen dennoch hoch hergehen. Denn dann wird der zweite Abschnitt der neuen hochautomatisierten Fertigungsstraße installiert. Der erste Teil der sogenannten „smartPrefab“ der schwäbischen Firma Weinmann war schon im Frühjahr in der Weberhaus-Zentrale in der Ortenau in Betrieb genommen worden. Nach den Ferien setzt dann nicht mehr nur ein Roboterarm schwere Holzbalken etwa für eine Hauswand vollautomatisch zusammen. Weitere Roboter werden zugeschnittene Spanplatten in Eigenregie aufnehmen, vermessen, auf dem jeweiligen Riegelwerk ablegen und befestigen.

Die insgesamt vierteilige Anlage ermöglicht dem Fertighausbauer eine stark automatisierte Produktion von Hauselementen mittels durchgängiger Robotik. Dies solle nicht nur die Mitarbeiter körperlich entlasten, sagt Gerd Manßhardt, technischer Geschäftsführer bei Weberhaus, sondern auch die einmal per CAD erzeugten Daten möglichst effizient nutzen. „Vom ersten Handgriff bis zur Fertigstellung werden die Daten durchgängig verwendet. Das reduziert Fehlerquellen und sichert uns Flexibilität bei gleichzeitig höchster Präzision.“

Am Ende wird der Fertighausbauer zehn Millionen Euro in die neue robotergestützte Produktion investiert haben – inklusive Hallenerweiterung um 2.000 Quadratmeter auf nun rund 27.000. Das erklärt Stephan Jäger, kaufmännischer Geschäftsführer bei Weberhaus, auf der virtuellen Bilanzpressekonferenz Ende Mai.

Nach dem 2019 schon vertriebsstärksten Jahr der Firmengeschichte konnte der Fertighaushersteller zu seinem 60-jährigen Bestehen noch einmal zulegen: Der Umsatz stieg 2020 um 4,1 Prozent auf 280 Millionen Euro (bereinigt um außerordentliche Effekte durch

die geminderte Umsatzsteuer im zweiten Halbjahr). Das Unternehmen stellte über 700 Gebäude fertig – vornehmlich Ein- und Zweifamilienhäuser, aber auch Objekt- und Gewerbebauten. Objektbauten, sprich Mehrfamilienhäuser, machten 6,3 Prozent des Umsatzes aus – ein Segment, so Jäger, das man künftig weiter ausbauen wolle, auch wenn Einfamilienhäuser das Kerngeschäft blieben. Mit gut 90 Prozent verkauft Weberhaus vornehmlich in Deutschland, gefolgt von der Schweiz. Rund 10,4 Millionen Euro hat Weberhaus 2020 investiert, neben der Automation unter anderem auch in eine Ausstellungsvilla für anspruchsvolle Bauherren. Das Familienunternehmen profitiert aktuell vom Cocooning-Trend – dem Rückzug ins häusliche Privatleben – auch infolge der Coronapandemie und der Lockdowns. Im Juni wurde das 38.000. Haus in der Firmengeschichte übergeben. Die Auftragsbücher für das aktuelle Jahr seien gut gefüllt, stellt Heidi Weber-Mühleck, geschäftsführende Gesellschafterin von Weberhaus, auf der Bilanzpressekonferenz fest. „Wir rechnen für 2021 mit einer weiteren Umsatzsteigerung, sofern uns keine Materialengpässe ausbremsen.“

Die Erträge könnten 2021 leicht schlechter ausfallen, weil die Rohstoffpreise, insbesondere beim Holz, aber auch bei Dämmmaterial, wegen der starken Baukonjunktur in den USA seit Jahresbeginn massiv zugelegt haben. Erst für das Jahresende rechnen Stephan Jäger, zufolge Experten für den Holzmarkt mit einer Entspannung, allerdings auf hohem Niveau. Der Gefahr von Lieferengpässen habe man bei den Hauptlieferanten durch langjährige Partnerschaften abgesichert.

Aktuell beschäftigt Weberhaus 1.280 Mitarbeiter, darunter 75 Auszubildende. 1.006 Mitarbeiter sind im Stammwerk in Rheinau-Linx eingesetzt, die übrigen im Werk in Wenden-Hünsborn im Sauerland. **uh**

Oberkircher Winzer mit leichtem Umsatzrückgang 2019/2020

„Herausfordernd, aber hochzufrieden“

OBERKIRCH. Die Genossenschaft Oberkircher Winzer ist mit dem für sie „herausfordernden Geschäftsjahr 2019/2020 im Würdegriff der Pandemie“ laut Vorstand Markus Ell „hochzufrieden“. Der Absatz stieg zwar um zehn Prozent, der Umsatz ging indes um 3,2 Prozent auf rund 17,8 Millionen Euro zurück. Vor allem die Geschäfte mit Gastronomie und Fachhandel sind eingebrochen - hier sank der Umsatz um rund 1,2 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Dagegen legte

der Umsatz mit dem Lebensmittelhandel um rund 600.000 Euro zu, und auch im Direktbeziehungsweise Onlineversand verbuchten die Oberkircher Winzer Zuwächse.

Wie Markus Ell berichtete, konnte das Umsatzminus „durch den enormen Rückgang der Kosten vollständig kompensiert werden“. Die Fusion der Oberkircher Winzer eG und des Winzerkellers Hex vom Dasenstein zum 1. Juli 2018 habe sich schon deutlich bemerkbar gemacht. **mae**

Indikon: Neue GmbH und neue Räume

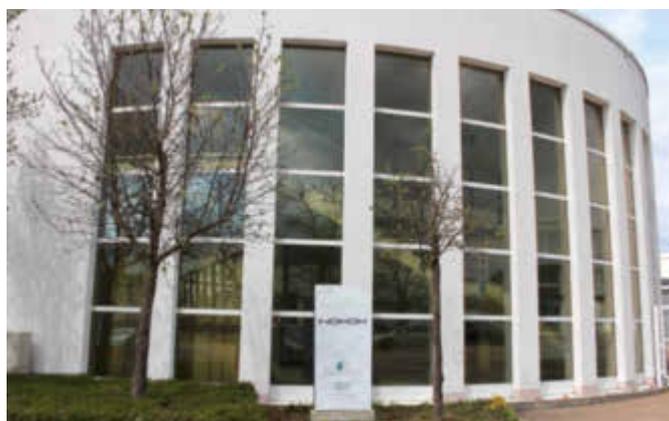
Wachsendes Softwaregeschäft

LAHR. Administrationsfrei: Das ist die entscheidende Eigenschaft der Software Indikon, die Andreas Matheis vor vier Jahren für Schulen in der Region konzipiert hat. Damit die Nutzer sich nicht um die IT kümmern müssen, sorgen die Softwareexperten im Hintergrund dafür, dass alles läuft und dass niemand eingreifen kann – weder Lehrer noch Schüler. „Das funktioniert wirklich“, betont Indikon-Verkaufsleiter Thomas Urbschat. Deshalb hat sich die Software sehr erfolgreich entwickelt und ist ihrer Mutterfirma, der Heitz EDV Beratung in Kippenheim, bei der sowohl Matheis als auch Urbschat arbeiteten, allmählich über den Kopf gewachsen. „Das Geschäft mit Indikon ist immer größer geworden. Wir agieren mittlerweile bundesweit“, berichtet Urbschat.

So ist schließlich der Entschluss zur Ausgründung entstanden. Und zwar bevor die Coronapandemie das Thema Software in Schulen zusätzlich befeuerte. Doch die Umsetzung brauchte etwas Zeit. Die eigenständige Indikon GmbH ist schließlich zum

1. März dieses Jahres an den Start gegangen. Vier der sechs Heitz-Mitarbeiter zogen mit in die neuen Räume auf dem Grohe-Areal in Lahr. Drei Monate später hat sich die Indikon-Belegschaft schon auf zehn vergrößert, und im Lauf des kommenden Jahres sollen es zwanzig werden. Um die für das geplante Wachstum nötigen Mitarbeiter zu bekommen, will Indikon auch selbst Fachkräfte ausbilden. Im September soll der erste Azubi starten.

„Wir geben richtig Gas“, sagt Urbschat. Rund 100 Schulen bundesweit nutzen mittlerweile Indikon, auch Autohäuser, Restaurants und andere kleine und mittlere Unternehmen sowie Verwaltungen, die sich nicht um ihre IT kümmern können. Parallel laufen Gespräche mit Hardwareherstellern über Kooperationen. Mit der Berliner Firma AVM, die unter anderem die „Fritz!box“ herstellt, plant Indikon beispielsweise eine Technologiepartnerschaft, um speziell Grundschulen, die den größten Nachholbedarf haben, zu digitalisieren. **kat**



Auf dem Grohe-Areal in Lahr hat Indikon eigene Räume bezogen. Hier soll das Softwareunternehmen kräftig wachsen.



Psychische Probleme bei jungen Erwachsenen

Stolperstein Berufseinstieg

Psychische Probleme bei jungen Menschen nehmen zu, nicht nur wegen der Coronapandemie. Gerade am Übergang von der Schule in den Beruf können sie dramatische Auswirkungen auf das Leben der Betroffenen haben. Dem will das Projekt „Supported Employment and Education“ (SEE) des Zentrums für Psychiatrie (ZfP) Reichenau entgegenwirken. Es unterstützt 18- bis 25-Jährige mit oder nach psychischen Krisen, damit sie auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt Fuß fassen.

Michael Müller, der im richtigen Leben natürlich anders heißt, ist 23 Jahre alt und wohnt bei seinen Eltern. Seit seinem Hauptschulabschluss hat er keine beruflichen Schritte getan. Er verbringt die meiste Zeit zu Hause mit Computerspielen. Kontakt zu Gleichaltrigen hat er nicht. Er ist kein Einzelfall. „Es gibt viele Stolpersteine beim Eintritt ins Berufsleben“, weiß Daniel Nischk. Der Psychologe leitet das SEE-Projekt am ZfP Reichenau. Er beobachtet, dass psychische Erkrankungen insbesondere dann auftreten, wenn sich Probleme wie soziale Benachteiligung oder Migrationshintergrund häufen. Wobei sich die Fälle quer durch alle Schichten und Bildungsgruppen verteilen. Die Gründe dafür sieht Nischk etwa in einer zunehmenden Vereinzelung und darin, dass sich junge Leute immer mehr unter Druck fühlen – von den Anforderungen des Arbeitsmarktes und oft schon in der Schule. Sie sind weniger selbstständig, zugleich ist ihnen Autonomie und Entscheidungsfreiheit aber sehr wichtig und kann sie daran hindern, Hilfe überhaupt anzunehmen. Ein Problem gerade bei jungen Männern. Nischk weiß, wie wichtig das Alter zwischen 20 und 30 Jahren, das sogenannte Adulthood, ist. Da passiert viel im Leben. Und eine zentrale Rolle spielt dabei neben der Partnerschaft und der Wohnsituation die Arbeit. Sie hat sogar eine Multiplikatorfunktion, betont Nischk, denn damit wird anderes erst ermöglicht.

„Ein beruflicher Abschluss ist die Chance auf ein selbstbestimmtes Leben“, sagt Susanne Hauk. Die Sozialpädagogin gehört zum vierköpfigen Supported-Employment-Team der ZfP Reichenau und sieht, welche Folgen es haben kann, wenn der Übergang von der Schule in den Beruf holpert: „Manche fallen durch die Maschen des Unterstützungsnetzes.“ Das könne dramatische Folgen haben. Die Arbeitslosenstatistik zeigt, dass die Hälfte der Langzeitarbeitslosen keine abgeschlossene Ausbildung hat. „Die Exklusion, der Umstand, dass man aus dem System fällt, verursacht hohe Kosten. Oft lebenslang“, betont Hauk. Und zwar sowohl für die Betroffenen als auch für die Allgemeinheit. Dagegen mutet das SEE-Budget sehr bescheiden an: Das Projekt, das zunächst zwei Jahre lief und nun für weitere zwei Jahre verlängert wurde, kostet 170.000 Euro pro Jahr und wird je zur Hälfte vom Europäischen Sozialfonds und vom ZfP Reichenau finanziert. Hauk beobachtet, dass vielen jungen Menschen mit psychi-

Bild: mitreasure - iStock

schen Problemen und ihren Familien die langfristigen Auswirkungen nicht bewusst sind. Die Angst vor der Stigmatisierung scheint größer als die vor den Folgen der Erkrankung. Außerdem seien viele Betroffene und ihre Angehörigen mit den Hilfsangeboten überfordert. „Die bräuchten einen Lotsen“, sagt Hauk. Genau das wollen sie und ihre Kollegen für die jungen Menschen im SEE sein.

Aktuell betreuen sie 19 Teilnehmer, die bei ihnen Klienten heißen. Seit vergangenem Jahr ist Michael Müller einer von ihnen. Er hatte eine Psychose erlitten, war deshalb stationär ins ZfP Reichenau und dort zum SEE gekommen. Der Zugang zu dem Projekt ist bewusst niederschwellig, es gibt keine behördlichen Hürden. Was kann SEE für ihn tun? „Sehr viel“, sagt Hauk. Sie sieht sich als „koordinierende Bezugsperson“. Sie bündelt alles, kümmert sich um alle Belange, nimmt die Klienten fast sprichwörtlich an die Hand. Müller hatte zum

»Die Exklusion verursacht hohe Kosten. Oft lebenslang«

Susanne Hauk,
ZfP Reichenau

Beispiel Angst, sich beim Treffen der SEE-Gruppe, seinem ersten Kontakt zu Gleichaltrigen seit Langem, zu blamieren. Denn er hat eine Lese- und Rechtschreibschwäche, und auf dem Boden lagen Zettel und Stifte. Da war es hilfreich, dass Susanne Hauk, die er schon kannte, ihn begleitete.

Die regelmäßigen Treffen, sie heißen beim SEE Seminartage, sind ein wichtiger Teil des Projekts. Ohne Pandemie gehen die jungen Leute dann beispielsweise ins Theater oder segeln. Neben der Erlebnis-

pädagogik steht natürlich der Kontakt zur Arbeitswelt im Fokus. Dafür arbeitet das SEE-Team auch mit der IHK Hochrhein-Bodensee zusammen. Die Klienten besichtigen Unternehmen, machen Bewerbertrainings, besuchen Jobmessen. Zudem sollen sie ihre Schlüsselqualifikationen erweitern. Es gibt Referate zu Themen wie dem Umgang mit Geld, Schnäppchenkauf im Internet oder Einfluss sozialer Medien. Eine wichtige Funktion der Treffen ist die Begegnung der Jugendlichen. „An Seminartagen merkt man, dass man nicht die Einzige ist, die Unterstützung braucht“, hat eine Klientin gesagt. Ein anderer: „Durch die Gruppe fühle ich mich nicht auf mich allein gestellt.“ Um diesen Effekt zu verstärken, will das SEE-Team sogenannte Peers als Genesungsbegleiter miteinbeziehen. Denn gegenüber Gleichaltrigen mit ähnlichen Erfahrungen sind die Betroffenen aufgeschlossener.

Corona hatte auf die Nachfrage nach SEE gar keine so große Auswirkung – die war ohnehin sehr hoch. Allerdings erschwerte die Pandemie die Arbeit des Projekts, berichtet Hauk. Zwar konnten die Coachings in gleicher Frequenz stattfinden, manchmal online oder bei einem Spaziergang. Aber es war schwieriger, Praktikumsplätze für die Klienten oder Termine bei Behörden zu bekommen. Zudem fielen Branchen wie die Gastronomie und anfangs das Gesundheitswesen als Arbeitgeber weg. Und obwohl die jungen Menschen digitale Natives sind, tun sie sich schwer mit der erforderlichen Digitalisierung. „Sie lesen und schreiben zum Beispiel keine E-Mails“, sagt Hauk. „Da sind wir jetzt noch mehr gefragt zu vermitteln.“ Bei Michael Müller hat das wohl geklappt. Er macht derzeit ein Praktikum in einer Schreinerei und hofft auf eine Lehrstelle. Sein Ziel: eine Ausbildung, Geld verdienen und eine eigene Wohnung. **kat**



Supported Employment & Education: Susanne Hauk
☎ 07531 977-8703 ✉ s.hauk@zfp-reichenau.de
Ansprechpartnerin bei der IHK Hochrhein-Bodensee:
Petra Böttcher ☎ 07531 2860-154
✉ petra.boettcher@konstanz.ihk.de

Neustart im Tourismus

» Würden Sie bei sich Urlaub machen? «

Langsam laufen Hotellerie und Gastronomie wieder an. Doch die Pandemie hat die touristischen Spielregeln grundlegend verändert. Ein Gespräch mit Hansjörg Mair, dem Chef der Schwarzwald Tourismus GmbH.

Ausschnitt aus einem Motiv der neuen „Kuck Kuck“-Kampagne der STG, die im Juni gestartet ist. Acht Illustrationen im Retrolook werben für die Tourismusregion Schwarzwald.

Zu Pfingsten konnten die Tourismusbetriebe teils wieder öffnen. Wie lief's?

Hansjörg Mair: Die Coronaauflagen waren je nach Region noch höchst unterschiedlich, aber dort, wo schon gereist werden durfte, ist es gut angelaufen. Die qualitativ hochwertigen Betriebe waren gut ausgelastet. Die Belegungszahlen stimmen mich sehr zuversichtlich für den Sommer – zumindest was den klassischen Ferientourismus angeht.

Wie sehen Sie da die weitere Entwicklung?

Der Freizeitbereich wird sich sehr schnell erholen. Das lassen einige Studien erwarten, und es zeigt sich ja auch schon. Ich denke, dass wir bereits im kommenden Jahr an das Topjahr 2019 anschließen können. Untersuchungen sagen, dass wir 2023 im Leisurbereich schon wieder fünf Prozent über der 2019er-Marke liegen können. Die größere Herausforderung wird der Geschäftstourismus.

Was erwarten Sie rund um Geschäftsreisen?

Für den Businessbereich sehen Studien nachhaltige Verluste voraus, die man nicht mehr aufholt. Das Arbeitsleben hat sich schlicht verändert. Dass man nicht mehr zu jeder Sitzung gereist ist, hat den Unternehmen Milliarden Euro gespart. Deshalb dürften sie das auch beibehalten.

Ich rechne mit künftig rund 20 Prozent weniger Geschäftstourismus. Der Schwarzwald ist mehrheitlich nicht davon abhängig, spielt aber in einigen Städten schon eine Rolle.

Was bedeutet das für Businesshotels und Stadthotellerie?

Hier und da wird es wohl Überkapazitäten an Betten geben. Ich schätze, da ist letztlich die Kreativität der Unternehmer gefragt. Aber der Schwarzwald ist eine sehr starke Marke – und Marken sind die Profiteure der Krise.

Marken ziehen?

Ja, gerade in Krisenzeiten suchen Menschen Halt und Sicherheit. Sie greifen zu Dingen, die ihnen vertraut sind und denen sie vertrauen. Das finden sie in Marken. Und den Black Forest kennt man rund um den Globus.

Apropos weltweit, wann kommen die ausländischen Touristen zurück?

Es wird wohl überall eine zentristische Ausdehnung des Reiseradius geben: Erst reisen alle lokal, dann regional, schließlich bundesweit – und danach traut man sich wieder nach Europa und später in den Rest der Welt. So werden es die anderen Länder wahrscheinlich auch halten. Vorerst profitieren wir also davon, dass viele Deutsche Urlaub im eigenen Land machen wol-

len. Und wenn sich diese dann im nächsten oder übernächsten Jahr wieder zu Fernreisen aufmachen, begrüßen wir im Umkehrschluss wieder die Gäste aus Übersee. Aber in diesem Jahr wird das wohl noch nicht so sein.

Was hat Corona die Tourismusbranche gelehrt?

Dass nicht der Schönste gewinnt, sondern der Schnellste. Man hat sich schnell arrangieren müssen mit den Gegebenheiten. Und viele Betriebe – nicht alle – haben das hervorragend gemacht. Sie haben in der Krise Dinge umgestellt, die sie schon aus Zeitmangel in einer normalen Saison niemals umgestellt hätten. Um sich auch auf die Zeit danach vorzubereiten. Denn das wird nötig sein. Nach der Pandemie ist nicht gleich vor der Pandemie.

Inwiefern hat sich Reisen dauerhaft verändert?

Alles, was man sechs Wochen am Stück macht, daran gewöhnt man sich. Und die Pandemie hat uns ein ganz neues Konsumverhalten antrainiert. Das bleibt also. Massenveranstaltungen wie etwa Kreuzfahrtschiffe werden es künftig schwerer haben. Dagegen boomen Natur und Outdoorsport, sogenannter Resonanztourismus, weiter. Chalets, Trekkingcamps, Tinyhouses oder Urlaub auf dem Bauernhof geht wie geschnitten Brot. Viele Gastgeber haben sich auch schon darauf eingestellt, dass Cocooning wichtiger geworden ist und ihre Wohlfühl- und Rückzugsorte aufgewertet.

Der Tourismus läuft wieder an, aber auch für alle Anbieter?

Da wird man schauen müssen. Ich habe noch nirgends von einer großen Insolvenzwellen in der Hotellerie gehört. Bei der Restauration müssen wir abwarten.

Ich hoffe, dass die große Solidarität, die sich in den Lockdowns gezeigt hat, anhält. Solidarität heißt für mich auch, jetzt wieder essen zu gehen und auch hier Urlaub zu machen. Am besten unterstützt man Hotellerie und Gastronomie als Gast.

Welchen Rat geben Sie den Betrieben für die Zukunft?

Nutzen Sie die Marke, wo Sie können. Der Schwarzwald ist eine Weltmarke. Die zieht. – Und schärfen Sie Ihr Profil: Kennen Sie Ihre Zielgruppe? Passt Ihr Produkt? Im Kern geht es um zwei Fragen: Würden Sie selbst bei sich Urlaub machen wollen? Und lässt sich Ihr Angebot innerhalb von zwei Minuten auf der eigenen Webseite buchen? Um nicht zwangsweise booking.com reich zu machen. **Interview: uh**



HANSJÖRG MAIR

Der gebürtige Südtiroler ist seit 2017 Geschäftsführer der Schwarzwald Tourismus GmbH (STG). Sie wird getragen von zwölf Landkreisen zwischen Karlsruhe und Lörrach und vertritt laut dem Unternehmen die touristischen Belange von 321 Gemeinden, von denen rund 240 touristisch aktiv sind.



IHK-Ansprechpartner für
Tourismusthemen:

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

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
Daniela Hermann
☎ 07721 922-136
✉ hermann@vs.ihk.de

IHK Südlicher Oberrhein
Christina Gehri
☎ 0761 3858-142
✉ christina.gehri@freiburg.ihk.de



Bild: Abobe Stock

Deutsch-Schweizer-Rahmenabkommen gescheitert – die Auswirkungen „Schleichende, langfristige Änderungen“

Das Scheitern des Deutsch-Schweizer Rahmenabkommens Ende Mai führte zu viel Aufregung in der Region – und auch zu Besorgnis in der Wirtschaft. Doch Thomas Conrady, Präsident der IHK Hochrhein-Bodensee und damit der Kammer mit der größten Grenze zur Schweiz, gibt zunächst Entwarnung: „Durch den Abbruch der Verhandlungen ändert sich für unsere Mitgliedsbetriebe, für die die Schweiz ein wichtiger Markt ist, zum Glück erst einmal nichts“, sagt er. „Das Scheitern ist zwar enttäuschend, aber die aktiven bilateralen Verträge I und II bestehen ja grundsätzlich weiter, solange sie nicht gekündigt werden.“

Seit 2018 wurde über das institutionelle Abkommen ‚InstA‘ verhandelt. Das Verhandlungsbestreben bezieht sich dabei ausschließlich auf die fünf bestehenden bilateralen Marktzugangsabkommen – Personenfreizügigkeit, Landverkehr, Luftverkehr, technische Handelshemmnisse/MRA und Landwirtschaft – sowie auf zukünftige Marktzugangsabkommen, beispielsweise im Bereich Strom.

„Die Folgen durch ein Nichtzustandekommen des InstA werden eher schleichend sein und langfristig wirken.

Es ist eine ähnliche Entwicklung wie beim Brexit zu erwarten, die einzelnen Normen (Medizinprodukte, Maschinen, Bauprodukte) werden auseinanderdriften“, so Conrady. Das werde sich mit der Schweiz aktuell am ehesten im Zusammenhang mit Medizinprodukten zeigen. „Hier werden wohl bald die Zulassungskriterien unterschiedlich sein. Es dürfte für einen vergleichsweise kleinen Markt für KMU in der EU zu aufwendig werden, extra eine Schweizer Zulassung mit hohen Kosten zu erwirken“, so Conrady. Das dürfte sich zukünftig auch im Bereich Maschinenbau fortsetzen.

Schweizer Firmen sind allerdings oft sehr spezialisiert, das heißt, ihre Produkte sind weniger oft ersetzbar und auch in einem Hochlohnland produzierbar. Dagegen bieten sich für die Schweiz für viele Produkte auch außerhalb der EU Alternativen zur Beschaffung an. Obwohl die Verhandlungen zwischen der EU und der Schweiz vorerst gescheitert sind, heißt das nicht, dass es so bleiben muss. „Die Wirtschaft plädiert weiter für ein Rahmenabkommen, und die Politik sollte keine Chance verpassen, doch noch eine Einigung zu erzielen“, so Conrady. bö

Manche deutschen Unternehmen, die ihre Produkte in der Schweiz vertreiben wollen, müssen sich langfristig auf Hürden einstellen.



IHK Hochrhein-Bodensee:
Uwe Böhm

☎ 07622 3907-218
✉ uwe.boehm@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg: Jörg Hermle
☎ 07721 922-123

✉ hermle@vs.ihk.de
IHK Südlicher Oberrhein:
Susi Tözel
☎ 0761 3858-122
✉ susi.toelzel@freiburg.ihk.de



Details zum India Desk der IHK Südlicher Oberrhein:
🌐 www.suedlicher-oberrhein.ihk.de (☎ 3512528)

Ansprechpartnerin:
Martina König ☎ 0761 3858123 ✉ martina.koenig@freiburg.ihk.de



Outsourcing

Indien als IT-Mekka für Unternehmen

Das Indien einer der IT-Hotspots der Welt ist, ist nicht neu, doch die Covid-19-Pandemie wirkt wie in vielen anderen Wirtschaftsbereichen auch in Bezug auf IT-Dienstleistungen als Beschleuniger und Wachstumsgenerator. Deshalb richten deutsche Unternehmen einmal mehr ihren Blick auf das südasiatische Land. Schon seit fast 50 Jahren erlebt die indische IT-Branche einen Boom mit dem Outsourcing von Softwareentwicklung an spezialisierte Unternehmen. Konzerne wie Google, Microsoft, SAP und Intel haben in Bangalore ihre F&E-Zentren, SAP unterhält dort den größten Standort außerhalb Deutschlands. Vier von zehn remoten Mitarbeitern weltweit in den Bereichen Softwareentwicklung und -technologie

arbeiten heute schon in Indien. Viele deutsche Unternehmen sehen deshalb derzeit in der Zusammenarbeit mit Indien gute Chancen, ihre eigene IT-Infrastruktur neu aufzustellen und durch hochaktuelle digitale Technologien zukunftsfähig zu werden.

Die IHK Südlicher Oberrhein bietet deshalb gemeinsam mit der Deutsch-Indischen Außenhandelskammer einen „India-Desk“ an. Dort erhalten Unternehmen umfassende Beratung und Unterstützung bei der Suche von Kooperationspartnern – sei es zum Thema IT-Dienstleistungen, aber auch zu allen anderen Auslandsgeschäften. Händler und Investoren können sich darüber intensiv auf diesen – nicht ganz einfachen – Markt vorbereiten lassen. uh/IHK KA

Anhebung von Übungsleiterfreibetrag und Ehrenamtspauschale

Vorteile für IHK-Prüfer und Coronahelfer

Um das ehrenamtliche Engagement in der Bevölkerung zu stärken, wurden mit Wirkung ab dem Veranlagungsjahr 2021 steuerliche Erleichterungen gesetzlich verankert. So hat man die Freibeträge für Ehrenamtler und Übungsleiter angehoben. Davon profitieren zum Beispiel die ehrenamtlichen Prüfer der IHK wie auch alle, die sich rund um die Coronapandemie engagieren oder engagiert haben.

Die Änderungen im Einzelnen: Die Ehrenamtspauschale von 720 Euro erhöht sich auf 840 Euro pro Jahr, der Übungsleiterfreibetrag steigt von 2.400 Euro auf 3.000 Euro jährlich. Bis zu dieser Höhe bleiben Zuwendungen aus dem ehrenamtlichen Einsatz steuerfrei. Dies gilt aber nach wie vor nur, wenn das Engagement nebenberuflich erbracht wird.

Der **Übungsleiterfreibetrag** gilt für Übungsleitertätigkeiten, bei denen es sich um eine pädagogisch ausgerichtete Tätigkeit handelt, die Wissen oder Fähigkeiten in einem persönlichen Kontakt vermitteln. Er umfasst beispielsweise Einnahmen aus Tätigkeiten als Ausbilder, Übungsleiter, Erzieher, Betreuer und auch die nebenberufliche Pflege von alten und kranken Menschen sowie Menschen mit Behinderung im Dienst oder im Auftrag einer juristischen Person des öffentlichen Rechts. Unter Paragraf 3 Nr. 26 des Einkommensteuergesetzes fallen auch die ehrenamtlichen Prüfer der IHK. Ihre Aufwandsentschädigungen bleiben deshalb ebenfalls nun bis 3.000 Euro pro Jahr abgabenfrei.

Die **Ehrenamtspauschale** wird für Einnahmen aus nebenberuflichen Tätigkeiten im Dienst oder Auftrag einer juristischen Person des öffentlichen Rechts zur Förderung gemeinnütziger, mildtätiger und kirchlicher Zwecke gewährt.

Auch für freiwillige Helfer in Impfzentren gelten die beiden genannten steuerlichen Ehrenamtsentlastungen, stellt das Finanzministerium Baden-Württemberg in seiner Meldung vom 15. Februar fest. Die Übungsleiterpauschale können beispielsweise Helfer in Anspruch nehmen, die durch Aufklärungsgespräche oder beim Impfen selbst direkt an der Impfung beteiligt sind.

Helfer in der Verwaltung und der Organisation von Impfzentren können von der Ehrenamtspauschale profitieren.

Die beiden genannten steuerlichen Entlastungsbeträge sind Höchstbeträge, die pro Jahr jeweils nur einmal in Anspruch genommen werden können. Bei verschiedenen Tätigkeiten in den entsprechenden Bereichen – als Übungsleiter oder als Ehrenamtler – werden die Einnahmen jeweils zusammengerechnet. Die Höchstbeträge werden in voller Höhe auch gewährt, wenn die begünstigten Tätigkeiten lediglich wenige Monate im Jahr ausgeübt werden.



Die Aufwandsentschädigung, die IHK-Prüfer für ihren ehrenamtlichen Einsatz erhalten, bleibt durch die Neuerungen in größerem Umfang steuerfrei.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH

IMPRESSUM

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

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

Rehlingstraße 16a, 79100 Freiburg
Postfach 860, 79008 Freiburg
Telefon 0761 15105-0, Fax 0761 3858-398
E-Mail: wis@freiburg.ihk.de
www.wirtschaft-im-suedwesten.de

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

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

Erscheinungsweise:
Diese Druckversion der Wirtschaft
im Südwesten erscheint am 1. Juli 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.

PRAXISWISSEN INNOVATION

EU-Einwegkunststoffrichtlinie Leitlinien jetzt veröffentlicht

Die Europäische Kommission hat am 31. Mai die lang erwarteten Guidelines zur einheitlichen Anwendung der SUP-Richtlinie („single used plastics“) in der EU veröffentlicht. Deren Vorgaben gelten ab 3. Juli. Diverse Einwegkunststoffprodukte dürfen entsprechend der Richtlinie in der EU nicht mehr in Verkehr gebracht werden (siehe auch WIS-Ausgabe 4/21). Dazu gehören etwa Strohhalme, Besteck, Wattestäbchen, Teller, Produkte aus oxo-abbaubarem Kunststoff oder expandiertem Polystyrol. Für weitere Produkte sieht die Richtlinie Kennzeichnungs-, Gestaltungs- oder Verbrauchsminderungsvorgaben vor. Die nun veröffentlichten Leitlinien sollen den Anwendungsrahmen der Richtlinie konkretisieren und so deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten harmonisieren. So beschreiben die Guidelines etwa die Definition eines Einwegkunststoffartikels im Rahmen der Richtlinie oder geben vor, dass auch bioabbaubares Plastik unter die Anwendung der Richtlinie fällt. emj



Ein DIHK-Merkblatt zur Richtlinie und ihrer Umsetzung in Deutschland gibt es unter www.dihk.de und bei den IHKs.



Die Leitlinien im Original:
https://ec.europa.eu/environment/pdf/plastics/guidelines_single-use_plastics_products.pdf

Spitze auf dem Land Zuschüsse für Investitionen

Unternehmen haben noch bis zum 31. August die Chance, die Förderung „Spitze auf dem Land! Technologieführer für Baden-Württemberg“ zusammen mit ihrer Gemeinde zu beantragen. Sie kann beispielsweise genutzt werden, um Neu- oder Umbauten zu bezuschussen oder neue Maschinen anzuschaffen. Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten erhalten bis zu 20 Prozent, Unternehmen mit weniger als 100 Beschäftigten bis zu zehn Prozent der zuwendungsfähigen Gesamtinvestitionskosten. Die Förderung ist im Regelfall auf maximal 400.000 Euro pro Projekt begrenzt.

Wichtig für den Zuschlag: Das Unternehmen muss ein neues eigenes Produkt oder eine für die Firma neue eigene Dienstleistung einführen. Lö



Details zum Förderprogramm unter www.ihk-sbh.de (Q 5007366)



ERFINDERBERATUNG

Die **IHK Südllicher Oberrhein** bietet telefonische Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. In Freiburg finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **5. August** und **2. September**. 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: **13. Juli** und **10. August**.
Anmeldung: Geschäftsbereich Innovation, Technologie der IHK, ☎ 07721 922-181 (Rebecca Auber) oder Fax 07721 922-9181 ✉ auber@vs.ihk.de



Urheberrechtsreform

Mehr Schutz für Urheber, Risiken für Nutzer

Seit vielen Jahren wird die Notwendigkeit einer Reform des Urheberrechts zur Anpassung an die zunehmende Digitalisierung diskutiert. Wegen der am 7. Juni dieses Jahres abgelaufenen Umsetzungsfrist europäischer Vorgaben ist jetzt Bewegung in die Sache gekommen. Der Bundestag hat mit Billigung des Bundesrates eine umfassende Novelle beschlossen, mit der das bestehende Urheberrechtsgesetz (UrhG) sowie das Verwertungsgesellschaftengesetz (VGG) geändert und das neue Urheberrechts-Diensteanbieter-Gesetz (UrhDaG) verabschiedet wurde. Die Änderungen gelten seit dem 7. Juni (UrhG und VGG) beziehungsweise treten zum 1. August dieses Jahres in Kraft (UrhDaG). Das neue UrhDaG regelt die urheberrechtliche Verantwortlichkeit sogenannter Diensteanbieter wie zum Beispiel Youtube oder Facebook. Sie sind künftig verpflichtet, bestmögliche Anstrengungen zu unternehmen, um Lizenzen für die Inhalte auf ihren Plattformen zu erwerben. Liegt eine solche Lizenz nicht vor, sind die Plattformbetreiber unter bestimmten Voraussetzungen verpflichtet, die unerlaubte öffentliche Wiedergabe eines Werkes von Beginn an zu sperren beziehungsweise nachträglich zu beenden. Hierzu ist der Einsatz sogenannter Uploadfilter möglich, also einer Software, die die Rechte an den Inhalten beim Hochladen automatisiert prüfen kann. Wichtig ist jedoch, dass die erweiterten Pflichten der Plattformbetreiber die Unternehmen, die Inhalte verbreiten, nicht aus ihrer eigenen Haftung befreien.

Bild: Maria Sher - Adobe Stock

Zum Schutz der Meinungs- und Kommunikationsfreiheit im Internet wurden im UrhDaG bestimmte Grenzen definiert, innerhalb derer der Diensteanbieter grundsätzlich von der Zulässigkeit der Plattforminhalte ausgehen darf, etwa bei Nutzungen bis zu 15 Sekunden einer Tonspur oder Nutzungen bis zu 125 Kilobyte je Lichtbild. In diesen Fällen scheidet bei einer Wiedergabe die urheberrechtliche Verantwortlichkeit des Diensteanbieters zunächst aus. Erst nach einer Beschwerde durch den Urheber kann sich dies ändern.

Nutzungen urheberrechtlich geschützter Werke zum Zwecke von Karikatur, Parodie et cetera werden durch eine neu eingefügte Vorschrift nun ausdrücklich erlaubt. Diese Anpassung war aufgrund der Rechtsprechung des EuGHs zur Nutzung von Audiofragmenten erforderlich. Auch die Nutzung von Vervielfältigungen visueller Werke wie etwa Gemälden, deren urheberrechtliche Schutzdauer abgelaufen ist, ist künftig zulässig.

Die umfassende Reform greift die Anforderungen des digitalen Zeitalters auf. Die Auswirkungen in der Praxis bleiben abzuwarten. Insgesamt ist jedoch davon auszugehen, dass urheberrechtliche Verstöße durch den Einsatz automatisierter Uploadfilter leichter entdeckt und damit konsequenter verfolgt werden. Da die verstärkte Inanspruchnahme der Diensteanbieter allerdings nicht die Verantwortlichkeit der einstellenden Nutzer entfallen lässt, sollten die Rechte an Inhalten weiterhin vor der Nutzung geklärt werden.

Ilva Schiessel/Lukas Kalkbrenner,
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Die erweiterten Pflichten der Plattformbetreiber befreien Unternehmen, die Inhalte verbreiten, nicht aus ihrer eigenen Haftung



Neues Verpackungsgesetz in Kraft

Die meisten wird es treffen

Viele Unternehmen sind von der Novelle des Verpackungsgesetzes betroffen, welche nach der am 14. Juni erfolgten Verkündung stufenweise in Kraft tritt, teilweise schon am 3. Juli dieses Jahres. Damit ist auch eine Vielzahl von bürokratischen Pflichten verbunden. Eine Übersicht über die anstehenden Änderungen:

Neue Pflichten im „rein gewerblichen Bereich“ (§ 15)

Hersteller und alle nachfolgenden Vertreiber im „rein gewerblichen Bereich“, also Verkäufer von Waren für rein gewerbliche Endverbraucher, werden im ergänzten Paragraf 15 ab **1. Januar 2022** zusätzlichen Anforderungen unterworfen. Der rein gewerbliche Bereich im Rahmen des Verpackungsgesetzes liegt dann vor, wenn – grob gesagt – Hersteller und Vertreiber sich nicht an „private Endverbraucher“ richten. Dieser private Endverbraucher wird im Verpackungsgesetz weiterhin recht weit ausgelegt und reicht von Privathaushalten bis zu diversen Unternehmen wie etwa Hotels, Freizeitanlagen oder den Kulturbereich.

Hersteller und Vertreiber, die dagegen im rein gewerblichen Bereich unterwegs sind, müssen sich nun auf Änderungen durch die Gesetzesnovelle einstellen: Bisher konnten sie ihre Verpackungsrücknahmepflichten in Abstimmung mit ihren Kunden auf diese delegieren oder sonstige Vereinbarungen treffen. Dies wird zwar nicht verboten, aber alle Lieferanten in dieser rein gewerblichen Lieferkette werden neu verpflichtet, über die Erfüllung ihrer Rücknahme- und Verwertungsanforderungen Nachweis zu führen. (Nicht gemeint sind hier Nachweise im Sinne der Abfall-Nachweis-Verordnung

für gefährliche Abfälle). Erwartet wird eine interne Dokumentation. Diese Forderung wird untermauert durch Sätze wie „Zur Bewertung der Richtigkeit und Vollständigkeit der Dokumentation sind geeignete Mechanismen zur Selbstkontrolle einzurichten“ sowie der Forderung nach „finanziellen und organisatorischen Mitteln zur Einhaltung der Pflichten“.

Dies könnte dazu führen, dass Unternehmen häufiger ihre Lieferanten zur Rücknahme gebrauchter Verpackungen auffordern, was jedoch insgesamt für alle Beteiligten zu höheren Kosten und noch mehr Dokumentationsaufwand führen würde.

Außerdem wird in Paragraf 15 eine neue ausdrückliche Informationspflicht nicht aller Beteiligten, aber der Letztvertreiber (also auf der letzten Handelsstufe) aufgenommen, die sogar schon am **3. Juli** dieses Jahres in Kraft tritt: „Letztvertreiber von Verpackungen nach Satz 1 müssen die Endverbraucher durch geeignete Maßnahmen in angemessenem Umfang über die Rückgabemöglichkeit und deren Sinn und Zweck informieren.“

Ausweitung der Einweggetränkepfandpflichten

Die oben genannten neuen Nachweispflichten gelten **ab Anfang 2022** auch für alle Hersteller und Vertreiber von pfandpflichtigen Einweggetränkeverpackungen. Ebenfalls zum **1. Januar 2022** werden die bestehenden Pfandpflichten für bestimmte Getränke in definierten Einweggetränkeverpackungsarten erweitert. Die Pflicht zur Pfanderhebung auf allen Handelsstufen gilt dann – über die bisherigen Regelungen hinaus – unab-



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

hängig vom Inhalt für alle Getränkedosen und Einwegkunststoffgetränkflaschen. Lediglich bei Milch und Milcherzeugnissen gilt dies erst ab **1. Januar 2024**. Dies bedeutet de facto eine Teilnahmepflicht am bundesdeutschen Einwegpfandsystem (🌐 www.dgp-pfandsystem.de). Damit verknüpft ist die Kennzeichnung mit dem bekannten Getränkeeinwegpfandlogo. Im Hinblick auf Getränke, die im zweiten Halbjahr 2021 vom Abfüller oder Importeur in Verkehr gebracht, aber gegebenenfalls Ende 2021 noch nicht beim Endkunden angelangt sein werden, gilt eine Übergangsfrist bis **30. Juni 2022**: Wer nicht Erstinverkehrbringer ist, kann derartige Getränke also noch im ersten Halbjahr 2022 ohne Pfanderhebung abverkaufen.

Registrierpflicht der Nutzer von Serviceverpackungen

Als Serviceverpackungen gelten wie bisher diejenigen Verpackungen, die erst auf der letzten Handelsstufe (vom Letztvertreiber) mit Ware befüllt werden zur Übergabe an die Kunden, zum Beispiel Papiertüten in Bäckereien oder auf dem Wochenmarkt. Diese Letztvertreiber müssen sich nun neu bei der Zentralen Stelle Verpackungsregister registrieren (🌐 www.verpackungsregister.de). Gebühren entstehen dabei nicht. Einzutragen ist neben den üblichen Kontaktdaten auch eine Steuernummer. Außerdem müssen die besagten Nutzer von Serviceverpackungen bestätigen, dass ihre Lieferanten diese Serviceverpackungen bei einem anerkannten dualen Entsorgungssystem „beteiligen“, also anmelden und abrechnen.

Stichtag für diese Registrierung ist der **1. Juli 2022** und nicht bereits der 3. Juli 2021, wie es zunächst vorgesehen war und da und dort publiziert wurde.

Ausweitung der Registrierungspflicht auf weitere Hersteller im Sinne des Gesetzes

Zum **1. Juli 2022** wird die Registrierungspflicht auch für alle Unternehmen zur Pflicht, die

- entweder Mehrwegverpackungen mit Ware befüllen und so in Verkehr bringen
- oder pfandpflichtige Einweggetränkverpackungen befüllen und in Verkehr bringen
- oder schadstoffhaltige Füllgüter im Sinne des Gesetzes in verpackter Form in Verkehr bringen
- oder Waren für gewerbliche Endverbraucher verpacken und so erstmals in Verkehr bringen.

Die letztgenannten Betroffenen im „rein gewerblichen Bereich“ hatten bisher im Wesentlichen nur den Paragraph 15 zu beachten.

Nicht von der neuen Registrierungspflicht betroffen sind Unternehmen, die verpackte Ware im Inland einkaufen und unverändert weitergeben, das heißt ohne Hinzufügen einer zusätzlichen Verpackung, zum Beispiel einer Versandverpackung. Dies kann beispielsweise auf Getränkehändler zutreffen.

Weitere Angaben im Zuge der Registrierung

Ebenfalls ab **1. Juli 2022** müssen bei der Registrierung einige zusätzliche Pflichtfelder ausgefüllt werden, zum Beispiel Steuernummern oder Angaben dazu, ob neben

privaten auch gewerbliche Endverbraucher beliefert werden. Dies wird voraussichtlich auch die aktuell oder bis dahin neu registrierten Unternehmen betreffen.

E-Commerce und Fulfillment-Dienstleister

Elektronische Marktplätze und Fulfillment-Dienstleister werden erstmals in den Adressatenkreis des Verpackungsgesetzes aufgenommen und dazu in Paragraph 3 definiert. In den folgenden Paragraphen werden sie verpflichtet, darauf zu achten, dass ihre Kunden die Vorgaben des Gesetzes einhalten. Konkret genannt werden die Registrierungs- sowie die Systembeteiligungspflichten im Fall von Waren für private Endverbraucher. Gemeint sind zum einen diejenigen Kunden, die auf den elektronischen Marktplätzen inserieren und dadurch verpackte Waren in Verkehr bringen. Zum anderen handelt es sich um die Auftraggeber der Fulfillment-Dienstleister. Bei Missachtung bestehen für die neuen Adressaten jeweils ein Vertriebsverbot sowie die Gefahr eines Bußgelds. Diese Neuregelungen gelten ebenfalls ab **1. Juli 2022**.

Mehrwegalternative im „to-go“-Bereich

Ab **1. Januar 2023** gilt eine wesentliche Neuerung im gastronomischen Bereich, die einer rechtzeitigen Vorbereitung bedarf. Wer „to-go“-Getränke oder „take-away“-Essen anbietet und dazu Einwegkunststofflebensmittelverpackungen oder Einweggetränkebecher nutzt, muss seinen Kunden ab Anfang 2023 zwingend eine Mehrwegalternative anbieten. Diese darf nicht teurer als das gleiche Produkt in der Einwegkunststoffverpackung sein.

Der Mehrwegbegriff wird im Verpackungsgesetz definiert, wobei betont wird, dass eine tatsächliche Rücknahme und Wiederverwendung durch eine entsprechende Logistik ermöglicht werden muss und dazu Anreize an den Kunden geschaffen werden müssen, in der Regel durch Erheben von Pfand. Hierzu sind zwar deutschlandweit einige – zunächst eher regional ausgerichtete – Systeme im Aufbau; dennoch dürfte die konkrete Umsetzung schwierig werden.

Kleinere Unternehmen mit bis zu fünf Mitarbeitern und einer Verkaufsfläche von nicht mehr als 80 Quadratmetern können anstelle der oben genannten Mehrwegvariante den Weg wählen, ihren Kunden deren mitgebrachte Behältnisse zu befüllen. Hierbei sind jedoch hygienische Aspekte zu beachten.

Weitere Änderungen absehbar

Die Gesetzesnovelle enthält weitere Neuregelungen, die sich unter anderem an duale Entsorgungssysteme oder an ausländische Unternehmen, die verpackte Waren nach Deutschland liefern, richten und ab **Juli** dieses Jahres greifen. Sie enthält außerdem Vorgaben an die Hersteller von Einwegkunststoffgetränkflaschen, da diese Flaschen ab **2025** und verstärkt ab **2030** zum Teil aus Kunststoffrecyclat hergestellt werden müssen. Bis dahin ist jedoch mit weiteren Änderungen und eher Verschärfungen zu rechnen, die aktuell schon diskutiert werden. **ba**

Frühzeitige Vorbereitung sinnvoll: Ab 1. Januar 2023 müssen „to-go“- und „take away“-Gastronomen preisneutral Mehrwegalternativen anbieten

i

Der Text der Novelle des Verpackungsgesetzes ist bei den IHKs erhältlich. Diese stehen auch für weitere Fragen zur Verfügung.

Vorsichtiger Neustart

Welche Regeln wo gelten

Alle Messeplätze der grenzübergreifenden Messeszene Regio sehen für den Neustart strenge Hygiene- und Abstandskonzepte vor. Das reicht von der Begrenzung der Besucherzahl bis zur Lenkung der Passantenströme. Eine Übersicht, was in welchem Land für den Messesommer und -herbst 2021 gilt.

Nach der jüngsten Coronaverordnung des Landes **Baden-Württemberg** können Messen unter Auflagen generell wieder veranstaltet werden. Voraussetzung ist ein örtlicher Inzidenzwert während zwei Wochen unter 100. Dann liegt die Zugangslimitierung bei 20 Quadratmeter frei zugänglicher Besucherfläche pro Person und nach weiteren zwei Wochen bei 10 Quadratmeter, was einem Abstand von 1,50 Meter entspricht. Besucher benötigen ein aktuelles negatives Testresultat, ausgenommen sind komplett Geimpfte und vollständig Genesene.

In **Frankreich** sind Messen bei einer Sieben-Tage-Inzidenz unter 400 erlaubt. Die generelle Kapazitätsbeschränkung auf 50 Prozent und eine Besucherbegrenzung auf zeitgleich 5.000 Personen je Messehalle ist zum 1. Juli weggefallen. Nun können die Departements individuell entscheiden. Der sogenannte Gesundheitspass als Nachweis von Impfung, Genesung oder negativem Testresultat ist offiziell



Bild: Messe VS

bei Messen mit mehr als 1.000 Besuchern pro Halle erforderlich.

In der **Schweiz** können seit dem 1. Juli wieder Großveranstaltungen mit maximal 3.000 Personen in Innenräumen und 5.000 Personen im Freien stattfinden. Ab dem 20. August errechnet sich speziell für Fach- und Publikumsmessen eine Zugangslimitierung auf Basis von vier Quadratmetern verfügbarer Fläche pro Person, sofern die Veranstaltung ein spezielles Covidzertifikat besitzt. Ohne dieses Zertifikat gelten zehn Quadratmeter pro Person. In **Österreich** startet die Messe- und Veranstaltungsbranche zum 1. September. Grundlage sind individuelle Covidkonzepte, die die Messeveranstalter zusammen mit den örtlichen Behörden ausgearbeitet haben. **epm**

Menschenmengen soll es vorerst nicht geben. Blick auf die publikumsstarke Südwest Messe in VS-Schwenningen vor der Coronapandemie.

Messesaison 2022

Finanzspritzen für Beteiligungen

Bund und Länder unterstützen kleine und mittlere Unternehmen bei Messebeteiligungen im In- und Ausland: **Zuschüsse für Start-ups:** Ein Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie zielt auf junge, innovative Unternehmen aus Industrie, Handwerk und technologieorientierten Dienstleistungsbereichen. Die Messeteilnahme soll bei der Vermarktung und insbesondere dem Export neuer Produkte und Verfahren helfen. Gefördert wird die Beteiligung an Gemeinschaftsständen auf ausgewählten 72 internationalen Messen in Deutschland. Bei den ersten beiden Messebeteiligungen werden 60 Prozent, ab der dritten Beteiligung 50 Prozent der Kosten für Standmiete und Standbau übernommen, pro Aussteller und Messe bis zu 7.500 Euro.

Für Auslandsmessen und Energiethematiken: Mit seinem Auslandsmesseprogramm plant das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im nächsten Jahr 256

Bundesbeteiligungen in 56 Ländern, so viele Beteiligungen wie noch nie. Dazu ist zunächst ein Etat von 45,1 Millionen Euro bereitgestellt worden. Wichtigste Zielregion bleibt wie bisher Süd-, Ost- und Zentral-Asien mit 128 Beteiligungen, darunter 60 in China und Hongkong, gefolgt von europäischen Ländern außerhalb der EU mit 47 Beteiligungen, darunter 36 in Russland. Gefördert werden die Beteiligungen an Firmengemeinschaftsständen. Gleiches gilt für die Beteiligung deutscher Unternehmen, die klimafreundliche Energielösungen anbieten, an zehn ausgewählten Auslandsmessen mit Umwelttechnologie-Schwerpunkten im Rahmen der Exportinitiative Energie.

Gemeinschaftsstände auf Leitmessen: Über das Außenwirtschaftsförderungsprogramm Baden-Württembergs bietet das Land Gemeinschaftsstände auf ausgewählten internationalen Leitmessen an. **epm**



Mehr zu Förderungen:
www.auma.de/de/ausstellen/foerderungen



Da bei den Veranstaltungen coronabedingt zurzeit viel im Fluss ist, sollten Aussteller wie Besucher unbedingt die jeweiligen Messewebseiten im Auge haben. Dort erhalten sie Informationen zu den aktuellsten Coronasicherheitsmaßnahmen und die Regelungen zum (Online-)Ticketverkauf. Die nachfolgenden Events waren zum Redaktionsschluss Mitte Juni bestätigt, könnten aber je nach Pandemiegeschehen auch kurzfristig noch abgesagt werden, wie jüngst bei der Eurocheval 2021 geschehen.



Sommer IBO, Friedrichshafen: Mehrbranchen-Publikumsmesse mit Rahmen- und Unterhaltungsprogramm – Parallele Messen: Neues Bauen (Planung, Neubau, Sanierung, Nachhaltigkeit, der flexible Umgang mit Raum und Ressourcen), Garten und Ambiente und Urlaub Freizeit Reisen – Alle Messen 8. bis 11. Juli, 10 bis 18 Uhr, Freigelände 9. Juli bis 20 Uhr, Tickets nur online, Messegelände, Tel. +49 7541 708-405, www.ibo-messe.de, www.neuesbauen.info, www.gartenambiebodensee.info, www.urlaubfreizeitreisen.info

18. Diga Gartenmesse Schloss Beuggen, Rheinfelden: Pflanzen, Floristik, Gartenaccessoires, 16. bis 18. Juli, Fr 10 bis 18 Uhr,

Sa 10 bis 22 Uhr, So 11 bis 18 Uhr, Schloss Beuggen bei Rheinfelden/Baden, Gastveranstaltung, Tel. +49 7623 741 92-0, www.diga-gartenmessen.de



Adventure Southside 2021, Friedrichshafen: Messe zu Offroad- und Overland-Abenteuertouren, mit Vorträgen und Workshops, 20. bis 22. August, 10 bis 18

Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 6109 768 89 35, www.adventuresouthside.de

29. Eurobike, Friedrichshafen: Globale Leitmesse für das Bike Business, mit Trends, Innovationen, Fachvorträgen und Workshops, 1. bis 4. September, 9 bis 18 Uhr, Mi/Do nur für Fachbesucher, Messegelände, Tel. +49 7541 708-0, www.eurobike-show.de

OBA Ostschweizer Bildungs-Ausstellung, St. Gallen: Grundbildung (Berufe zum Anfassen und Ausprobieren) und Weiterbildung (Bildungs- und Karrierewege), Startforum (Tipps und Talks fürs Berufsleben), 2. bis 5. September, Do/Fr 8 bis 16.30 Uhr, Sa/So 10 bis 17 Uhr, Olma-Messegelände, Tel. +41 71 242 04 24, www.oba-sg.ch

Foire Européenne, Straßburg: Mehrbranchen-Publikumsmesse rund um Bauen/

Wohnen, breites Konsumgüterspektrum, Kunsthandwerk, Produkte aus aller Welt, Spezialitäten, Landwirtschaft, Unterhaltung, 3. bis 13. September, 10 bis 20 Uhr, Sa 4.9./Fr 10.9./Sa 11.9. von 10 bis 22 Uhr, letzter Tag bis 18 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions „Plateforme Kieffer“ (neben Kongresscenter), Tel. +33 3 88 37 67 67, www.foireurop.com

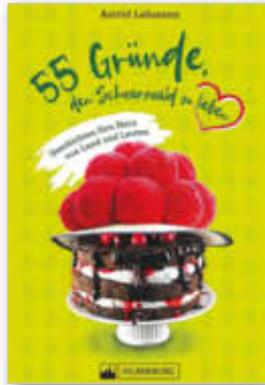
KommTec Live, Offenburg: Demonstrations-Fachmesse für Kommunaltechnik, zum Beispiel Straßenbau, Infrastruktur/Geotechnik/Abwasser, Abfallwirtschaft/Recycling, mit Fachvorträgen, 8. und 9. September, 9 bis 17.30 Uhr, Messegelände, Tel. +49 781 92 26-0, www.kommtec.de

73. Herbstmesse, Dornbirn/Vorarlberg: regionale Mehrbranchen-Publikumsmesse, von Bauen/Wohnen bis zu breitem Konsumgüterspektrum, Modenschauen, Unterhaltung im Wirtschaftszelt, 8. bis 12. September, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +43 5572 305-0, www.herbstmesse.messedornbirn.at

Südwest Messe Spezial, VS-Schwenningen: Bauen, Handwerk, Energie (als Teilausgabe der sonst umfassenden Mehrbranchen-Publikumsmesse), 9. bis 12. September, 9 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7720 97 42-0, www.suedwest-messe-vs.de

Angaben ohne Gewähr.

epm



Tannenwälder und Scheibenschlagen

„Dunkle Tannenwälder“, „wuchtige Wasserfälle“ und „urige Vesperstuben“ zählen für die im Wolfstal lebende Autorin und Wildpflanzenpädagogin Astrid Lehmann zu den Gründen, warum sie den Schwarzwald liebt. In 55 kurzen, launig geschriebenen, leicht zu lesenden und zugleich informativen Essays stellt sie für den Schwarzwald Typisches vor – angefangen von den Besonderheiten der Natur über Kulinarisches bis hin zum Brauchtum. Der Tradition des Scheibenschlagens ist ebenso ein Kapitel gewidmet wie der Flößerei im Kinzigtal und den riesigen Kuckucksuhren in Schonach und Triberg. Das Bändchen eignet sich als Geschenk für Zugezogene genauso wie für heimatverbundene Menschen aus der Region. **mae**

Astrid Lehmann | 55 Gründe, den Schwarzwald zu lieben
Silberburg | 144 Seiten | 14,99 Euro

Analoges gegen digitale Probleme

Mal die Hand hoch! Wer hat noch nicht in einer Teams- oder Zoomkonferenz mit fuchtelnden Händen und Grimassen versucht, das Gegenüber zum Mikro aufmachen zu bewegen? Oder selbst stumm in die Kamera gestikuliert, weil die eigene Verbindung so schlecht war? Wohl jeder hat schon mit solchen technischen Tücken Bekanntschaft gemacht. Und umso schwerer zu lösen, je größer die virtuelle Runde ist. Die Stuttgarter Agentur Baranek & Renger hat dafür eine völlig analoge Lösung entworfen: ein Set bunter Videokonferenzkarten mit verschiedenen Botschaften und Signets – von „Du bist auf MUTE!“ über „Hört Ihr mich?“ bis „Wortmeldung“. Einfach in die Kamera halten und die Partner auf der anderen Seite der Leitung wissen Bescheid. **uh**

Baranek & Renger Agentur für digitale Kommunikation | Videokonferenzkarten
Ausgabe mit 20 Karten (auch in Englisch) | 19,99 Euro



Dem Manager aufs M... geschaut

In der Wirtschaft geht es aktuell höchst agil, divers, proaktiv und disruptiv zu. Man brainstormed, mindsetted, benchmarked und newworked. Warum nehmen Unternehmen sich nichts mehr vor, sondern committen sich? Und was bedeutet es, wenn moderne Chefs von ihrem Team eine Ownership-Kultur erwarten und jeder plötzlich Künstliche Intelligenz bei sich entdeckt? Jens Bergmann vom Wirtschafts_magazin Brandeins seziert Dutzende dieser angesagten Redewendungen und untersucht, welcher Trend überhaupt sinnvoll ist. Das ist amüsant, manchmal ein bisschen besserwisserisch, aber immer entlarvend. Zum selbst Lesen und Lernen. Oder zum Verschenken und drüber diskutieren. Aber bitte nur an jemanden, der die gute Absicht dahinter versteht. **uh**

Jens Bergmann | Business Bullshit. Managerdeutsch in 100 Phrasen und Blasen
Duden | 207 Seiten | 15 Euro (11,99 Euro als ePub)

Ratgeber für Ausbildungsbetriebe

Wer Rechte hat, hat bekanntlich auch Pflichten. Das gilt nicht nur für Auszubildende, sondern auch für Ausbilder im Rahmen der Berufsausbildung. In der DIHK-Publikation „Tipps für Ausbilder. Rechte und Pflichten von Ausbildungsbetrieben und Auszubildenden“ können sich beide, Auszubildende wie auch Ausbilder, darüber informieren, welche Voraussetzungen für eine Ausbildung notwendig sind, was vor Abschluss des Ausbildungsvertrages zu beachten ist und wie es dann weitergehen sollte. Die Broschüre gibt es seit 1999, nun wurde sie wieder einmal aktualisiert und neu aufgelegt. **dihk**

Valerie Merz | Tipps für Ausbilder
DIHK-Verlag | 24 Seiten | 70 Cent zzgl. Versandkosten (dihk-verlag.de)



EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Moderner und wunderschöner Bioladen/Vollsortiment mit kleinem Bistro im Breisgau/Süd-Deutschland sucht Mitgesellschafter oder Käufer zur Übernahme. Gerne auch mit entsprechender Einarbeitung für Quereinsteiger möglich. Seit über 30 Jahren am Ort führen wir diesen Laden mit einer Verkaufsfläche von 200 Quadratmetern. Vor dem Laden befinden sich eigene Parkplätze. Eine kleine Bistrobestuhlung im Laden sowie im Sommer vor dem Laden sorgen für eine positive Atmosphäre. Wir sind ein kleines und sehr gut eingespieltes Team und freuen uns täglich über sehr treue und angenehme Kunden. Bei Interesse freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung. Ein optimaler Start in die neue Selbstständigkeit mit einer begleitenden Übergangszeit der Inhaber wäre möglich. **FR-EX-A-12/21**

IT-Servicewerkstatt mit Ladengeschäft sucht Übernehmer. Nach über 20 erfolgreichen Jahren im IT-Service habe ich mich beruflich neu orientiert und gebe den Betrieb in Freiburg ab. Eine gute Einstiegsmöglichkeit für einen begeisterten Techniker, der einen Betrieb mit großem Stammkundenanteil und zwei Teilzeitangestellten übernehmen möchte. Ich bin gerne bereit, den Einstieg zu begleiten. **FR-EX-A-13/21**

Wir sind ein junges, erfahrenes und motiviertes Versicherungsmaklerunternehmen mit über 20 Jahren Erfahrung. Gesucht wird ein Versicherungsmaklerunternehmen oder eine Agentur zur Erweiterung unseres Bestandes in Baden-Württemberg. Erfahrung mit der Betreuung eines selbstständigen Maklerunternehmens liegt ebenfalls vor. Ergänzende und eigene Produkte mit Alleinstellungsmerkmal runden das Portfolio ab. **VS-EX-N-09/21**

Nach einem (erfolg)reichen Arbeitsleben möchten wir uns in den Ruhestand zurückziehen und unsere CNC-Dreherei in gute Hände abgeben. Die Jahre von 1990 bis heute waren für uns sehr arbeitsintensiv, geprägt von Höhen und Tiefen, und doch hat die Freude an der Selbstständigkeit überwogen. Unser Aufgabengebiet umfasst die Fertigung von verschiedensten Rohrverschraubungen auf CNC gesteuerten Maschinen. Im Drehteilebereich fertigen wir bis zu einem Stangendurchlass von 45 mm, auf Kurzdrehmaschinen können wir Sägeteile bis zu 80 mm Durchmesser bearbeiten. Zwei Sägeautomaten sind vorhanden, ebenso zwei Maier Langdreher. **VS-EX-N-04/21**

Wir verkaufen unseren Blog im Bereich Sport/Fitness/Beauty (www.fitnessletter.de). Das Projekt

wurde im März 2003 gegründet, aktuell hat die Seite rund 15.000 Unique Visitors pro Monat.

KN-EX-A-638/21

Erfolgreiches chemisch-technisches Unternehmen aus dem Landkreis Konstanz sucht aus Altersgründen Nachfolger/in. Wir produzieren ein Hilfsprodukt, das im Holzverarbeitenden Gewerbe eingesetzt wird und weltweit, aber vorwiegend im europäischen Raum, vertrieben wird. Der Erwerber sollte sowohl handwerkliche als auch betriebswirtschaftliche Kenntnisse besitzen.

KN-EX-A-636/21

Betriebswirt mit mehrjähriger Erfahrung in der Hotellerie sucht Hotel garni mit 20 bis 40 Zimmern in Konstanz oder der näheren Umgebung zur Pacht. Kapital vorhanden.

KN-EX-N-635/21

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Freier Handelsvertreter oder Vertriebspartner für ein Analyseprogramm für elektrische Schaltungen gesucht. Vertriebsstruktur und Kundenstamm müssen neu aufgebaut werden. Das Programm enthält eine bisher einzigartige Visualisierung für Schaltungen, welche das Verständnis und die Vermittlung von Wissen deutlich vereinfachen. Es ist geeignet für Bildungseinrichtungen und für Betriebe. **KN-HV 559/21**

BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL

Investor (Unternehmer aus dem Hegau) möchte sich an einem bestehenden Unternehmen oder Startup beteiligen, als stiller Teilhaber oder maximal als Berater, Ansprechpartner im Kreis KN.

KN-B-260/21

KOOPERATIONSBÖRSE

Stark wachsendes mittelständisches Unternehmen der Digitalisierung (Consulting, Entwicklung, Support) im Bereich ECM und SAP ERP mit Standorten in Freiburg, München, Hannover und Turin sucht ein kleines SAP-Haus (10-15 Mitarbeiter) als Kooperationspartner oder zur Übernahme/Fusion. Unser Unternehmen (Aktiengesellschaft) ist sehr teamorientiert mit einer agilen, effektiven und flachen Organisationsform aufgestellt, was einen grandiosen Teamspirit zur Folge hat. Wir freuen uns, internationale Konzerne und den gehobenen Mittelstand zu unseren Kunden zählen zu dürfen.

FR-K-01/21

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

Patric Pommerenke

☎ 07721 922-441

✉ pommerenke@vs.ihk.de

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

Redaktionsschluss für Veröffentlichungen in der September-Ausgabe ist der 4. August.

i

Bundesweite

Existenzgründungsbörse:

www.nexxt-change.org

Recyclingbörse:

www.ihk-recyclingboerse.de

Bühnenvorhänge aus Umkirch

Großes Theater

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: Bühnenvorhänge von Gerriets aus Umkirch.

Von Zagreb bis New York

In diesen Wochen nehmen nach coronabedingten Pausen weltweit immer mehr Theater- und Opernhäuser ihren Spielbetrieb wieder auf. Viele der Bühnenvorhänge, die sich dabei öffnen, stammen von der Gerriets GmbH mit Sitz in Umkirch. So wie der hier abgebildete Hauptvorhang des Kroatischen Nationaltheaters in Zagreb – ein Projekt von Gerriets aus dem Jahr 2015. Auch die Semperoper in Dresden, das Theater des Westens in Berlin, das Royal Opera House in London oder die Metropolitan Opera in New York hat das Familienunternehmen ausgestattet. Sowohl mit dem Hauptvorhang als auch mit bis zu zehn dahinter verborgenen weiteren Bühnenvorhängen wie den sogenannten Gassen, Rückhängern und Schalldeckern sowie der entsprechenden Technik dazu. Und häufig auch mit dem Tanzboden für die Bühne sowie weiteren Stoffen oder Projektionsfolien für verschiedene Bühnenbilder. Die Gerriets GmbH zählt zu den sogenannten Hidden Champions und ist Weltmarktführer in ihrem Segment.

Bild: Maori

Zusammenspiel von Design und Technik

Jeweils 6,50 Meter breit und 10,84 Meter hoch sind die beiden Teile des Hauptvorhangs im Theater in Zagreb. Darüber hängt die 2,60 Meter hohe und 11,20 Meter breite sogenannte Soffitte. Beide wurden aus weinrotem Bühnenvelour von Näherinnen im Werk von Gerriets im elsässischen Volgelsheim gefertigt – jeweils mit extra Stoffzugabe für die Falten. Außerdem fertigten sie für die Soffitte von Hand 35 und für den Hauptvorhang 75 Zentimeter lange goldene Fransen nach Vorbild des Vorgängers aus dem Jahr 1995. Auf die Rückseite des Vorhangs nähten sie einen blickdichten Futterstoff. Zudem fertigten sie weitere, hinter dem großen verborgene, Vorhänge, die beispielsweise in Umbaupausen heruntergelassen werden und den dabei entstehenden Lärm von den Zuschauern fernhalten. Die Schienen, an denen die Vorhänge im Theater befestigt sind, und die Technik, mit der sie geöffnet und geschlossen werden, entstehen am Stammsitz von Gerriets in Umkirch. In der Schlosserei und der Metallverarbeitung werden die einzelnen Teile gefertigt, montiert und getestet. Gerriets-Mitarbeiter bauen schließlich alles vor Ort auf. „Die Technik ist extrem komplex, und die Vorhänge müssen absolut fehlerfrei und im genauen Maß vernäht sein, damit das Zusammenspiel reibungslos funktioniert“, erklärt Marketingleiter Andreas Gause die Herausforderung bei Aufträgen wie diesem.

Auch für Messen, Events und Büros

Zum Großhandel mit und der Konfektionierung von bühnentechnischen Textilien, mit denen Hans Gerriets das Familienunternehmen ab 1946 in Freiburg erfolgreich aufbaute, sind längst weitere Standbeine hinzugekommen: zum einen Projektionsfolien für Messen und Events, zum anderen Tanz- und andere Bodenbeläge sowie die Technik zum Aufhängen und Bewegen der Folien, Leinwände oder Vorhänge. Jüngstes und am stärksten wachsendes Standbein sind schalltrennende Vorhänge für Großraumbüros oder Besprechungsräume. Auf Großhandel und Projekte entfällt jeweils rund die Hälfte des Umsatzes. Im Geschäftsjahr 2019/2020 (bis 31. März) setzte Gerriets 32 Millionen Euro um. Im Geschäftsjahr 2020/21, das mitten im ersten Lockdown startete, war dies anders. Vor allem die Bereiche Messe und Events brachen ein, der Umsatz ging auf 20 Millionen Euro zurück. Die Mitarbeiterzahl konnte dank teilweiser Kurzarbeit aber stabil gehalten werden: An sechs Standorten weltweit sind rund 250 Mitarbeiter beschäftigt, davon 80 in Umkirch und 100 in Volgelsheim.

mae