

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

SEPTEMBER 2021
erscheint am 27.08.2021

Azubis gesucht
Wie Unternehmen noch
an Nachwuchs kommen
Seite 54

An der Spitze

Nina Hartmann führt mehrere
Wirtschaftsverbände

Durchs Schlüsselloch

Tuttlinger Endoskopspezialist
Henke-Sass, Wolf wird 100

Vor dem Neustart

Clubbetreiber haben harte
Monate hinter sich

Herausforderung Nachfolge

Das Steuer übernehmen



IHK

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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Bevor ich Ihnen etwas zu unserer neuesten Ausgabe erzähle, möchte ich ein Erlebnis mit Ihnen teilen, das mich sehr gerührt hat. Vor einigen Wochen erhielt ich einen netten Brief. Darin schrieb mir ein Leser hier aus der Region, dass ihn mein jüngstes Editorial zum Thema „Einfach mal machen“ und unsere Titelgeschichte zum nachhaltigen Wirtschaften bewogen haben, auf ein seit Langem geplantes, mehrere Millionen Euro schweres Immobilienprojekt „für immer zu Gunsten von Umwelt und Klima“ zu verzichten. In dem anschließenden Telefonat

erklärte mir der ältere Herr, dass er zu der Erkenntnis gekommen sei, dass die Welt keine weiteren Luxushäuser brauche. Er werde sein Bauvorhaben deshalb aufgeben und das Grundstück in Norddeutschland ein für alle Mal Wiese bleiben. Ich bin nicht so vermessen zu glauben, dass wir mit unseren Beiträgen die Welt verändern – und den Beitrag von Tragweite haben ja auch nicht wir, sondern der ältere Herr geleistet –, dennoch freut es mich sehr, dass Sie uns lesen und etwas daraus machen, was auch immer ... Danke dafür.

Bild: Florian Forstbach



Ulrike Heitze

Leitende Redakteurin

Um Entscheidungen von großer Tragweite geht es auch in unserer Titelgeschichte. Wer sein Unternehmen abgibt, hat eine ebenso schwere Wahl zu treffen, wie der Übernehmende, der sich fragen muss, ob er die Verantwortung tragen will und kann. Ab Seite 6 stellen wir Ihnen Unternehmer vor, die sich diesen Fragen gestellt und sie auf unterschiedliche Art beantwortet haben.

Große Tragweite ganz anderer Art hat das neue IHK-Gesetz, das der Gesetzgeber jüngst auf den Weg gebracht hat. Ab Seite 52 lesen Sie, was es für die IHKs und Sie als Mitgliedsunternehmen bedeutet.

Mein Team und ich wünschen viel Spaß beim Lesen.

Ihre



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

INHALT

SEPTEMBER

4 PANORAMA

6 > TITEL

Herausforderung Nachfolge:
Das Steuer übernehmen

12 LEUTE

12 Anton Gromer
Caroline Wilkens
Gerd Hund
Daniel Dietrich/Carolin
Deberling/Alexander Doderer
Frank Rauch
Thomas Peukert/
Stefan Scheringer

13 Alexander Thoma/
Walter Kiesinger
Judith Cudaj
Patrick Mülhaupt/Tobias
Mülhaupt/Andree Binninger
Michael Samtleben/
Tom Schneider
Fabian Klotter/Eric Albrecht

> 14 **Kopf des Monats:**
Nina Hartmann

16 **Gründer:**
Alissa Nönninger/
Dominik Kübler

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

40 UNTERNEHMEN

> 40 Henke-Sass, Wolf

> Themen der Titelseite



72

Aus dem Südwesten

Brillen aus Sasbach

In weltweit mehr als 40 Ländern tragen Menschen Brillen aus Sasbach auf der Nase. Marion und Pàris Frost mischen seit 1996 mit ihren auffälligen und zeitlosen Modellen erfolgreich in der Branche mit.



52

Neues IHK-Gesetz Freiheiten zurück

Die Kompetenzen der IHKS und des DIHK als Sprachrohr der Wirtschaft wurden neu festgelegt.

Kopf des Monats

Leidenschaft für Veränderung

Nina Hartmann ist nicht nur als Unternehmerin umtriebig, seit einigen Monaten steht sie an der Spitze mehrerer Wirtschaftsverbände in und für Baden. Sie will etwas bewegen.



14

REGIO REPORT

Neues aus
dem IHK-Bezirk

17



6

TITELTHEMA: Unternehmensnachfolge

Das Steuer übernehmen

Die Nachfolge zu regeln, zählt zu den großen Herausforderungen im Leben eines Unternehmers. Wir geben Tipps für Übergeber wie für Übernehmer und stellen drei Unternehmensnachfolgen in Handel, Gastronomie und Industrie vor.



54

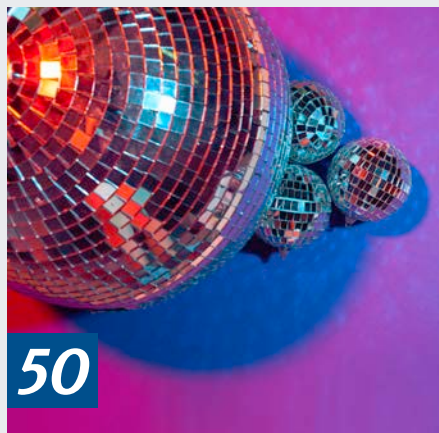
Ausbildungsstart 2021/2022

Fünf nach zwölf ist nicht zu spät

Viele Unternehmen haben nach wie vor offene Lehrstellen. Was sie jetzt noch tun können, um diese zu besetzen. – Da geht noch was.

Clubs und Discos Zurück zur Normalität?

Nach fast 20 Monaten können Clubs und Discos im Land wieder öffnen. Was sie mit der neuen Freiheit machen und wie sie durch die harten Monate der Schließung kamen, berichten drei Betreiber aus der Region.



50



WIS IM NETZ

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

- 42 Gorfion, Weinland Baden
- 43 Badischer Winzerkeller, Bezirkssparkasse Reichenau
- 44 Andreas Heinrichs Herrenknecht
- 45 EBM-Papst
- 46 Brunner Objektmöbel Bauverein Breisgau Familienheim Freiburg
- 47 Schwarzwaldmilch, Intercard
- 48 Volksbank Freiburg

50 THEMEN & TRENDS

- > 50 Clubs und Discos: Zurück zur Normalität?
- 52 Neues IHK-Gesetz: Freiheiten wiedergewonnen

54 PRAXISWISSEN

- > 54 Bildung
- 56 Recht und Steuern
- 58 Umwelt und Innovation
- 60 International

61 MESSEN

Messekalender

72 DIE LETZTE SEITE

Aus dem Südwesten: Brillen aus Sasbach

STANDARDS

- 49 Literatur
- 60 Impressum
- 62 Börsen



Zahl des Monats

15,2 Prozent

mehr Umsatz als im Vorjahreshalbjahr meldeten die Mitgliedsunternehmen der WVIB Schwarzwald AG für die ersten sechs Monate des laufenden Jahres (Umfrage Sommer 2020: minus zwölf Prozent). In vielen Bereichen läge die Konjunktur über dem Vorkrisenniveau, stellte der WVIB auf seiner Konjunkturpressekonferenz Ende Juli fest. „Wir fahren bergauf“, sagte Hauptgeschäftsführer Christoph Münzer. Dies allerdings mit angezogener Handbremse. Obwohl die Auftragsbücher mittlerweile wieder bei den meisten gut gefüllt seien – insbesondere durch die rege Nachfrage aus dem Ausland –, bereiten die Lieferengpässe bei Rohmaterialien und Vorprodukten der mittelständischen Industrie Sorgen. Trotz dieser Erfahrungen auch während der Coronakrise erwarteten die Experten auf der Veranstaltung beim Thema Lieferketten keine Rolle rückwärts. Schließlich würden alle Beteiligten von der internationalen Arbeitsteilung profitieren. Knapp drei von vier Unternehmen (71 Prozent) meldeten in der Befragung für das erste Halbjahr Umsatzzuwächse (Vorjahreszeitraum: 19 Prozent). Bei gut einem Viertel ging der Umsatz aber nach wie vor noch zurück (1. Hj. 2020: 80 Prozent). **uh**

Smartphone am Arbeitsplatz Sanftes Verbot scheint nützlich

Das Smartphone am Arbeitsplatz – wie soll man es als Arbeitgeber halten? Den Mitarbeitern rigoros jede private Nutzung verbieten? Alles einfach erlauben? Oder mit einem weichen Verbot arbeiten – das Ganze also untersagen, bei Kontrolle und Sanktionen aber beide Augen zudrücken? Die Universität Konstanz war dazu an einer spannenden Studie beteiligt: Mehr als 100 Studierende waren für einen Nebenjob gehalten, eine Personenliste durchzutelefonieren und gegebenenfalls weitere Interviews zu führen. Einen Teil der Studenten bat man um den Verzicht aufs eigene Smartphone, der andere Teil blieb ohne Vorgaben. Das Ergebnis: Die Studierenden mit dem weichen Handyverbot griffen tatsächlich deutlich seltener während der Arbeitszeit zum Gerät als die Gruppe ohne Verbot – und sie schafften rund zehn Prozent mehr Anrufe pro Stunde als die verbotsfreien Kommilitonen. In Sachen Arbeitszufriedenheit waren beide Gruppen zudem gleich happy. Aufgrund der „Freiwilligkeit“ wurde das Verbot also nicht als Stimmungstöter empfunden – was abermals für ein softes Smartphoneverbot spricht. Eine Einschränkung gab es aber: Die Effizienzsteigerung konnte nur bei den Routineaufgaben, dem Abtelefonieren, eindeutig nachgewiesen werden. Bei der komplexeren Interviewaufgabe ergab sich kein einheitliches Bild, berichteten die Konstanzer Forscher. **hei**

WIS-Bezug Weniger ist mehr

Die Redaktion wird auf Terminen oft von Lesern angesprochen, die mehrere Unternehmen führen und die „Wirtschaft im Südwesten“ deshalb gleich zigfach im Briefkasten haben. Wir freuen uns natürlich, wenn Sie das Magazin dann großzügig an Mitarbeiter oder Kunden weiterreichen. Falls Sie im Sinne des Umweltschutzes aber gerne mit weniger Exemplaren auskommen möchten, schreiben Sie uns das einfach, und wir erledigen den Rest. An Angaben benötigen wir vom Postetikett den genauen Namen der „überzähligen“ Firmen nebst Anschrift und/oder die lange Nummernfolge oberhalb der Firmenbezeichnung. **Oder machen Sie es sich ganz einfach:** Schicken Sie uns ein Foto vom Etikett. Ihre Nachricht bitte an: ✉ wis@freiburg.ihk.de



MITMACHAKTION LIEBLINGSSCHAUFENSTER



Ein Schaufenster allein kann nicht eine ganze Innenstadt zum Leuchten bringen – aber es ist ein guter Anfang. Nicola Jentz haben es die Schaufenster von Jens Przibilla in der Ettenheimer Friedrichstraße angetan. Die Auslagen seines Optikergeschäfts „Unter vier Augen“ werden „etwa alle zwei bis drei Monate neu dekoriert und sind jedes Mal ein Hingucker“, schreibt sie. „Die umliegenden Geschäfte warten schon immer darauf, was es wieder Neues zu bestaunen gibt.“ Das Piratenfenster „Land in Sicht“ ist das jüngste in einer ganzen Reihe sehenswerter Motive. **uh**

Wenn auch Sie ein inspirierendes Fenster entdecken, senden Sie uns ein Foto davon an ✉ wis@freiburg.ihk.de. Die besten Einsendungen teilen wir im Heft und in unseren Onlinekanälen.

Eine erste Ausbeute unserer Leser gibt's hier:
 www.wirtschaft-im-suedwesten.de/themen-trends/das-muss-man-gesehen-haben





Die neuen Chefs im Hecht:
Andrej und Melanie Zabcic
haben den Gasthof in Sulz von
ihren Eltern übernommen.

Das Steuer übernehmen

Die Firma zu übergeben, ist für alle Unternehmer eine Herausforderung. Weil sie sich von ihrem Lebenswerk trennen und weil sie jemanden finden müssen, dem sie es vertrauensvoll überlassen können. Das wird nicht nur angesichts des demografischen Wandels immer schwieriger. Wir stellen an drei Beispielen aus der Region verschiedene Facetten der Unternehmensnachfolge vor.

Melanie Zabcic räumt die Tische im Gasthof Hecht in Sulz am Neckar ab. Nach und nach leert sich der Gastraum. Der Mittagstisch ist vorbei. Melanie und ihr Bruder Andrej Zabcic können kurz durchatmen, bevor sie den Abendbetrieb vorbereiten. Die Wochenkarte für den Mittagstisch verschicken sie regelmäßig an Mitarbeiter von Unternehmen und weitere Stammgäste in der Umgebung, die Gäste buchen vorab, das Essen kommt zur gewünschten Zeit auf den Tisch. „Wir sind bekannt für unseren schnellen und schmackhaften Mittagstisch“, sagt Andrej Zabcic. Diese Tradition haben die Geschwister von ihren Eltern übernommen. So wie auch den Gasthof Hecht. Seit Juli führen sie das Haus inklusive Pension in der Kleinstadt im Neckartal gemeinsam – Andrej Zabcic als Inhaber und Chefkoch, seine Schwester als Serviceleiterin. Erstmal zwei Jahre lang auf Probe. So haben sie es mit Dusan und Tina Zabcic vereinbart. Beim Interviewtermin halten sich die ehemaligen Inhaber im Hintergrund, wollen auch nicht mit aufs Foto. So, wie sie auch im Betrieb den Kindern das Steuer überlassen. Zumindest meistens. „Manchmal kommt bei ihnen noch der Chef durch, aber das legt sich immer mehr“, sagt Andrej Zabcic.

Dass die Geschwister einmal in die Fußstapfen ihrer Eltern treten würden, war für sie lange unvorstellbar. „Wir haben uns immer gesträubt, weil es so zeitintensiv ist“, sagt Melanie Zabcic. Seit sie denken kann, betrieben die Eltern Restaurants, erst in St. Blasien, dann in Sulz und Umgebung – und seit 2013 den Gasthof Hecht, den sie damals kauften und aufwendig renovierten. Nach einer Ausbildung zur Hotelkauffrau bei Stuttgart arbeitete die 34-Jährige erst in England und Spanien, bevor sie 2013 nach Sulz und zunächst als Teilzeitkraft in den elterlichen Betrieb zurückkehrte.

„Ich wollte eigentlich nie wieder zurück nach Sulz“, sagt auch Andrej Zabcic. Nach seiner Zimmererlehre zog der 35-Jährige nach Irland und arbeitete dort erst in seinem Beruf, bevor er in einem Hotel anfang, Gefallen an der Arbeit in der Küche fand und eine schulische

Ausbildung als Koch draufsetzte. In Spanien, Australien, wieder in Irland und zuletzt in Köln hatte er verschiedene leitende Positionen in der Gastronomie inne. Parallel wuchs in beiden Geschwistern der Wunsch, ihre eigenen Chefs zu sein. Als Andrej Zabcic Beziehung in Köln in die Brüche gegangen war und die Eltern wieder einmal die Nachfolge thematisierten, sagten die Geschwister zu. Die drei anderen Schwestern kamen für die Nachfolge nicht infrage – die jüngeren waren in anderen Branchen gelandet und damit zufrieden, und die Älteste wollte die Verantwortung nicht. Sie ist aber eine wertvolle Stütze im Familienbetrieb.

Etwa ein Jahr lang dauerte der Übergangsprozess, vom Erstellen des Businessplans über die Bewilligung eines Gründerkredits der L-Bank bis zum Umstellen der Speisekarte. An den großen Fleischportionen, die in der Gegend gerne gegessen werden und für die der Hecht bekannt ist, halten die Geschwister fest. Allerdings schafften sie sich eine Fleischklopfmaschine an, da Andrej Zabcic sich nicht vorstellen konnte, wie sein Vater mindestens zwei Stunden am Tag Fleisch zu klopfen. Und Melanie Zabcic, die sich selbst vegan ernährt,

erweiterte die Speisekarte um vegetarische und vegane Speisen. „Wir machen vieles effizienter und nachhaltiger und bringen unsere eigene Note mit ein“, sagt sie und berichtet von weiteren kleinen Veränderungen, angefangen vom digitalen Bestellsystem über weniger Verpackungsmüll bis hin zu Kisten fürs Besteck auf den Tischen, um nicht jeden Platz eindecken zu müssen. Beide sind froh, dass die Eltern nach wie vor im Betrieb mitarbeiten – zu den vier festangestellten Familienmitgliedern kommen 13 Minijobber – und sich unter anderem ums Frühstück für die bis zu einem Dutzend Pensionsgäste kümmern. „Es ist sehr gut angelaufen“, lautet die Bilanz von Melanie Zabcic nach den ersten Wochen. „Es ist viel Arbeit, aber das wussten wir.“ Wenn es weiter gut läuft, können

sie sich vorstellen, das Haus dauerhaft zu übernehmen. Außerdem würden sie gern weitere Lokalitäten in der Region betreiben und sich irgendwann nur noch ums Organisatorische kümmern.

»Manchmal kommt bei ihnen noch der Chef durch. Aber das legt sich immer mehr«

Andrej Zabcic

Daniela Hermann, Projektleiterin für Tourismus bei der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, freut sich, wie gut die Übergabe bei der Familie Zabcic läuft. Denn Gastronomie und Hotellerie gehören neben dem Handel zu den Branchen, die es besonders schwierig haben, Nachfolger zu finden, wie sie berichtet. „Momentan stehen allein in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg circa 3.200 Unternehmen zur Nachfolge an. Das entspricht etwa einem Drittel aller Betriebe in den beiden Branchen“, sagt Daniela Hermann. Immer häufiger wollten Kinder den elterlichen Betrieb nicht übernehmen. Sei es, weil sie sich beruflich anders orientieren, oder weil dieser das Familienleben stets bestimmt hat, berichtet sie und verweist gleichzeitig darauf, dass es „in Handel und Gastronomie nach wie vor viele erfolgreiche Übergaben gibt, in denen die Kinder den elterlichen Betrieb fortführen“.

Neben der familieninternen Nachfolge gibt es die Möglichkeit, dass externe Manager das Unternehmen erwerben (Management-Buy-in) ▶

STUFENPLAN FÜR ÜBERGEBER

1. **Wirtschaftliche Analyse:** Bewerten Sie den Ist-Zustand Ihres Unternehmens so nüchtern und sachlich wie möglich. Wie sind Sie bislang durch die Krise gekommen, wie sind Sie am Markt positioniert – bei Ihren Lieferanten und Kunden, aber auch gegenüber Ihrer Konkurrenz? Wie zukunftsfähig ist Ihr Geschäftsmodell? Rechnen Sie sich Ihre Situation nicht schön – lassen Sie sich von Ihrem Steuerberater die nackten Zahlen und Fakten geben.
2. **Selbstanalyse:** Sie haben das Unternehmen gegründet und/oder weiterentwickelt. Da fällt der Gedanke an den Abschied schwer. Warum glauben Sie, dass es ohne Sie nicht geht? Sind Sie bereit loszulassen – und haben Sie bereits Pläne für das „Leben danach“? Sprechen Sie erst mit Ihrer Familie und Ihren engsten Vertrauten über mögliche Nachfolgeszenarien, bevor Sie die Belegschaft, Kunden und Lieferanten unterrichten.
3. **Nachfolger I:** Haben Sie nahe Verwandte (eigene Kinder/ Neffen/Nichten), die in Ihre Fußstapfen treten und die Firmenleitung übernehmen könnten? Sind Ihre potenziellen Nachfolger für diesen Schritt fachlich qualifiziert und persönlich geeignet/motiviert? Nehmen Sie für diese Beurteilung gegebenenfalls professionelle Beratung in Anspruch.
4. **Nachfolger II:** Wenn die Weitergabe innerhalb der Familie nicht möglich ist oder als nicht sinnvoll erscheint, prüfen Sie den Verkauf an externe Dritte. Sprechen Sie mit Ihren leitenden Angestellten (Fremdgeschäftsführer/Prokuristen), ob Interesse an einem Einstieg (Management-Buy-In) besteht. Denkbar ist aber auch der Verkauf an Außenstehende, etwa an professionelle Investoren, Beteiligungsgesellschaften – oder auch an Wettbewerber.
5. **Kaufpreisfindung:** Informieren Sie sich bei Ihrem Steuerberater und Rechtsanwalt über die verschiedenen Verfahren zur Unternehmensbewertung. Nicht alle Methoden eignen sich für alle Branchen und Unternehmensgrößen. Werden Sie sich darüber klar, was Ihnen besonders wichtig ist: zum Beispiel die Transaktionsicherheit (dass es tatsächlich zum Verkauf kommt) oder die Kaufpreismaximierung (mit dem Risiko, dass der Käufer in letzter Sekunde doch noch abspringt).
6. **Vertrag und Abschluss:** Holen Sie sich für die Verhandlungen und das Aufsetzen des Verkaufsvertrags unbedingt fachkundigen Rat von qualifizierten Experten. Nicht immer besitzen Ihr langjähriger Steuerberater und Ihr alteingesessener Rechtsanwalt die dafür nötige Kompetenz und Expertise. Gehen Sie offen und mit grundsätzlichem Vertrauen, aber nicht blauäugig in die Verkaufsverhandlungen – und behandeln Sie Ihr Gegenüber mit derselben Fairness und Verbindlichkeit, die Sie von ihm erwarten. Lassen Sie sich nicht hetzen, aber trödeln Sie auch nicht. cp/dihk



Bild: Meertz

Katharina Hupfer und Matthias Wehrle im Lager von Waschbär Freiburg. Das Unternehmen haben sie 2017 übernommen.

- oder auch, dass es interne leitende Mitarbeiter weiterführen (Management-Buy-out).

Letzteres ist bei **Waschbär** aus Freiburg der Fall – allerdings auf eine besondere Weise. Zum Jahresende 2017 verkaufte der damalige geschäftsführende Gesellschafter Ernst Schütz, damals Mitte 60, die Unternehmensgruppe an Katharina Hupfer und Matthias Wehrle – zu einem fairen Preise, wie sie betonen. Zuvor hatten sie die Firmengruppe gemeinsam in ein sogenanntes Purpose-Unternehmen umgewandelt, das, vereinfacht gesagt, sich selbst gehört (mehr im Kasten rechts oben). Waschbär firmiert nach wie vor als GmbH, und die beiden Geschäftsführer halten zusammen die meisten Anteile. Doch die mit einem Prozent beteiligte und von Schütz Ende 2015 mitgegründete Purpose-Stiftung trägt Sorge dafür, dass deren Prinzipien eingehalten werden.

Die Idee des Purpose-Unternehmens kam Ernst Schütz zusammen mit drei Mitstreitern, als die Nachfolge seiner eigenen Unternehmung anstand. Der Schweizer hatte 2001 den insolventen Freiburger Waschbär-Versand inklusive der weiteren Unternehmen der Gruppe übernommen und zu einem profitablen und zugleich einem der größten Spezialversandhändler für nachhaltige Produkte im deutschsprachigen Raum aufgebaut. Schütz hat zwar Kinder und Enkel – diese hatten sich beruflich aber anders orientiert oder waren zum Zeitpunkt der Übergabe zu jung, um einen Betrieb zu führen. Für ihn stand ohnehin an erster Stelle, den Fortbestand seines Unternehmens langfristig zu sichern und nicht, es in der Familie zu halten. Als Mitstreiter und zugleich Nachfolger fand er seine leitenden Mitarbeiter Katharina Hupfer und Matthias Wehrle.

Wehrle, heute 46 Jahre alt, kam 2015 zu Waschbär. Nachdem er über 20 Jahre in einem klassischen Familienunternehmen gearbeitet hatte, war er auf der Suche nach Veränderung, „nach einem sozialen oder ökologischen Unternehmen, bei dem die Gewinne für etwas Sinnvolles verwendet werden“, wie er berichtet. Durch Zufall stieß er auf die Stellenanzeige für einen kaufmännischen Leiter bei Waschbär – und bewarb sich erfolgreich. Ein Jahr später wurde er Teil der Geschäftsführung und erhielt den Auftrag, die Nachfolge im Sinne von Ernst Schütz zu regeln. „Es war damals aber nicht klar, dass ich dabei eine Rolle spielen werde“, sagt Wehrle.

Die 47-jährige Katharina Hupfer stieß nach mehreren Stationen bei anderen, zum Teil ebenfalls ökologischen Textilversandhändlern im

Jahr 2006 zu Waschbär. Erst leitete sie den Textileinkauf, 2015 holte Schütz sie und einen weiteren Kollegen in die Geschäftsführung. Nach und nach gab Schütz Aufgaben ab. Parallel dazu strukturierte die Führungsriege die Firmengruppe um und wandelten sie in eines der ersten Purpose-Unternehmen weltweit um. Dabei erarbeiteten sie zudem – mangels Vorbildern, an denen sie sich orientieren konnten –, eine Satzung, „in der die dauerhafte Einhaltung der Purpose-Prinzipien sichergestellt ist“, wie Wehrle erklärt. Währenddessen kristallisierte sich heraus, dass er und Hupfer die Nachfolge antreten würden. Zwei Prozesse, die eigentlich nacheinander stattfinden sollten, wie Hupfer berichtet. Sie habe sich die Entscheidung nicht leicht gemacht, die Möglichkeit aktiv an der Zukunft von Waschbär mitzugestalten habe schließlich den Ausschlag gegeben. „Der Weg von angestellten Geschäftsführern zu treuhändischen Eigentümern war sehr fordernd“, berichtet sie denn auch. „Ich lerne immer noch jeden Tag dazu.“ Beide halten sie an dem Prinzip ihres Vorgängers fest, den Mitarbeitern viel Spielraum zu geben und Verantwortung zu übertragen. Mit Erfolg: Das Unternehmen ist zuletzt, vor allem in der Coronakrise, kräftig gewachsen. Heute sind 411 Mitarbeiter beschäftigt, die meisten am Hauptsitz in Freiburg, 2020 wurden 77 Millionen Euro umgesetzt.

Bei allem Wachstum ist ihnen eines wichtig: „Was im Unternehmen entsteht, soll auch im Unternehmen bleiben“, sagt Wehrle. So, wie es auch im Sinne von Ernst Schütz war. Ihn, so glaubt sie, habe das Loslassen viel Energie gekostet – aber er habe es dank eines klaren Schnitts geschafft. Im Unternehmen schaut er dennoch hin und wieder vorbei.

Früh an die eigene Nachfolge zu denken und schließlich loszulassen, ist eine der großen Herausforderungen, wenn ein Unternehmer sein Lebenswerk übergibt. Davon berichtet auch Christina Gehri, die bei der IHK Südlicher Oberrhein unter anderem für Existenzgründung und Unternehmensnachfolge zuständig ist. Zugleich betont sie: „Wichtig ist, dass man, wenn man mit 50 die Entscheidung fasst, mit 60 aufzuhören, nicht die Hände in den Schoß legt, sondern die Entscheidungen weiterhin so trifft, als würde man das Unternehmen fortführen.“ Das gelte genauso für Investitionen wie fürs Ausbilden von Nachwuchskräften. Sich mit dem Nachfolger oder der Nachfolgerin – so er oder sie denn gefunden ist – über den Wert beziehungsweise Kaufpreis zu einigen, gehört für sie zu den größten Hürden bei der Übergabe.

Alexander Vatovac von der IHK Hochrhein-Bodensee sagt zudem: „Es ist wichtig, dass der Nachfolgeprozess begleitet wird. Er zieht sich ja meist über drei bis vier Jahre hin.“ Steuerberater und Rechtsanwälte seien für das Fachliche wichtig. Die IHKs dürfen zu diesen Themen nicht beraten, können den Nachfolgeprozess insgesamt aber begleiten. Sie bieten vielfältiges Informationsmaterial und Gespräche. Und sie helfen bei der Suche nach einem passenden Nachfolger und organi-

»Was im Unternehmen entsteht, soll dort bleiben«

Katharina Hupfer

Purpose-Unternehmen

Purpose heißt auf Deutsch Zweckbestimmung, Sinnhaftigkeit. Ein **Purpose-Unternehmen** gehört sich selbst, das Vermögen ist im Unternehmen gebunden. Der Betrieb darf folglich weder gewinnbringend verkauft noch vererbt werden und auch keine Gewinne ausschütten. Gesellschafter darf neben der Purpose-Stiftung, die stets eine Minderheit hält und das Unternehmen berät, nur sein, wer auch im Unternehmen arbeitet. Eine eigene Rechtsform wie bei einer gemeinnützigen GmbH (gGmbH) gibt es (noch) nicht, die Standards sind in einer Satzung geregelt. Bislang gibt es weltweit rund 100 Purpose-Unternehmen.

🌐 www.purpose-economy.org

Die **Stiftung Verantwortungseigentum**, zu deren Gründern Waschbär gehört, setzt sich für eine neue Rechtsform einer Gesellschaft mit gebundenem Vermögen ein und hat zusammen mit zahlreichen Unterstützern eine Gesetzesinitiative gestartet.

🌐 www.stiftung-verantwortungseigentum.de

STUFENPLAN FÜR ÜBERNEHMER

1. **Prüfung der persönlichen Eignung:** Unternehmerpersönlichkeit, Qualifikation, gewerberechtliche Voraussetzungen
2. **Einbeziehung des persönlichen Umfelds:** Partner, Familie
3. **Suche nach einem geeigneten Betrieb:** Standort, Betriebsgröße
4. **Sorgfältige Analyse des zu übernehmenden Betriebes:** Übernahmepreis, Wettbewerbsfähigkeit, Image, Kundstamm, Mitarbeiter, bestehende Verträge, Haftungsfragen
5. **Erörterung der Übernahmeform:** Kauf, Schenkung, Pacht, Beteiligung, Vertragsgestaltung, steuerliche Aspekte
6. **Planung des Unternehmenskonzepts:** Planrechnungen, Finanzierung, Verträge, Termine
7. **Ausarbeitung des Geschäftsplans:** Art der Übernahme, Kapitalbedarfsplan, Finanzierungsplan, Rentabilitätsvorschau
8. **Verhandlungen mit Banken/Kapitalgebern**
9. **Abschluss der Übernahmeverhandlungen**
10. **Abwicklung der Gründungsformalitäten:** Gewerbeanmeldung bei Gemeinde, Finanzamt, Betriebsnummer, Agentur für Arbeit, Berufsgenossenschaft, gegebenenfalls Eintragung ins Handelsregister, IHK, HWK

Quelle: IHK Hochrhein-Bodensee

- › sieren dazu jedes Jahr eine Veranstaltung zum Thema – diesmal am 29. September (siehe Kasten Seite 11).

Bei der **Elma Schmidbauer GmbH** in Singen steht am 1. Oktober ein großer Schritt bei der Nachfolge an: Dann wird die 35-jährige Mirja Schmidbauer geschäftsführende Gesellschafterin. Das Unternehmen führt sie zunächst gemeinsam mit ihrer Mutter Cornelia Schmidbauer und Fritz Bachhuber.

Dass Mirja Schmidbauer einmal das von ihrem Großvater Hans Schmidbauer 1948 gegründete und von ihrem Vater Manfred H. Schmidbauer 1973 übernommene Unternehmen weiterführen wird, stand schon viele Jahre fest. „Ich habe nie Druck verspürt. Für mich war aber schon immer klar, dass ich einmal die Elma leiten werde“, sagt Mirja Schmidbauer. Ihr Vater hatte die Älteste seiner vier Kinder schon während ihrer Studienzeit immer wieder in wichtige Entscheidungen einbezogen. So war Mirja Schmidbauer dabei, wenn es galt, führende Mitarbeiter einzustellen oder über die Architektur des neuen Verwaltungsgebäudes zu entscheiden. Die Familie hatte vor etwa zehn Jahren begonnen, einen Nachfolgeplan aufzustellen, in dem sowohl Mirja als auch ihr sechs Jahre jüngerer Bruder Jannik eine wichtige Rolle spielen. Dann war plötzlich alles anders. Manfred Schmidbauer kam im Frühjahr 2014 im Alter von 65 Jahren bei einem Autounfall ums Leben. Cornelia Schmidbauer und ihre Kinder standen von einem Tag auf den anderen ohne Ehemann und Vater da, das Unternehmen ohne Chef. „Wir sind alle gemeinsam vor die Mitarbeiter getreten und haben es ihnen erzählt“, erinnert sich Mirja Schmidbauer. Und sie versprachen ihnen, dass es weitergeht. „Die Elma und die Mitarbeiter haben uns aufgefangen“, sagt sie. „Verkaufen kam für uns nicht infrage.“ Den Nachfolgeplan mussten sie nun schneller und etwas anders als geplant umsetzen. Statt ihrer Tochter stieg Cornelia Schmidbauer, damals 50 Jahre alt, als geschäftsführende Gesellschafterin ins Unternehmen ein – davor hatte sie die ebenfalls der Familie gehörende Hegau Graviertechnik GmbH geleitet, die sie nun verkaufte.

„Mein Mann hat immer viel Wert darauf gelegt, dass ich bei Entscheidungen oder verzwickten Situationen dabei war“, berichtet sie. „Daher bin ich nicht ins kalte Wasser gesprungen, auch wenn es nach außen hin so aussah.“ Zudem holte sie zwei leitende Angestellte mit in die Geschäftsführung. Darunter den ehemaligen kaufmännischen Leiter Fritz Bachhuber (63), der nach wie vor an der Firmenspitze steht, ein langjähriger Wegbegleiter für die Schmidbauers geworden ist und Ende November 2022 in den Ruhestand gehen wird.

In diesem Zuge steigt Mirja Schmidbauer nun in den Kreis der Geschäftsführer auf: Rund ein Jahr lang soll Zeit sein, um den Übergang zu gewährleisten. Denn nach dem Tod des Vaters hatte Mirja Schmidbauer zwar ihr Promotionsstudium in England, wo sie bereits ein Bachelor- und Masterstudium in Wirtschaft absolviert hatte, abgebrochen. Da sie aber noch keine Berufserfahrung gesammelt hatte, wie es im Nachfolgeplan vorgesehen

»Ich musste seit dem Einstieg meiner Tochter ins Unternehmen lernen, die Rollen als Mutter und Geschäftsführerin zu trennen«

Cornelia Schmidbauer



Die künftige Geschäftsführung der Elma Schmidbauer GmbH: Mirja und Cornelia Schmidbauer sowie Fritz Bachhuber (von rechts).

Bild: Elma/Manuel Paul Fotografie

war, kehrte sie nicht direkt ins Familienunternehmen nach Singen zurück. Dafür baute sie in der Schweiz die Vertriebs- und Service-niederlassung der Elma auf. „So habe ich vor allem gelernt, wie ein erfolgreicher Firmenorganismus funktioniert und aufgebaut werden muss“, sagt Mirja Schmidbauer.

Elma (der Name steht für **Elektrische Maschinen**) entwickelt und produziert Reinigungsanlagen und -geräte, die mit Dampf- und Ultraschalltechnik arbeiten. In der Medizintechnik ist Elma in Deutschland Marktführer für Reinigungsanlagen. Diese sind auch in der Photonik oder der Energie- und Antriebstechnik im Einsatz. Die Reinigungsgeräte werden vor allem im Bereich Health Care, in Laboren oder für Uhren und Schmuck verwendet. Das Unternehmen exportiert in über 80 Länder und setzt durchschnittlich 40 Millionen Euro im Jahr um, zuletzt waren es coronabedingt etwas weniger. 260 Mitarbeiter sind in der Region beschäftigt.

2019 trat Mirja Schmidbauer zunächst in die Geschäftsleitung ein. Gemeinsam mit ihrer Mutter und Fritz Bachhuber strukturierte sie das Unternehmen nach und nach um. Sie teilten es in vier Geschäftsbereiche auf, schufen eine weitere Führungsebene und entwarfen eine Vision – stets im Geiste von Manfred Schmidbauer. „Wir kannten ja seine Elma-Vision. Das hat uns geholfen“, sagt seine Tochter. Über die Gesellschafterversammlung waren stets auch ihre Geschwister eingebunden. Raina (34) und Dana (33) arbeiten als Ärztin beziehungsweise in der Modebranche, Jannik (29) absolviert zurzeit ein Masterstudium und ist als Projektmanager im Anlagenbau des Familienunternehmens beschäftigt. Weitere Karriereschritte sollen später folgen.

Mirja und Cornelia Schmidbauer reden viel miteinander und lassen sich beim Übergabeprozess von einem Coach begleiten. Ihre jeweiligen Aufgaben haben sie in einer Verantwortungsmatrix festgehalten, die ihnen immer wieder hilft, wenn sie sich nicht einig sind. Berufliches und Privates zu trennen, ist für sie häufig eine Herausforderung. Dazu zählt, im Unternehmen nicht in die Mutter-Tochter-Rolle zu fallen. Das passiert immer mal wieder, berichtet Cornelia Schmidbauer.

Mehrere Jahre, so haben sie es vereinbart, wollen Mirja und Cornelia Schmidbauer die Geschicke der Elma gemeinsam lenken. Sie sind froh, dass sie sich ergänzen. „Ich stehe für die Erfahrung und Mirja für die Moderne“, sagt die 58-Jährige. Für sie sei es ein Riesenglück, „dass Mirja die Elma nicht nur übernehmen will, sondern dass sie es auch kann“.

Susanne Maerz

TERMINE UND WEITERE INFORMATIONEN

Veranstaltung „Nachfolge im ländlichen Raum“: Die IHKs Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein laden am **29. September** von 18 bis 20 Uhr nach Titisee ein. Die Veranstaltung richtet sich an alle, die planen ein Unternehmen zu übergeben, bereits im Übergabeprozess stecken oder ein Unternehmen übernehmen wollen. Die Themen: Arbeitsrecht bei Unternehmensübertragungen und Nachfolgen sowie Unternehmensbewertung und Innovationsanalyse. Anmeldung unter www.veranstaltungen-ihk-sbh.de/r/Nachfolge_Startercenter

Onlinebörse Nexxt-Change: Deutschlands größte Unternehmensnachfolgebörse bringt Unternehmensinhaber und Existenzgründer zusammen: www.nexxt-change.org

Existenzgründungs- und Nachfolgebörse in der WiS: Wir drucken in der Rubrik Börsen jeden Monat kostenlos Inserate von potenziellen Übergebern und Übernehmern ab – diesmal auf Seite 62 und 63.

IHK-Broschüre „Herausforderung Unternehmensnachfolge“: In der IHK-Broschüre werden alle wichtigen Informationen zur Unternehmensnachfolge gebündelt. Sie gibt es bei den IHKs und als Download unter www.wirtschaft-im-suedwesten.de/downloads



Die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg hat den **Arbeitskreis Nachfolge** und eine **Talkreihe** zum Thema ins Leben gerufen www.ihk-sbh.de/talkreihe-nachfolge

Die neue Folge des **Podcasts „Blaue Welle“** der IHK Südlicher Oberrhein widmet sich der Nachfolge. Es gibt Tipps, Infos und Erfahrungsberichte. www.suedlicher-oberrhein.ihk.de/podcast

Das **EMF-Institut** (Institut für Entrepreneurship, Mittelstand und Familienunternehmen der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin) bietet verschiedene kostenlose Informationen und Tools für KMU zur Nachfolge. Darunter sind der **KMU-Rechner** zum Ermitteln des Unternehmenswertes und der **Nachfolgefahrplan**, der die unterschiedlichen Schritte zu familieninterner, betriebsinterner und externer Nachfolge aufzeigt. nachfolge-in-deutschland.de/tools/

Ansprechpartner:

IHK Hochrhein-Bodensee: Alexander Vatovac
☎ 07531 2860-135 ✉ alexander.vatovac@konstanz.ihk.de
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg: Patric Pommerenke
☎ 07721 922-441 ✉ pommerenke@vs.ihk.de
IHK Südlicher Oberrhein: Christina Gehri
☎ 0761 3858-142 ✉ christina.gehri@freiburg.ihk.de

Bild: Adobe Stock



■ SCHÖNAU IM SCHWARZWALD



Anton Gromer (90, Bild) Seniorchef der **Heinzmann GmbH & Co. KG** mit Sitz in Schönau im Schwarzwald, hat am 11. Juli seinen 90. Geburtstag gefeiert. Der studierte Maschinenbauer arbeitete seit 1959 für das 1897 in Radebeul bei Dresden gegründete Unternehmen. 1967 trat er in die Geschäftsleitung ein, übernahm 1987 die Firma, die unter seiner Führung 1992 von Albershausen bei Göppingen in seinen Heimatort nach Schönau

umsiedelte. 1999 stieg sein Sohn **Markus Gromer** in die Geschäftsleitung ein, der das Familienunternehmen heute in vierter Generation führt. Anton Gromer erhielt 2008 die Bürgermedaille von Schönau, 2013 wurde er zum Ehrenbürger der Stadt ernannt. ak

■ OFFENBURG



Caroline Wilkens (Bild, 54) ist seit 1. Juli Geschäftsführerin der **Edeka Handelsgesellschaft Südwest** mit Sitz in Offenburg. Sie ist für die Bereiche Finanzen, Controlling, Immobilien, IT, Personal und Recht zuständig. Der Aufsichtsrat hat damit ein viertes Geschäftsführungsressort geschaffen. Neben Wilkens gehören zum Geschäftsführungsteam **Rainer Huber** (54), Vorstandsvorsitzender und Vorsitzender der Geschäftsführung sämtlicher Tochterunternehmen, **Klaus Fickert** (48) sowie **Jürgen Mäder** (57). Als

Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin bringt Caroline Wilkens viele Jahre Erfahrung im Bereich Rechnungswesen, Controlling, Finanzen und Steuern mit. Zuletzt war die Diplom-Ökonomin als Prokuristin einer Hamburger Wirtschaftsprüfungsgesellschaft tätig. ak

■ BIBERACH



Gerd Hund, der ehemalige Seniorchef der Biberacher **Hund Möbelwerke GmbH & Co KG**, ist Ende Juni im Alter von 98 Jahren gestorben. Der Diplom-Kaufmann war seit 1946 persönlich haftender Gesellschafter des Unternehmens, für das er neben dem damaligen Stammwerk in Wolfach den Standort in Biberach aufgebaut, erweitert und damit auch die industrielle Serienfertigung ermöglicht hatte. 1991/92 wurde die Endmontage in das neu

gegründete Tochterunternehmen nach Sulzdorf (Unterfranken) verlagert, das Werk in Biberach, der heutige Hauptsitz des Unternehmens, ist seither auf hochautomatisierte Bauteilfertigung und Spezialmöbelbau spezialisiert. Ab 1982 führte Gerd Hund das Unternehmen gemeinsam mit seinem Neffen **Dieter Hund**. 1993 übergab er die Geschäftsleitung an seinen Sohn **Hendrik**. Gerd Hund bekleidete auch zahlreiche Ehrenämter, unter anderem als Vorstands- und Beiratsmitglied des damaligen Verbandes der deutschen Büromöbelindustrie, in der Tarifkommission des Arbeitgeberverbandes sowie als ehrenamtlicher Richter am Landesarbeitsgericht in Offenburg. dea

■ VILLINGEN-SCHWENNINGEN



Gemeinsam mit **Daniel Dietrich** (44, Bild rechts) leitet **Carolin Deberling** (39, Bild Mitte) seit Mitte des Jahres die Marketingagentur **Gruppe Drei** in Villingen-Schwenningen. Gründer und Inhaber **Alexander Doderer** (67, Bild links) zieht sich aus dem operativen Geschäft zurück, will die Agentur aber weiterhin als Berater unterstützen. Neben seiner Tätigkeit als Geschäftsführer der Gruppe Drei war Doderer Gründer und Präsident des Marketing-Clubs Schwarzwald-Baar, er war Beirat in der Fakultät Wing (Wirtschaftsingenieurwesen) an der Hochschule Furtwangen, Referent und Moderator, Publizist und Buchautor sowie Honorarprofessor und Dozent an der HFU Furtwangen. Sowohl Dietrich als auch die Gründertochter Deberling waren bereits vorher in leitenden Funktionen für das Unternehmen tätig. ak

■ LAHR



Frank Rauch (51, Bild) ist seit 1. Juli Geschäftsführer der **Schwarzwald Elemente GmbH** in Lahr, einem Tochterunternehmen der **Schwarzwald Eisenhandel GmbH & Co. KG**. Gemeinsam mit **Alexander Zimmerer** leitet er das operative Geschäft des Unternehmens, insbesondere mit Fokus auf den Ausbau der regionalen Expansion und des Servicegeschäfts. Zuvor hat Rauch mehrere Jahre in leitender Position bei der **Herrenknecht AG** gearbeitet, zuletzt als Chief Information Officer. ak

■ OFFENBURG



Thomas Peukert (50, Bild links) ist seit 1. Juli Geschäftsführer der **Meiko Maschinenbau GmbH & Co. KG** in Offenburg. Der Ingenieur, der seit 1995 in verschiedenen Positionen im Unternehmen tätig ist, folgt auf **Stefan Scheringer** (62,

Bild rechts), der zeitgleich in den Stiftungsvorstand der Oskar und Rosel Meier-Stiftung wechselte. Mit dem Wechsel Peukerts an die Unternehmensspitze ergaben sich weitere Veränderungen: **Christoph Homburger**, bisheriger Leiter der Produktion, hat zusätzlich die Leitung des Bereichs Entwicklung und Konstruktion übernommen. Vertrieb und Marketing führt weiterhin **Sebastian Hainz**. ak

■ FREIBURG



Alexander Thoma (48, Bild links) ist neuer Geschäftsführer der **Core-systems Deutschland GmbH** in Freiburg. Er löst **Walter Kiesinger** (65, Bild rechts) ab, der sich zum 1. Juli in den Ruhestand verabschiedet hat. Thoma war zuvor be-

reits als CFO des Mutterunternehmens **Coresystems AG** in Windisch (Schweiz) tätig und wird diesen Posten auch weiterhin innehaben. Im Freiburger Tochterunternehmen arbeiten elf der insgesamt 50 Mitarbeiter. **dea**

■ LAHR



Judith Cudaj (38, Bild) ist seit März neue Partnerin der **PFIF GmbH & Co. KG** (Partner für Innovation und Förderung) mit Hauptsitz in Lahr. Sie ergänzt somit das bisherige Partner-team **Michael Stöhr** und **Michael Zahm**. Die promovierte Chemikerin arbeitet seit knapp zehn Jahren für das Lahrer Unternehmen. PFIF unterstützt Firmen bei der Umsetzung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten von der Prüfung und Auswahl passender Förder-

möglichkeiten von Land, Bund und EU über die Beantragung und korrekte Abwicklung bis hin zum Projektabschluss. Cudaj ist seit Anfang 2020 als Geschäftsführerin für PFIF tätig. **ak**

■ DOGERN

Die **Tillig Ingenieure GmbH** in Dogern hat drei neue geschäftsführende Gesellschafter: **Patrick** (31) und **Tobias Mülhaupt** (26) sowie **Andree Binninger** (34) unterstützen den bislang alleinigen Gesellschafter-Geschäftsführer **Ralf Mülhaupt** (59). Alle drei sind bereits seit mehreren Jahren im Unternehmen tätig. Die Tillig Ingenieure GmbH stellt damit laut Pressemitteilung die Weichen für die Unternehmensnachfolge. Die Firma plant und bearbeitet Projekte in

den Bereichen Wasserwirtschaft, Verkehrsanlagen, Ingenieurbau und Ingenieurvermessung. 20 Mitarbeiter sind bei Tillig und dem Partnerunternehmen **Tillig Geomatics GmbH** beschäftigt. **dea**

■ TENINGEN



Michael Samtleben (40, Bild) hat zum 1. Juli die Geschäftsführung der **Trumpf Werkzeugmaschinen Teningen GmbH** übernommen. Er löst damit **Tom Schneider** (45) ab, Geschäftsführer für Entwicklung im Bereich Werkzeugmaschinen und weltweit für die Biegetechnologie innerhalb der Trumpf Gruppe verantwortlich. Schneider hatte die Geschäftsleitung kommissarisch inne. Samtleben ist bereits seit 2012 für die **Trumpf GmbH und Co. KG** (Holding) mit

Hauptsitz in Ditzingen tätig und wechselte aus der Zentrale nach Teningen. In Ditzingen war er zuletzt in der Lasertechnik für High Volume Markets als Head of Performance Management für Produktions-, Qualitäts- und Finanzthemen zuständig. **ak**

■ RHEINAU



Knapp 25 Jahre nach Gründung der **Klotter Elektrotechnik GmbH** übertragen Firmengründer **Werner Klotter** (62) und **Roswitha Wiegert-Klotter** (57) die Geschäftsführung an die nächste Generation. Ihr Sohn **Fabian Klotter** (26,

Bild links), Wirtschaftsingenieur, ist seit Juli für die Bereiche Finanzen und Controlling sowie das Vertragswesen verantwortlich. Schwiegersohn **Eric Albrecht** (32, Bild rechts), Elektrotechnikermeister und bereits seit 2015 Mitglied der Geschäftsleitung, übernimmt die Leitung des Gesamtunternehmens. Im Zuge dieser Nachfolgeregelung geht das Unternehmen mit der europäischen Investmentgesellschaft **Gimv** eine Partnerschaft ein, die nach Unternehmensangaben für weiteres signifikantes Wachstum mit bestehenden und neuen Kunden sorgen soll. **dea**

Leidenschaft für Veränderung

Nina Hartmann | Nepomuks Kinderwelt / Südvers

NEUENBURG. „Wenn man einmal den Kopf aus der Menge streckt, werden viele aufmerksam und kommen plötzlich mit Angeboten“, stellt Nina Hartmann lachend fest. Die 50-jährige Unternehmerin ist nicht nur Landesverbandsvorsitzende für Baden beim Verband deutscher Unternehmerinnen (VdU), sondern seit März dieses Jahres auch Präsidentin der Vereinigung Badischer Unternehmen + Verbände (VBU). Sie sitzt für den VBU im neuen Verband Unternehmer Baden-Württemberg (UBW) und ist Mitbegründerin von Encourage Ventures, einer Initiative, die Investorinnen mit Gründerinnen zusammenbringt. „Wenn man fordert, Frauen sollen sichtbar werden, darf man nicht die Erste sein, die kneift“, sagt sie, während sie zwei frisch gebrühte Milchkafee über die Theke reicht.

Wir sitzen in der Cafeteriazone von Nepomuks Kinderwelt, die Nina Hartmann gemeinsam mit ihrem Mann Peter seit 2009 in Neuenburg am Rhein betreibt. Während er das operative Geschäft führt, kümmert sie sich um Marketing und Personal „und springt auch sonst

antwortet im Konzern die Themen Recht, Datenschutz und bis vor Kurzem Personalentwicklung – für die sie auch nochmal berufs begleitend ein passendes Masterstudium aufgesattelt hat. Nina Hartmann mag keine halben Sachen.

Dass sie es einmal auf inzwischen 22 Jahre im Familienunternehmen bringen würde, hätte die junge Nina nie für möglich gehalten. Nach dem Abitur entledigt sie sich des – „wohl auch weitgehend selbst auferlegten“ – Nachfolgedrucks, indem sie zugunsten ihres Bruders verzichtet und eine Schneiderlehre bei Burda absolviert. Die Leidenschaft für Mode ist groß, aber nicht groß genug. Beim Gründen eines Umweltausschusses bei Burda findet Nina Hartmann ihre Liebe zur Juristerei, das daraus resultierende Jurastudium führt sie per Semesterferienjob zurück zu Südvers.

Vor einigen Jahren entdeckt Hartmann den VdU für sich, den Verband deutscher Unternehmerinnen. „Ich gebe zu, dass ich Verbandsarbeit lange nicht besonders gewertschätzt habe“, gesteht sie, „aber durch die Mitarbeit im VdU, der mich sehr geprägt hat, habe ich erfahren, wie gut es tut, sich austauschen zu können. Man kann sich an Menschen orientieren, die einem gut tun. Man kann an Vorbildern wachsen“.

» Ich bin gerne ein gutes Beispiel – am liebsten eines von vielen «

ein, wenn Not am Mann ist“. Heute ist der Indoor-Kinderspielplatz menschenleer – wie schon seit Monaten. Das Bällebad ist abgebaut, die aufblasbare Hüpfburg hängt in den Seilen. Coronapause. Während der Lockdowns hat Nina Hartmann nur mit dem eigenen Nachwuchs „ein bisschen Abenteuer machen können“ und einmal die Woche im Nepomuks übernachtet. Sie auf dem Schlafsofa im Büro, die drei Söhne im Teenageralter auf dem Trampolin in der großen Halle. Um ein bisschen Abwechslung in das fade Lockdown-Homeoffice-für-alle-Leben zu bringen, sagt Nina Hartmann.

„Inzwischen dürften wir unter Auflagen auch schon wieder geöffnet haben“, erklärt sie, „aber da ein Großteil unserer Besucher aus Frankreich kommt, haben wir das Inzidenzgeschehen dort auch im Auge und uns sicherheitshalber gegen eine frühe Wiedereröffnung entschieden.“ Im Laufe des Septembers, so ihre Pläne Mitte August, soll die Kinderwelt wieder für den Nachwuchs öffnen. Bis dahin gibt es gelegentliche Events wie etwa jüngst eine Hundeschau auf dem großen Außengelände. Die Mitarbeiter hat man über Kurzarbeit zum Glück halten können.

Corona ist ein harter Test für das Unternehmerpaar, aber wenigstens kein existenzbedrohender, denn Nina Hartmann arbeitet hauptberuflich als Prokuristin beim Assekuranzmakler Südvers, der von ihrem Vater Manfred Karle groß gemacht wurde und heute von ihrem Bruder Florian geleitet wird. Die studierte Juristin ver-

Ein Beispiel für eine erfolgreiche Karriere mitsamt Familienleben und Hobbys – im Herbst kommt der passionierten Reiterin ein Pferd ins Haus – will Nina Hartmann gerne sein, auch wenn sie sich mit dem Begriff Vorbild nicht recht wohlfühlt. „Ich bin gerne ein Beispiel von vielen. Und je mehr Beispiele jemand hat, desto besser kann er sein eigenes Lebenspuzzle zusammenbauen.“ Im Übrigen bräuchten nicht nur junge Frauen, sondern auch junge Männer mehr Mutmacher für alternative Lebensentwürfe. „Die stehen doch auch enorm unter Druck, wenn sie sich für Teilzeit entscheiden.“ Trotzdem will Nina Hartmann sich und den VdU nicht auf Genderthemen reduziert wissen. Unternehmerinnen hätten die gleichen Wirtschaftsinteressen und -themen wie die männlichen Kollegen. Deshalb sei der VdU als ganz normaler Wirtschaftsverband zu verstehen.

In ihrem Amt als Präsidentin des VBU geht es ihr vor allem um Kleinunternehmen, „die ja das Rückgrat unserer Wirtschaft bilden“. Der Umbau der Landwirtschaft werde beispielsweise ein ganz großes Thema der nahen Zukunft sein. „Und ich sehe mich als Bindeglied zwischen denen, die praktikable Vorschläge machen, wie es funktionieren kann, und denen, die die Mittel haben, das zu fördern. Ich denke, da wird es eine Vermittlungsstelle, eine Übersetzungshilfe brauchen, um das gemeinsame Ziel nicht aus den Augen zu verlieren.“ Die nötige Leidenschaft für Veränderung bringt Nina Hartmann in jedem Fall mit. **uh**



Bild: Marcus Jurschitza



Veprosa

Gründer: Alissa Nönninger (26) & Dominik Kübler (31)

Ort: Rheinfelden

Gründung: Januar 2020

Branche: Lebensmittel

Idee: Vegane Proteinsaucen

Zwei Sportler machen Proteinsaucen

Veganes Functional Food

Sie entwickeln und verkaufen vegane Proteinsaucen. Warum?
Nönninger: Wir machen beide Kraftsport. Nach unserer Umstellung auf pflanzliche Ernährung haben wir uns durch vegane Proteinshakes probiert und nichts gefunden, das uns schmeckt. Wir sind keine Fans von künstlich-süßem Zeug und haben einen herzhaften Proteinlieferanten gesucht. Den gab es in dieser Form noch nicht. Deshalb haben wir selbst einen entwickelt.

Wie genau? Und was ist dabei herausgekommen?

Wir haben proteinreiche Inhaltsstoffe gekauft und in unserer Küche Probe gekocht. Statt auf Soja setzen wir auf die Süßlupine, deshalb ist sie auch in unserem Logo. Unser erstes Produkt, eine Tomatensauce, haben wir im August 2020 gelauncht. Sie steht nicht in Konkurrenz zu normalen Tomatensaucen, weil sie die erste vegane Proteinsauce und Functional Food ist: Sie hilft aktiven Menschen, ihre Ziele wie Abnehmen oder Muskelaufbau zu erreichen.

Wie wurde daraus ein Fertigprodukt?

Wir haben uns auf die Suche nach Lieferanten gemacht, für Lupinenmehl, Reisprotein, Kokosmilchpulver und vor allem Gewürze. Eine Firma in Tirol fertigt jetzt exklusiv unsere Gewürzmischungen. Die Zutaten gehen zu einem Lohnabfüller in Bayern, der sie mischt und verpackt. Um Lagerung, Kommissionierung und Versand kümmert sich ein weiterer Partner. Wir überwachen die Qualität, kaufen ein und betreuen den Webshop. So sind wir frei und können strategisch arbeiten, zum Beispiel neue Produkte entwickeln. Es gibt jetzt noch eine helle und eine Currysauce und bald ein Pesto.

Waren die Lebensmittel- und Biozulassungen aufwendig?

Wir mussten Lieferanten und Partner entsprechend auswählen, zudem ist die Verfügbarkeit der Rohstoffe schwieriger. Insofern ist es schon ein Mehraufwand, auch durch das Audit, aber er lohnt sich.

Wo kann man die Veprosa-Produkte kaufen?

Online über unseren eigenen Webshop und Partnershops. Und offline im Lebensmitteleinzelhandel. Wir haben gerade ein Testlisting in den Edeka-Hieber-Märkten in Lörrach, Weil am Rhein, Rheinfelden und Nollingen und sind bei Foodstarter, einem Programm für Food-Start-ups. Jeder Edeka-Kaufmann in Deutschland kann da bestellen. Außerdem gibt es Gespräche mit Rewe, Rossmann und dm.

Wie läuft der Verkauf bislang?

Dieses Jahr haben wir bis Juni knapp 20.000 Euro umgesetzt. Wir müssen noch Aufklärungsarbeit leisten, dass die Kunden wissen, dass es vegane Proteinsaucen gibt, und herausfinden, wo wir unsere Zielgruppe am besten erreichen. Die ist gesundheitsbewusst und sportlich, legt Wert auf ausgewogene Ernährung, kauft aber eher nicht im Biohandel ein – obwohl Veprosa ein Bioprodukt ist.

Was haben Sie investiert? Womit haben Sie das finanziert?

Wir haben bislang etwa 50.000 Euro investiert, davon allerdings allein 18.000 Euro für ein Business-Mentoring in den USA. Dafür hatten wir schon vor der Gründung einen privaten Kredit aufgenommen. Für unsere Thaicurrysauce haben wir einen Vorverkauf in Form eines Crowdfundings gemacht und so 12.000 Euro eingenommen. Der Rest sind Ersparnisse. Wir wachsen schnell und können unsere Produktion dementsprechend skalieren. Wir sprechen gerade mit Banken, wie wir kurzfristige Kredite für größere Aufträge bekommen könnten. Unser Ziel ist es, im ersten Quartal 2022 den Break-even zu erreichen.

Interview: kat

Bild: Döderlein



Ein Wechsel zwischen Büro und Homeoffice ist seit Beginn der Coronapandemie in vielen Unternehmen üblich.

IHK-Umfrage unter regionalen Unternehmen zu Präsenzarbeit und Homeoffice

Die Mehrheit setzt auf einen Mix

Vor der Pandemie war Homeoffice eher die Ausnahme. Inzwischen gehört für viele Unternehmen an Hochrhein und Bodensee mobiles Arbeiten zur neuen Normalität. Das ergab eine Umfrage der IHK, an der rund 100 Betriebe teilgenommen haben. Die Unternehmen wurden befragt, ob sie mobiles Arbeiten anbieten, welche Erfahrungen sie gemacht haben und was sie künftig planen.

Aus den Ergebnissen geht hervor, wie sehr die Krise bei den Unternehmen die Arbeitskultur verändert hat: 62,2 Prozent der Befragten gaben an, dass seit Beginn der Krise verstärkt im Homeoffice gearbeitet wird. Nur 12,2 Prozent haben dies bereits vor der Krise getan. Für 25,5 Prozent der befragten Unternehmen kam das Homeoffice vorher wenig oder gar nicht infrage – meist, weil es die Tätigkeit selbst, etwa in der Produktion oder bei einer Dienstleistung unmittelbar am Kunden, nicht zulässt. „Die Unternehmen und ihre Belegschaften haben in der Coronakrise einen Digitalisierungsschub erlebt“, sagt Claudius Marx, Hauptgeschäftsführer der IHK Hochrhein-Bodensee. „Digital angepasst wurden Arbeitsstrukturen und oft die gesamte Kommunikation nach innen und außen. Ganze Geschäftsmodelle wurden umgestellt und angepasst – Bildungsangebote fanden online und ohne jede physische Präsenz statt, die Kundenberatung und der Verkauf wurden am

Bildschirm möglich. Obwohl oft aus der Not geboren, zeigten sich schnell Effizienzgewinne, Zeit- und Kostenvorteile. Es ist deshalb absehbar, dass vieles davon über die Pandemie hinaus Bestand haben wird.“

Die Unternehmen setzen auch in Zukunft auf das mobile Arbeiten, wenn auch nicht ausschließlich. Etwas mehr als die Hälfte der Unternehmen strebt ein hybrides Modell aus Präsenzarbeit und Homeoffice an. Nur 22 Prozent der Betriebe wollen wieder komplett zur Präsenzkultur zurückkehren. Keine Überraschung, denn die Erfahrungen mit dem Arbeiten von zu Hause werden rückblickend sehr positiv bewertet: 61 Prozent gaben an, die guten Erfahrungen mit dem mobilen Arbeiten würden deutlich überwiegen, nur 8,9 Prozent sind im Rückblick nicht zufrieden. Für viele Unternehmen ist das Homeoffice aber in erster Linie mit neuen Erfahrungen verbunden und damit auch mit Herausforderungen. Für 56,6 Prozent der Unternehmen war die Neuorganisation der Arbeit nicht

›

› einfach, umstellen musste man sich auch bei der Personalführung (31,1 Prozent). Hinzu kamen rechtliche Aspekte (27,7 Prozent) und zusätzlicher bürokratischer Aufwand (28,8 Prozent). Von technischen Problemen aufgrund von Ausstattung oder schlechter Internetverbindung berichtet jedes fünfte Unternehmen. Knapp die Hälfte sagt außerdem, eine gute Balance zwischen Zeiten im Homeoffice und am Arbeitsplatz für die Abläufe im Unternehmen zu finden, sei eine große Herausforderung.

Ob es eines rechtlichen Anspruches für das mobile Arbeiten bedarf, verneint eine Mehrheit der befragten Unternehmen. Nur 22,2 Prozent befürworten einen solchen Anspruch. 17,7 Prozent der Betriebe lehnen einen Anspruch zwar nicht per se ab, sind aber skeptisch, weil die Unternehmen „aktuell schon genug zu stemmen haben“.



»Mobiles Arbeiten braucht einen Rechtsrahmen«

Claudius Marx
IHK-Hauptgeschäftsführer

„Über alle Branchen hinweg halten Unternehmen einen rechtlichen Anspruch auf Homeoffice nicht für nötig. Das Bewusstsein, den Beschäftigten auch nach der Pandemie mehr Flexibilität in ihrer Lebensgestaltung anzubieten, ist ohnehin schon längst vorhanden“, sagt Marx. „Fachkräftemangel und die zunehmende Bedeutung der Arbeitgeberattraktivität tun ein Übriges. Es ist ein Trend, der durch die Krise einen Push erlebt hat, beide Seiten haben sich daran gewöhnt, die Erfahrungen sind ganz überwiegend positiv. Der Markt braucht an dieser Stelle keine Nachhilfe vom Gesetzgeber.“

Dennoch gibt es für Marx noch einiges zu klären. „Mobiles Arbeiten braucht einen Rechtsrahmen. Begriffe wie Telearbeit,

Homeoffice oder mobiles Arbeiten müssen eindeutig definiert und voneinander abgegrenzt werden. Es macht rechtlich einen großen Unterschied, ob einem Arbeitnehmer gestattet wird, einen Teil seiner Arbeitsleistung außerhalb des Unternehmens an einem Ort seiner Wahl zu erbringen oder ob sein Arbeitsplatz im Unternehmen gänzlich aufgelöst und dauerhaft an einen anderen Ort verlegt wird. Die Geltung der Arbeitsstättenverordnung, die Fürsorge- und Sorgfaltpflichten des Arbeitgebers, die Sicherstellung des Arbeits- und des Datenschutzes, die Ausstattung des Arbeitsplatzes und nicht zuletzt Versicherungsfragen hängen damit zusammen.“ Und die dürften nicht erst beantwortet werden, wenn zum ersten Mal ein Mitarbeiter in seiner Wohnung auf der Treppe gestürzt ist. „Und nicht zuletzt: Noch immer gibt es keine flächendeckende Versorgung mit Breitbandanschlüssen, und die Mobilfunkabdeckung in unserer Region ist defizitär. Das ist während der Pandemie für viele Menschen und Unternehmen in unserer ländlichen Region zu einem Problem geworden“, sagt Marx. „Mobiles Arbeiten funktioniert nur, wo sichere und leistungsfähige Netzanbindung gegeben ist. Hier nicht ins Hintertreffen zu geraten, ist für unseren ländlichen Raum von existenzieller Bedeutung.“

hw

INHALT

- 17 **IHK-Umfrage zu Homeoffice**
Die Mehrheit setzt auf einen Mix
- 19 **Sitzung der Vollversammlung**
Von Corona bis Nachhaltigkeit
- 20 **Klimaschutz im Unternehmen**
Effiziente Investitionsplanung
- 24 **Serie: Die IHK-Ausschüsse**
Steuer- und Finanzausschuss
- 27 **Lieferengpässe und ihre Folgen**
Interview mit Ernst Härle
- 29 **Seminare und Lehrgänge**
- 30 **Auf der Landesgartenschau**
Abschlussprüfung der Floristinnen
- 32 **Lehrgänge und Seminare der IHK**

Sommersitzung der IHK-Vollversammlung

Von Corona bis Nachhaltigkeit

Gut anderthalb Jahre Coronakrise – Was haben die Pandemie und ihre Folgen bei der regionalen Wirtschaft angerichtet? Die Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee startete Ende Juli mit diesem schweren Thema in ihre Sommersitzung in Schopfheim. Viele Unternehmen wurden heftig getroffen: „Die Veranstaltungsbranche macht noch immer keinen Spaß“, stellte einer der Teilnehmer fest, ein anderer schilderte das massive Problem, jetzt wieder Mitarbeiter für die Gastronomie und Hotellerie zu finden. Auch der starke Preisanstieg bei Rohstoffen und Vorprodukten setzt viele Produzenten derzeit schwer unter Druck. Andere Firmen zeigten sich dagegen robust und kamen gut durch die Krise, konnten sogar investieren und nutzten die Gelegenheit, sich neu aufzustellen. Eine gemischte Corona-Zwischenbilanz des Plenums also. Weil sich aber niemand einen weiteren Lockdown vorstellen konnte und mochte, war allen Rednern die Zuversicht für die kommenden Monate und das nächste Jahr gemein: Es gelte, und das war der Auftrag an das Hauptamt, einen Rückfall in die Verhältnisse vom vergangenen Herbst unter allen Umständen zu vermeiden.

Eine Zuversicht, die IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx in seinem Referat zum neuen IHK-Gesetz gerne aufgriff. Ende Juni hatte der Gesetzgeber dieses auf den Weg gebracht und damit unter anderem präzisiert, zu welchen Themen der DIHK als Spitzenverband – nicht anders als die 79 Mitglieds-IHKs – in der Öffentlichkeit Stellung nehmen darf (mehr zum neuen Gesetz und was es für die Mitgliedsunternehmen bedeutet auf S. 52–53). Das Gesetz beschere den IHKs eine neue (Rede-)Freiheit und damit zugleich eine größere Verantwortung, stellte Marx in seinem Vortrag fest und leitete mit der Frage „Und wie wollen wir diese neue Freiheit künftig einsetzen?“ zum nächsten Punkt des Abends über: Die IHK Hochrhein-Bodensee möchte gemeinsam mit der Vollversammlung und ihren Ausschüssen einen programmatischen Ansatz entwickeln, wie man sich der Herausforderung einer ökologischen Transformation erfolgreich stellt. Denn die sei, so der ganz überwiegende Konsens, angesichts der globalen Klimaveränderung nicht

nur unausweichlich, sie erfordere auch mehr denn je eine starke Wirtschaft, die in der Lage sei, die ökonomischen und die technologischen Antworten zu geben. Angesichts europäischer Vorgaben zum Thema Nachhaltigkeit und verfassungsgerichtlich eingefordertem, nationalem Klimaschutz komme da viel auf die Unternehmen zu. Als

erste Diskussionsgrundlage hatte Marx für die Sommersitzung der Vollversammlung zehn Standpunkte zur Ökologischen Transformation formuliert. Diese sollen – wenn final diskutiert und ausgearbeitet – der IHK und ihren Mitgliedsunternehmen als gemeinsame Basis und Rahmen für ihre Positionen und Forderungen in vielen künftigen Einzelfragen dienen. Die Thesen reichen von einer gemeinsamen Festlegung zur Tatsache des Klimawandels und seinen anthropogenen Ursachen über das Bekenntnis zur eigenen Verantwortung bis hin zu den Konsequenzen für Investitionsentscheidungen, für die Allokation von Klimaschutz- und Effizienzmaßnahmen und der Berücksichtigung sozialer Gerechtigkeit und Wohlstandssicherung.

Die Diskussion und Weiterentwicklung der Standpunkte sollen der Startschuss sein für einen lebhaften und praxisnahen Austausch der Mitgliedsunternehmen zu einem Thema, das absehbar das Topthema dieses Jahrzehnts sein wird.

uh



Die Teilnehmer der Vollversammlungssitzung nach getaner Arbeit auf dem Weg zum fröhlichen Abschlussgrillen am IHK-Standort Schopfheim.

Serie: Klimaschutz im Unternehmen (3/3)

Effiziente Investitionsplanung

In den ersten beiden Teilen der Artikelserie „Klimaschutz im Unternehmen“ ging es um das Erkennen von Effizienzpotenzialen im Betrieb und um konkrete Strategien für Einsparungen. Im Fokus der dritten und letzten Folge steht die Investitionsplanung.

Viele Maschinen, Anlagen und Geräte in Betrieben werden heute überwiegend nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten angeschafft. Eine Vorgabe ist dabei in vielen Unternehmensrichtlinien entscheidend: Eine Investition soll sich in möglichst kurzer Zeit amortisieren, innerhalb von zwei bis fünf Jahren, am besten weit unter den üblichen Abschreibungssätzen. Selten wird die Investition unter den Aspekten Energieeffizienz oder Klimaschutz bewertet. Genauso wenig werden die wahren Lebenszykluskosten einer Maschine betrachtet oder künftige Energiepreissteigerungen eingerechnet. Dabei muss klar sein, dass jede Investition, die heute getätigt wird, lange im Unternehmen bleibt, manchmal sogar mehrere Jahrzehnte. Viele Anlagen und Geräte werden deutlich über die geplanten Nutzungszeiten hinaus verwendet. In nahezu allen Unternehmen stehen Maschinen, die 15 Jahre oder länger im Einsatz sind. Somit lohnt sich langfristig die Betrachtung der Klimarelevanz bei jeder Investition. Bekannt ist, dass die Kosten für Ressourcen und Energie steigen werden und das Verursachen von CO₂ teurer wird. Anschaffungen, die dies nicht berücksichtigen, können in der Zukunft ein Nachteil sein und zusätzliche Kosten verursachen, die wiederum einen Wettbewerbsnachteil darstellen. Gesetzliche Regelungen, Auflagen oder Grenzwerte werden den Druck weiter erhöhen. Zudem ist es ungewiss, wie Verbraucher, Kunden und Märkte reagieren werden. Möglicherweise lassen sich Produkte nur noch erfolgreich vermarkten und absetzen, wenn der CO₂-Fußabdruck von Gütern oder Prozessen klein ist oder gegen Null geht. Ohne ein „Green Labeling“ wird die Wettbewerbsfähigkeit vermutlich leiden und der Absatz ausbleiben. Das Berücksichtigen von klimarelevanten Daten bei jeder Anschaffung sollte deshalb zum Standard in der Beschaffungsstrategie werden. Neben den reinen wirtschaftlichen Gesichtspunkten wie günstiger Preis oder schnelle Abschreibung sollten aber auch die Prozess-, Energie-, Nachhaltigkeits- und Wartungskosten in Zukunft Entscheidungskriterien sein.

Hinterfragen Sie jede Investition mit einem Sechs-Fragen-Schnellcheck:

1. Welche Energieversorgung benötigt die Anschaffung oder Produktentwicklung?
Erfassen Sie alle Energieträger (Strom, Wärme, Kälte, Druckluft, Ab- und Zuluft) und die geforderte Menge und Qualität der Energieversorgung (zum Beispiel Leistungen, Dauerbetrieb, Reinheit). Streben Sie eine Mehrfachnutzung von Energie (Kaskaden, Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung) an.



Bild: ARaymond/Juri Junkow

Kunststofffertigung bei dem Automobilzulieferer ARaymond in Weil.

2. Sind effiziente Bauteile angeboten worden?
Vergleichen Sie nur Angebote mit gleichwertigen Effizienzklassen (zum Beispiel Motoren, Sensoren, Anzeige- und Auslesewerte, Regelbarkeit, Abschalteneinrichtungen) über alle Bauteile. Akzeptieren Sie keine Angebote, in denen unterschiedlich effiziente Bauteile im Wettbewerb stehen. Fordern Sie dabei immer möglichst effiziente Bauteile nach dem aktuellen „Stand der Technik“ ein.
3. Können nicht benötigte Funktionen abgeschaltet werden?
Viele Maschinen und Geräte verbrauchen im Standby-Modus Energie. Bestehen Sie auf vollständigen Ausschaltungen und erlauben Sie keine laufenden

CO₂-Fußabdruck

Mit dem CO₂-Rechner (www.klimaktiv.de/de/299/unternehmen.html) für Unternehmen werden auf transparente Weise alle unmittelbar und mittelbar verursachten Emissionen entsprechend dem Greenhouse-Gas-Protocol (Scope 1, Scope 2 und Scope 3) sowie der ISO Norm 14064-1 erfasst, bilanziert und dokumentiert. Somit kommen Sie in wenigen Schritten zum Corporate Carbon Footprint (CCF) Ihres Unternehmens inklusive CO₂-Bericht und erhalten Kennzahlen für Ihre Nachhaltigkeitsberichterstattung. Das Ecocockpit (www.mittelstand-energiewende.de/servicestelle/projekte/co2-fussabdruck.html) ist die kostenfreie Lösung zur Ermittlung des CO₂-Fußabdruckes. Erstellen Sie mit dem Ecocockpit in wenigen Schritten die CO₂-Bilanz Ihres Unternehmens (CCF) und Ihrer Produkte (PCF). Identifizieren Sie unkompliziert und praxisnah Ihre CO₂-Treiber im Unternehmen und leiten Sie Maßnahmen zur Reduzierung ab (siehe auch Seite 58).

Anlagenteile ohne Produkt. Sind Zeitschaltungen möglich?

4. Ist alles geschützt und gedämmt?

Eine gute und vollständige Wärme- und Kälte-dämmung muss selbstverständlich sein. Gerade dabei können nachträglich kaum noch zusätzliche Dämmschichten aufgebracht werden. Zudem ist die Qualität des Dämmmaterials mit zu berücksichtigen.

5. Sind alle Anlagenteile zugänglich, und gibt es ein Ersatzteilkonzept?

Servicefähigkeit und Reparaturfähigkeit erhöhen die Verfügbarkeit. Möglichst viele Standardteile (Anbieterbreite und Verfügbarkeit beachten) und wenige Spezialteile. Jedes Sonderbauteil reduziert die Flexibilität in der Ersatzteilversorgung. Gleichzeitig erhöht es die Abhängigkeit von Lieferanten. Lassen Sie sich vor jeder Anschaffung von den Anbietern ein vergleichbares Ersatzteilkonzept anbieten. Natürlich

sollten auch die Servicekosten immer berücksichtigt werden.

6. Sind Gewährleistungen und Schnittstellen vorhanden?

Achten Sie auf langfristige Funktionsfähigkeit. Eine Einbindung in eigene Systeme sollte ohne Sonderanfertigung/-programmierung möglich sein. Machen Sie die Erfüllung von Garantien nicht von besonderen Erfüllungsoptionen wie Wartung in kurzen Intervallen von speziellem Personal abhängig.

Die Funktionen von Technik, Beschaffung und Energieversorgung sollten deshalb immer den gesamten Zusammenhang einer Investition berücksichtigen. Nicht jeder günstige Einkauf ist langfristig wirtschaftlicher und klimaefizient. Es kann sinnvoller sein, zu Beginn etwas mehr Geld auszugeben, wenn dadurch das Budget bei der Wartung geringer bleibt und der CO₂-Fußabdruck insgesamt möglichst klein ist.

Zim



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

»Klimaneutralität ist unser Ziel«

Interview mit Joachim Gerteis

Manager Environmental Affairs and Occupational Safety bei dem Automobilzulieferer A Raymond

Welche Rolle spielen Energieeffizienz und Klimaschutz bei A Raymond?

Joachim Gerteis: Den Umwelt- und Klimaschutz verfolgen wir schon seit Jahrzehnten in unserem Unternehmen. Wir haben schon früh ein Umweltmanagement eingeführt. Dabei geht es um die Umweltverträglichkeit von Produkten und Prozessen einerseits sowie die Verhaltensweisen der Mitarbeiter andererseits. 2012 haben wir beschlossen, zusätzlich ein Energiemanagement einzuführen. Mit über 300 Messstellen können wir sehr genau und minutiös die Energienutzung beobachten und den einzelnen Abteilungen genaue Angaben zum Energieverbrauch geben. Dabei geben wir den Verbrauch auch in Euro an, damit die Kolleginnen und Kollegen sich den Verbrauch besser vorstellen können. Das Monitoring dient natürlich auch dazu, den Energieverbrauch immer weiter zu senken.

Was machen Sie genau, um den Energieverbrauch zu senken?

Wenn wir erkennen, dass eine Maschine zu viel Energie verbraucht, denken wir über Ersatz nach. Bei Neuinvestitionen, egal ob Kühlmaschinen, Pumpen oder Spritzgussmaschinen, achten wir darauf, dass die Verbrauchswerte sehr gut sind. Das Angebot an energieoptimierten Maschinen wird auch immer besser. Es gibt mittlerweile Spritzgussmaschinen, die voll elektrisch und nicht hydraulisch sind. Auch vor Ort tüfteln wir an der Produktion, zum Beispiel ob Temperatursprünge bei der Härtung sein müssen oder ob es doch konstanter geht. Es geht aber bei allem auch darum, die einzelnen Mitarbeiter zum Mitmachen zu motivieren. Jeder soll sich Gedanken machen, auch wenn es nur darum geht, das Licht

auszumachen oder richtig zu lüften. Selbstverständlich schulen wir unsere Belegschaft, das Thema Energieeffizienz stets mitzudenken.

Darüber hinaus nutzen wir die Abwärme in der Produktion zum Beispiel zur Beheizung der Duschen in den Sanitäranlagen. Bei größeren Anlagen nutzen wir Sprinklertanks als Wärmepuffer. Für den Pendelverkehr zwischen den Standorten Weil und Lörrach haben wir Elektroautos angeschafft, die an Tankstellen auf dem Werksgelände geladen werden. In Lörrach planen wir außerdem gerade, die ganze Fläche komplett neu zu bebauen. Wir möchten dann auf das Grundwasser zurückgreifen und damit heizen. Der Standort wird dann CO₂-neutral sein.



Joachim Gerteis

Ist A Raymond für die Zukunft gut aufgestellt?

Wir stehen vor zwei Herausforderungen: der Mobilitätswende und dem Klimaschutz. Unser Weg geht nur in eine Richtung: Klimaneutralität. Das wird von uns erwartet und verlangt. Zum einen vom Gesetzgeber, zum anderen von unseren Kunden, den großen Autoherstellern. Die möchten bis 2030 klimaneutral sein, das heißt, wir als Lieferant müssen das dann auch. Wir sind gut aufgestellt, weil das Thema für uns nicht neu ist. Aber es bleibt eine große Kraftanstrengung, weil wir auch wettbewerbsfähig bleiben müssen. Wir hoffen, dass die Anstrengungen irgendwann ein Wettbewerbsvorteil sein werden, bis dahin ist es aber noch ein weiter Weg. Es bedarf weiterer Innovationen, die uns helfen, CO₂-neutral zu werden. Eine wichtige Rolle wird der Wasserstoff spielen.

Interview: hw



Seminar für Azubis

In drei Tagen zum Energiescout

Der Energieverbrauch ist nicht nur ein Kostenfaktor für Unternehmen, sondern auch von zentraler Bedeutung für Umwelt und Gesellschaft. Das Bewusstsein für einen effizienten und sparsamen Umgang mit Energie kann bereits bei Auszubildenden nachhaltig eingeübt werden. In einem dreitägigen Seminar lernen die Auszubildenden die Grundlagen der Energietechnik und des Energiemanagements. Im Rahmen eines eigenen unternehmensspezifischen Projektes entwickeln sie Verbesserungsvorschläge zu Energie- und Kosteneinsparungen. Diese präsentieren sie im Rahmen des Seminars vor ihren Unternehmensvertretern.

Die Auszubildenden werden zu Energiescouts für ihre Unternehmen und so nachhaltig für das Thema Energieeffizienz sensibilisiert. Die Termine: In Konstanz **15. Oktober**, 9 bis 15.30 Uhr, **11. November**, 9 bis 15.30 Uhr, **19. November**, 9 bis 12.30 Uhr. In Schopfheim **13. Januar**, 9 bis 15.30 Uhr, **26. Januar**, 9 bis 15.30 Uhr, **14. Februar**, 9 bis 12.30 Uhr. Die Teilnahme kostet 240 Euro zuzüglich sieben Prozent Mehrwertsteuer. **red**



Anmeldung unter www.konstanz.ihk.de,
Q 14374329, Infos zum Projekt unter
www.energiescouts.ihk.de

Onlineseminar I

Klimaschutzgesetz des Landes

Baden-Württemberg möchte Vorreiter beim Klimaschutz sein. Mit der Überarbeitung des Klimaschutzgesetzes sollen Vorgaben für die Reduzierung von Treibhausgasen festgeschrieben werden. Das Onlineseminar der IHK zeigt Eckpunkte des Klimaschutzgesetzes auf und erläutert an Beispielen den Maßnahmenplan des Integrierten Energie- und Klimaschutzkonzepts. Zudem werden andere Aktivitäten der EU zum Green Deal und der Bundesrepublik zum Klimaschutzgesetz angesprochen. Das Onlineseminar findet am **21. September** von 13.30 bis 17 Uhr statt. **red**



Mehr Infos und Anmeldung unter
www.konstanz.ihk.de
Q 143151321

Onlineseminar II

Energieeffizienz in Unternehmen

In einem weiteren Onlineseminar geht es um die Energiekosten in Unternehmen. Die Kosten für Energie sind in den vergangenen Jahren stetig gestiegen und werden auch zukünftig einen wesentlichen Kostenfaktor in Unternehmen ausmachen. Thema des Seminars sind erfolgreiche und andauernde Energiekostensenkungen. Es geht um Beleuchtung, Druckluftversorgung, Klimaanlage, Lüftung, Heizungstechnik, Energieeffizienzberatung und Förderprogramme. Das Onlineseminar findet am **23. September** von 13.30 bis 17 Uhr statt. **red**



Mehr Infos und Anmeldung unter
www.konstanz.ihk.de
Q 143151324

Serie: Die IHK-Ausschüsse (7/7)

>> Hoher inhaltlicher und menschlicher Wert <<

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. Den Abschluss macht Stephan Karl Schultze, Vorsitzender des Finanz- und Steuer Ausschusses.

Warum gibt es einen Finanz- und Steuer Ausschuss – welche Bedeutung hat das Thema im IHK-Bezirk?

Der Bereich Finanzen und Steuern führt wirtschaftlich messbar das Geschehen eines Unternehmens, unserer Mitgliedsunternehmen, zusammen. Der Bereich ermöglicht es, Stärken und Schwächen, den Erfolg eines Unternehmens zu analysieren, dient der Steuerung notwendiger Veränderungen und der Messung gesetzter Ziele des gesamten Unternehmens und seiner Teile. Steuern sind unser notwendiger Beitrag zur Finanzierung unseres freiheitlich demokratischen Rechtsstaates, stellen für Unternehmen aber auch Kosten und einen Wettbewerbsfaktor im internationalen Vergleich dar. Aus diesem Grunde befassen sich Unternehmer entweder selbst oder durch Spezialisten in ihrem Betrieb mit diesem Bereich. Das rechtfertigt auch, dass wir auf Ebene der IHK im Rahmen einer Gliederung nach Bereichen dem Thema gesonderte Aufmerksamkeit widmen. Unsere

Untergliederung setzt sich dabei in der bundesweiten Arbeit des DIHK fort.

Damit können wir aus den Regionen, den Kammerbezirken, unsere Erkenntnisse und unsere Anliegen auf die Bundesebene bringen und wichtige Anregungen für die Gesetzgebung und auch die Regierungsarbeit liefern. Dabei legitimieren sich der DIHK und die IHK-Organisation durch ihre besondere Breite über die gesamte gewerbliche Wirtschaft.

Dementsprechend stehen Finanz- und Steuerthemen bei unserer Arbeit im Vordergrund. Besonderheit unserer Grenzlage ist, dass wir den Auswirkungen sehr unterschiedlicher steuerlicher Rahmenbedingungen auf die Tätigkeit und Struktur von Unternehmen Rechnung tragen und unsere sehr deutliche Wahrnehmung auch nach Berlin tragen sollten.

Wer sind die Mitglieder des Ausschusses?

Die Mitglieder des Ausschusses sind zunächst Mitglieder der Vollversammlung, die sich in ihrer Arbeit besonders den Themen der Finanzen und der Steuern widmen. Der Mitgliederkreis reicht aber auch weit darüber hinaus, indem Unternehmer, Geschäftsführer von Unternehmen, kaufmännische Geschäftsführer von Unternehmen oder für die Finanzen von Unternehmen verantwortliche Vertreter der Wirtschaft im Ausschuss mitwirken. Besondere Anliegen und Kenntnisse kommen von Vertretern von Banken in die Ausschussarbeit, auch von in Finanzen und Steuerfragen fachkundigen Beratern der finanzberatenden und steuerberatenden oder wirtschaftsprüfenden Berufe.

Wie wird man Mitglied?

Der seltene Glücksfall ist die eigene Initiative, das Interesse an der Ausschussarbeit. In der Praxis suchen wir im Kreis der Ausschussmit-



ZUR PERSON

Stephan Karl Schultze ist geschäftsführender Gesellschafter der Loeba Treuhand GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mit Sitz in Lörrach. Von fünf Partnern mit rund 65 Mitarbeitern werden dort vor allem südbadische Familienunternehmen und -unternehmer betreut sowie deutsche Tochtergesellschaften von Unternehmen aus der Schweiz und aus Frankreich. Schultze ist Rechtsanwalt, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sowie Master of International Taxation der Universität Hamburg. Der gebürtige Berliner hat nach einer Bankausbildung Jura studiert. Nach erster Berufserfahrung hat er in Dortmund eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Steuerberatungsgesellschaft gegründet. Nach zehn Jahren veräußerte er diese an eine international tätige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, um 2006 als Gesellschafter der Loeba im internationalen Steuerrecht tätig zu werden. Schultze ist verheiratet und hat mit seiner Frau sechs Kinder. Er engagiert sich ehrenamtlich im Präsidium der IHK und weiteren Ausschüssen, so auch im DIHK-Finanz- und Steuerausschuss.

glieder, insbesondere der Ausschussvorsitzenden oder im Rahmen der eigenen beruflichen oder ehrenamtlichen Tätigkeit nach geeigneten Personen, die den Ausschuss bereichern oder bei denen die Vermutung besteht, dass sie selbst starkes Interesse an der Ausschussarbeit haben könnten. Das ist ein wenig eine Frage der persönlichen Ansprache, das weitere Prozedere ist rein formaler Natur.

Mit welchen Themen beschäftigen Sie sich?

Wir beschäftigen uns mit Finanzthemen, das sind insbesondere Finanzierungsthemen oder Themen aus aktuellem Anlass, zum Beispiel die Liquiditätssicherung in Coronazeiten. Durch meine persönliche Tätigkeit in der Steuerberatung, insbesondere der grenzüberschreitenden Steuerberatung, drängen sich mir immer wieder wichtige Themen aus Steueränderungen für Unternehmen auf, die uns gewiss im Schwerpunkt beschäftigen. Ich muss mich tatsächlich bemühen, nicht zu „steuerlastig“ zu werden.

Auf Anregung eines IHK-Mitglieds haben wir im Ausschuss zum Beispiel eine Resolution vorbereitet zum Ausbau der Verlustrücktragsmöglichkeiten während der Coronapandemie. Mit dieser Resolution haben wir einen parallel vom DIHK-Finanz- und Steuerausschuss vorbereiteten Vorstoß unterstützt. Schlussendlich hat die Politik dies durch eine Gesetzes-

änderung aufgenommen. Damit will ich nicht behaupten, dass die Gesetzesänderung allein durch unsere Anregung hervorgerufen wurde, wir haben allerdings einen entsprechenden politischen Vorstoß in Berlin so untermauert, dass er erfolgreich sein konnte.

Wie häufig und wo treffen Sie sich?

Wir treffen uns grundsätzlich zweimal jährlich, entweder in den Räumen der IHK oder – bisher ist dies gut gelungen – in den Betrieben der Ausschussmitglieder, die wir dabei kennenlernen. Auch hatten wir schon einmal die Gelegenheit für informelle Ausschussausflüge genutzt, die den persönlichen Austausch der Ausschussmitglieder besonders voranbringen.

Was bringt Ihnen die Arbeit im Ausschuss?

Ich muss schon einräumen, dass mir das persönliche Zusammenkommen mit dem Kreis der Ausschussmitglieder schlicht große Freude bereitet und ich in den freundschaftlichen Kontakten, die im Laufe der Jahre der Ausschussarbeit entstehen, einen hohen menschlichen Wert sehe. Für mich zeichnet sich insgesamt die ehrenamtliche Tätigkeit in der IHK sowohl im Finanz- und Steuerausschuss als auch in anderen Gremien durch diese freundschaftliche Zugewandtheit aus. Der damit erzielte Wert ist dem inhaltlichen Wert fachlicher Diskussion für mich mindestens ebenbürtig.

Was reizt Sie am Amt des Ausschussvorsitzenden?

Als Ausschussvorsitzender habe ich die Freiheit, Themen von besonderem Interesse in einem exzellenten Kreis erfahrener Finanz- und Steuerleute zur Diskussion zu bringen. Ich staune immer wieder, welche bemerkenswerten Erfahrungen aus dem Bereich der Ausschussmitglieder kommen. Dabei habe ich den Eindruck, dass auch der Austausch der Ausschussmitglieder untereinander in diesen Fragen einen hohen Wert darstellt. Dies möchte ich durch genügend Raum für Diskussionen und für Kommunikation abseits von Vortragspräsentationen unterstützen.

Wir sind aktuell bemüht, den Kreis unserer Ausschussmitglieder gezielt zu vergrößern, ich kann mich über das Interesse mehrerer neuer Ausschussinteressenten freuen. Mein Ziel ist es, diese Interessenten dauerhaft in den Ausschuss einzubinden. **Interview: doe**



IHK-Ansprechpartnerin:
Barbara Schlaberg, Geschäftsführerin und
Leiterin Recht und Steuern
☎ 07531 2860-136
✉ barbara.schlaberg@konstanz.ihk.de



Die Mitglieder des Außenwirtschaftsausschusses auf dem Dach von Transco in Singen.

Interview mit Ernst Härle vom Außenwirtschaftsausschuss über Lieferengpässe und deren Folgen

»Sobald ein Zahnrädchen nicht funktioniert, sind die Auswirkungen verheerend«

Die Auftragsbücher sind voll – doch Bauteile sind rar. Industriebetriebe leiden unter Lieferengpässen. Ein aktuell großes Thema bei nahezu allen Industriebetrieben, das deswegen auf der Agenda der Sommersitzung des IHK-Außenwirtschaftsausschusses stand. Getagt wurde beim Unternehmen des Ausschussvorsitzenden Christian Bücheler, Transco Süd in Singen. Woran liegt es, dass es überall an Materialien fehlt? Darüber haben wir Ende Juli mit Ernst Härle, Leiter Forschung und Entwicklung bei Siemens Logistics in Konstanz und Ausschussmitglied, gesprochen und erfahren, dass nicht nur die Pandemie für die Knappheit eine Rolle spielt.

Viele Unternehmen in ganz Deutschland berichten von Lieferengpässen bei Rohstoffen oder Vorprodukten.

Machen Sie gerade ähnliche Erfahrungen?

Ernst Härle: Gerade in den vergangenen sechs Monaten hat sich die Lage massiv verschärft. Nicht selten kommt es vor, dass sich zugesagte Liefertermine von heute auf morgen verschieben, von wenigen Wochen auf mehrere Monate. Das ist für uns und unsere Kunden natürlich dramatisch. Wir haben uns deshalb neu aufgestellt und unser Team verstärkt, verfolgen die Lieferungen noch genauer. Mit unseren Kunden führen wir einen offenen Dialog, wenn die zugesagten Termine nicht eingehalten werden können. Langfristig werden wir mit unseren Lieferanten noch enger zusammenarbeiten, mehr Zusicherungen geben und festere Verträge schließen, damit die Zulieferer auch besser planen können.

Ist nur die Coronakrise für die aktuelle Problematik verantwortlich?

Wie so oft sind die Gründe vielseitig. Die Pandemie hat zumindest gezeigt, dass lange Lieferwege schnell zu einem Problem werden können. Erst vor wenigen Wochen wurde der zweitgrößte chinesische Hafen von der Regierung wegen Corona vorübergehend geschlossen. Konsequenz: Hunderte Containerschiffe stauten sich im Hafen, und Kunden weltweit warteten auf ihre Waren. Ein anderes Beispiel war die Havarie im Suezkanal. Auch dort ging

von heute auf morgen nichts mehr. Die Industrie hat die vielen Schwachstellen komplexer Lieferketten lange unterschätzt. Es ging ja auch gut. Doch sobald ein Zahnrädchen nicht funktioniert, sind die Auswirkungen verheerend.

Wie sieht es in unserer IHK-Region aus?

Fast alle Unternehmen mit weltweiten Lieferketten sind von den aktuellen Lieferengpässen betroffen. Es gibt Probleme bei Rohstoffen, Metallen, Kunststoffen und Vorprodukten. Manche Firmen schicken Teile ihrer Belegschaft nach Hause oder in Kurzarbeit, weil es kein Material gibt. Viele Unternehmen stellen sich nun um. Die Lieferketten müssen einfacher, kürzer und zuverlässiger werden. Möglicherweise werden sich auch die Unternehmen verstärkt nach neuen Produktionsstandorten umschaun, weniger in Asien, dafür mehr in Europa.

Wie lange müssen die Unternehmen noch mit Engpässen rechnen?

Das wird unterschiedlich sein. Bei manchen Produkten wie zum Beispiel Stahl wird sich die Lage schneller entspannen. Anders sieht es bei Produkten wie Mikrochips aus. Dort ist die Nachfrage schlagartig angestiegen und übersteigt das Angebot deutlich. Hintergrund: Kein elektronisches System kommt ohne sie aus, sie stecken dutzendfach in Handys, Waschmaschinen und Autos. Autohersteller benötigen sie vor allem für die E-Fahrzeuge. Da moderne, leistungsstarke Chips einen extrem aufwendigen Produktionsprozess durchlaufen, lassen sich Engpässe nicht so leicht beheben. Denn Produktionskapazitäten zu schaffen, dauert Monate bis Jahre. Hier werden wir auf die Entspannung noch warten müssen.

Interview: hw



Ernst Härle

Reihe Wirtschaftsrecht für Unternehmer Drei Seminare zu Arbeitsrecht und Insolvenz

In der Reihe Wirtschaftsrecht für Unternehmer finden in den nächsten Wochen drei Seminare statt. Im Seminar „**Arbeitsrecht intensiv 3**“ geht es darum, was bei der Beendigung eines Arbeitsverhältnisses durch eine Kündigung oder einen Aufhebungs- beziehungsweise einen Abwicklungsvertrag inhaltlich und formal zu beachten ist. Es findet am Dienstag, **28. September**, in der IHK in Schopfheim statt und am Donnerstag, **30. September**, in der IHK in Konstanz, jeweils von 9 bis 17 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 290 Euro. Im Seminar „**Insolvenzanfechtung: Angriffs- und Verteidigungsstrategien**“ werden die wichtigsten Schwerpunkte der **Insolvenzanfechtung** beleuchtet. Es findet am Donnerstag, **23. September**, von 9 bis 17 Uhr im Bildungszentrum der IHK in Schopfheim statt. Teilnahmegebühr: 290 Euro. Am **7. Oktober** von 9 bis 17 Uhr bietet die IHK im IHK-Gebäude in Schopfheim eine weitere Veranstaltung zum Thema Insolvenz an. Dabei wird einen Überblick über die **Rechte und Strategien von Gläubigern**, um Verträge insolvenzfest zu gestalten und zu verhandeln, gegeben. Die Teilnahmegebühr liegt bei 290 Euro. TV



i Weitere Infos und Anmeldung unter
www.konstanz.ihk.de
 Q Wirtschaftsrecht

Zertifikatslehrgang BWL für Fach- und Führungskräfte

Am **9. November** startet der Zertifikatslehrgang „Betriebswirtschaftliches Know-how für Fach- und Führungskräfte“ in der IHK in Schopfheim. Er richtet sich an Beschäftigte aus dem technischen oder nicht kaufmännischen Bereich, die sich ein grundlegendes Wissen in Betriebswirtschaft aneignen und die zugehörige Fachsprache erlernen wollen. Ein Wechsel von Theorie und Praxis, Fallstudien, Gruppenarbeit sowie Planspiel garantiert einen praxisorientierten Zugang zum Thema. Der erste Teil des Lehrgangs mit den Themen Finanz- und Rechnungswesen, Kostenrechnung sowie Controlling findet vom 9. bis 11. November jeweils von 8.30 bis 17 Uhr statt. In einem zweiten Teil am 7. und 8. Dezember werden die Bereiche Investition und Finanzierung sowie Angebotskalkulation behandelt. Die einzelnen Themenbereiche sind auch separat buchbar. Wer den Gesamtlehrgang absolviert, kann ein IHK-Zertifikat erlangen. Pf

i Informationen und Anmeldung www.konstanz.ihk.de,
 Q 14391948 oder bei Anita Wissmann
 ☎ 07622 3907-230 ✉ anita.wissmann@konstanz.ihk.de

IHK-Zertifikatslehrgang in Schopfheim Gesundheitsmanagement

Mit der Teilnahme am Zertifikatslehrgang zum Gesundheitsmanager (IHK) qualifizieren sich die Teilnehmer als kompetente Ansprechpersonen für die Implementierung und organisatorische Umsetzung eines Betrieblichen Gesundheitsmanagements im eigenen Unternehmen. Der Lehrgang startet am **29. Oktober** in Schopfheim, findet jeweils einmal pro Monat freitags/samstags statt und dauert bis April 2022. Er richtet sich an Personen in kleinen und mittleren Unternehmen, die zukünftig den Aufbau und/oder die Organisation eines Betrieblichen Gesundheitsmanagements übernehmen möchten. JS

i Informationen und Anmeldung www.konstanz.ihk.de
 Q 14353441 oder bei Johanna Speckmayer
 ☎ 07622 3907-231 ✉ johanna.speckmayer@konstanz.ihk.de

Aufstiegsfortbildung zum Bachelor Professional Geprüfte Bilanzbuchhalter

Die IHK bietet ab **25. Oktober** einen Lehrgang zum Geprüften Bilanzbuchhalter in Schopfheim an. Er ist im Wesentlichen handlungsorientiert aufgebaut, die Dozenten sind Spezialisten aus der Praxis. Die erworbenen Kenntnisse können im Unternehmen direkt umgesetzt und angewendet werden. Der Lehrgang umfasst zwei Jahre und findet größtenteils als Onlineunterricht zuzüglich Präsenzwochen statt. Die erfolgreichen Absolventen erwerben den Bachelor Professional. Ek

i Informationen und Anmeldung www.konstanz.ihk.de
 Q 14340057 oder bei Katharina Eckert ☎ 07622 3907-211
 ✉ katharina.eckert@konstanz.ihk.de

IHK-Zertifikatslehrgang in Schopfheim Business English 1

Der Zertifikatslehrgang Business English 1, der am **20. September** im Bildungszentrum in Schopfheim startet, versetzt die Teilnehmer innerhalb von 60 Unterrichtsstunden in die Lage, ihre mündliche und schriftliche Geschäftskommunikation auf Englisch erheblich zu verbessern. Der Lehrgang findet immer montags von 18 bis 21.15 Uhr statt sowie an drei Samstagen vormittags. Voraussetzung für die Teilnahme sind gute Schulkenntnisse sowie die Bereitschaft, zwei bis drei Stunden wöchentlich für die Unterrichtsnachbereitung aufzubringen. Aufschluss über den eigenen Kenntnisstand gibt ein Einstufungstest am 15. September um 18 Uhr im Bildungszentrum der IHK in Schopfheim oder nach Vereinbarung. JS

i Informationen und Anmeldung www.konstanz.ihk.de
 Q 143102429 oder bei Johanna Speckmayer
 ☎ 07622 3907-231 ✉ johanna.speckmayer@konstanz.ihk.de



Floristinnen auf der Landesgartenschau in Überlingen

Abschlussprüfung in besonderem Ambiente

Es hätte wohl kein schöneres Setting sein können: Ende Juli legten 21 Floristikauszubildende ihre praktische Abschlussprüfung im Kursaal Überlingen ab und feierten im Anschluss bei strahlendem Sonnenschein ihren Abschluss. Die bei der Prüfung angefertigten Blumenkreationen waren danach eine Woche lang in der Kapuzinerkirche im Rahmen der Landesgartenschau Überlingen zu sehen. Hierzu hatten sich die Industrie- und Handelskammern Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Ulm zusammengetan.

Während die Besucher der Landesgartenschau entspannt über das Gelände schlenderten und die Sonne genossen, wurde am 21. Juli im Kursaal unter Hochdruck gesteckt, bepflanzt und gebunden. Gut vier Stunden Zeit hatten die angehenden Floristinnen, um unter Beweis zu stellen, welche künstlerischen und handwerklichen Fähigkeiten sie in ihrer Ausbildung erlernt hatten. Hierfür banden sie farbenfrohe Sträuße, bepflanzen Gefäße und befüllten Vasen mit kunstvollen Blumenkreationen. Höhepunkt der Prüfung war wie immer das Bearbeiten einer komplexen Prüfungsaufgabe. Dabei hatten die Prüflinge die Wahl zwischen Hochzeits-, Raum-, Tisch- und Trauerfloristik, jeweils verbunden mit einer individuellen Aufgabenstellung. Die abwechslungsreichen Ergebnisse, die danach in der Kapuzinerkirche in Überlingen ausgestellt wurden, brachten gewiss so manchen Besucher zum Staunen und ließen oft schon den Stil der Floristin erkennen.

Bei der Abschlussfeier am Abend erhielten die angehenden Floristinnen ihre Zeugnisse. Alexandra Thoß, Leiterin der Ausbildung der IHK Hochrhein-Bodensee, war über den gelungenen Tag sichtlich erfreut und sagte bei ihrer Ansprache: „Das war eine ganz tolle Sache. Wir haben sonst nie 21 Prüflinge in einer Abschlussprüfung, das ergibt natürlich eine wunderbare und umfangreiche Ausstellung. Und das i-Tüpfelchen ist die Landesgartenschau – bis zum Sonntag werden viele Besucherinnen und Besucher hier die Prüfungsstücke bewundern können. Das ist eine tolle Werbung für den Beruf, aber auch für die Prüflinge und ihre Ausbildungsbetriebe. Alle sind begeistert, selbst die Betriebe, die eine weite Anfahrt in Kauf nehmen mussten. Ich würde das sofort wieder machen, wenn sich eine Gelegenheit ergibt.“

Sie sprach allen teilnehmenden Betrieben und ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfern ihren Dank für ihr Engagement aus. Auch Klaus Götz, Präsident des Fachverbands deutscher Floristen in Baden-Württemberg, und Roland Leitner, Geschäftsführer der Landesgartenschau Überlingen 2020 GmbH, lobten die Leistungen der Auszubildenden und betonten, wie wichtig es sei, Nachwuchsfachkräfte in diesem Bereich auszubilden. **doe**





Vier Stunden lang arbeiteten die angehenden Floristinnen konzentriert im Kursaal Überlingen an ihren blumigen Abschlussstücken.

Lehrgänge und Seminare der IHK

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

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

Arbeitsicherheit

29.09.21	Brandschutz- und Evakuierungshelfer/innen	Schopfheim	190
----------	---	------------	-----

Außenwirtschaft

ab 21.09.21	Zollmanager/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.950
28.09.21	Warenexport in die Schweiz	Schopfheim	290

Büromanagement/Fremdsprachen

ab 20.09.21	Business English 1 – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	650
21.09.21	Office Management 4.0	Schopfheim	290
ab 28.09.21	Digitale Kompetenz im Job (IHK) – Online-Zertifikatslehrgang		1.790

Führung/Marketing und Vertrieb

23.09.21	Virtuelle Teams: Zusammenarbeit und Führung auf Distanz	Schopfheim	290
ab 24.09.21	Vertriebsleiter/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	2.500
24.09.+26.10.21	Boxenstopp für Führungskräfte	Schopfheim	520

Immobilienmanagement

09.+10.09.21	Aufbau und Führung einer Hausverwaltung – Mietenverwaltung	Konstanz	520
16.+17.09.21	Basiswissen für Immobilienmakler/innen	Konstanz	520
30.09.+01.10.21	Aufbau und Führung einer Hausverwaltung – Eigentum	Konstanz	520

Personalwesen/Projektmanagement

ab 20.09.21	Projektmanager/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.100
23.09.21	Trennungsgespräch und Off-Boarding-Prozess	Konstanz	290

Technik/Wirtschaftsrecht

23.09.21	Insolvenzanfechtung: Angriffs- und Verteidigungsstrategien	Schopfheim	290
ab 27.09.21	Technik für Kaufleute – Kompakt – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	990
28.09./30.09.21	Arbeitsrecht INTENSIV 3	Konstanz/Schopfheim	290

Prüfungslehrgänge

ab 10.09.21	Geprüfte/r Technische/r Fachwirt/in	Schopfheim	4.300
ab 20.09.21	Geprüfte/r Personalkaufmann/frau – Online	Weingarten	3.750
ab 24.09.21	Geprüfte/r Betriebswirt/in	Schopfheim	4.500

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



Henke-Sass, Wolf gehört zu den Weltmarktführern in der Endoskopie

Durchs Schlüsselloch

TUTTLINGEN. In Tuttlingen spricht man noch vom „Spritzen-Henke“. Insofern passt die Tatsache, dass Henke-Sass, Wolf (HSW) seit einigen Monaten eine kleine Sonderkonjunktur bei Einwegspritzen erlebt, die für Covid-19-Impfungen verwendet werden, gut ins traditionelle Bild. Allerdings macht die Spritzenproduktion heute nur noch einen kleinen Teil des Geschäfts aus.

Der Tuttlinger Medizintechniker hat sich in den vergangenen Jahrzehnten auf Endoskopie spezialisiert. Zudem ist HSW mit vielen Produkten in der Veterinärmedizin vertreten und traditionell mit Spritzen für die Dentalmedizin.

Häufig wissen nur Kenner, dass HSW-Technik im Einsatz ist. Denn das Unternehmen ist einer der größten sogenannten OEM-Hersteller von starren Endoskopen. OEM steht für „Original Equipment Manufacturer“, deutsch: Originalausrüstungshersteller, und bezeichnet Firmen, die ihre Produkte nicht unter eigenem Namen verkaufen. Wenn durchs sogenannte Schlüsselloch minimalinvasiv am Knie oder im Bauch operiert wird, ist in vielen Fällen HSW-Technik im Einsatz. Bei sportmedizinischen Operationen ist Henke-Sass, Wolf weltweit der Marktführer. „Wir produzieren für die meisten global führenden Medizintechnik-

Neben den großen Platzhirschen in Tuttlingen übersieht man leicht, dass viele weitere Weltmarktführer in der Medizintechnikmetropole operieren. Henke-Sass, Wolf ist so einer. Das Unternehmen ist im August 100 Jahre alt geworden und auf starre Endoskope spezialisiert. Aber nicht nur.

hersteller“, sagt Geschäftsführerin Silke Hartmann. Die Exportquote liege bei 80 Prozent. Hartmann ist im HSW-Führungstrio fürs Kaufmännische zuständig. Ihre Geschäftsführerkollegen Oliver Bärtil und Markus Westhues kümmern sich um Vertrieb, Marketing und Entwicklung beziehungsweise um Produktion, Qualitätsmanagement

und Logistik. „Wir sind ein echter Hidden Champion, sowohl in der Human- als auch in der Veterinärmedizin“, sagt Oliver Bärtil. Denn Henke-Sass, Wolf tritt mit seinen Medizintechnikprodukten bei den Anwendern meistens nicht unter dem eigenen Namen auf. Die Kunden sind nicht Kliniken, Ärzte oder Landwirte, sondern Medizintechnik- und Pharmahersteller sowie Handelsunternehmen. Dieses Vertriebsmodell ist sehr erfolgreich, HSW legt jedes Jahr fünf bis zehn Prozent zu. Seit der Jahrtausendwende hat sich der Jahresumsatz von 50 auf rund 200 Millionen Euro etwa vervierfacht. Mit Ausnahme allerdings des vergangenen, pandemiegeprägten Geschäftsjahres (10/2019 bis 9/2020), in dem man einen Rückgang von etwa 30 Millionen Euro verbuchte. Seit Ende 2020 geht es wieder bergauf, und mittlerweile hat HSW das Vorkrisenniveau erreicht, betont Bärtil. Die Zahl der Mitarbeiter liegt aktuell

bei rund 1.500 gruppenweit (davon mehr als 500 in Tuttlingen) gegenüber 600 (250 in Tuttlingen) im Jahr 2000.

>> Wir sind Hidden Champion

in der Human- und Veterinärmedizin <<



Silke Hartmann



Markus Westhues



Oliver Bärtil

Veränderungen hat es in der jetzt hundertjährigen Firmengeschichte einige gegeben (eine Chronik, die auch den Firmennamen erklärt, gibt es auf der Wis-Website, siehe rechts). Ruhiger im Sinne von erfolgreicher verläuft die Entwicklung, seit der Eigentümer Jochen Busch HSW ab 1976 neu ausgerichtet hat. Etwa zwei Drittel des Umsatzes erzielt das Unternehmen nun auf dem Wachstumsmarkt der Endoskopie. Die Endoskopie, wörtlich das innen Beobachten, entstand schon im 19. Jahrhundert, diente ursprünglich der Diagnostik und entwickelte sich erst in den zurückliegenden Jahrzehnten zur minimalinvasiven



Eine Firmenchronik und mehr Bilder aus dem Unternehmen unter www.wirtschaft-im-suedwesten.de/unternehmen/henkesasswolf



Operationstechnik. Dafür müssen Endoskope heute vor allem brillante Bilder liefern und nach dem Gebrauch gut für den nächsten Einsatz wiederaufbereitet werden können – „Autoklavierbarkeit“ heißt das in der Fachsprache. „Das bekommen wir beides besonders gut hin“, sagt Markus Westhues. Der Zukauf eines Mikrooptikspezialisten garantiert die Qualität der endoskopischen Bildgebung. Zudem sind die HSW-Geräte lasergeschweißt und gelötet, deshalb besonders dicht und robust, sodass sie die regelmäßige Reinigung und Sterilisation bei 134 Grad unbeschadet überstehen.

Ein Endoskop wird in der Regel drei Jahre alt und kommt in dieser Zeit durchschnittlich fünf Mal zur Reparatur. Neben der Produktion neuer bietet HSW auch die Wartung bestehender Produkte an. Weil die USA ein wichtiger Markt sind, hat Henke-Sass, Wolf dort 1991 die erste ausländische und nach Tuttlingen mittlerweile größte Niederlassung gegründet, die vor allem für Reparaturen auf dem amerikanischen Markt und für die Endmontage von Endoskopen zuständig ist.

Auch mit dem zweiten Standbein, der Veterinärsparte, ist Henke-Sass, Wolf weltweit vertreten – überall da, wo es große Bestände an Nutztieren gibt. Rinder, Schweine, Hühner, Lachse brauchen Medizin beziehungsweise heute



zunehmend Impfungen (um den Antibiotikaeinsatz reduzieren zu können), und HSW hat die Applikatoren dafür. In Tuttlingen und bei den Tochtergesellschaften entstehen hunderte verschiedene, dem jeweiligen Tier angepasste Produkte, klassische Veterinärspritzen ebenso wie nadellose Injektoren, die äußerlich an Akkuschauber erinnern und den Wirkstoff mit Druckluft schmerzfrei, schneller und schonender ins Tier bringen. Etwa ein Drittel des

Umsatzes erzielt HSW mit diesen Spritzen und anderen Veterinärprodukten. So gesehen trifft der alte Name Spritzen-Henke auch heute noch teilweise zu. **kat**

Henke-Sass, Wolf (oben: der Hauptsitz in Tuttlingen-Möhringen) fertigt starre Endoskope wie das Resektoskop (links oben), das vor allem in der Urologie und Gynäkologie zum Einsatz kommt, Veterinärprodukte wie den nadellosen Injektor „Epig“ (diese Seite unten) und Narkosespritzen für die Dentalmedizin (diese Seite oben).

KURZ NOTIERT



Das Medizintechnikunternehmen **Pajunk** aus Geisingen hat seine neue US-Zentrale in Alpha-reta (Großraum Atlanta, Georgia) eröffnet. Darin hat die Vertriebstochter Pajunk Medical Systems mit ihren zurzeit 50 Mitarbeitern – Tendenz steigend – ihren Sitz. Der Neubau (siehe Bild) ist rund 4.600 Quadratmeter groß. Neben Büros und einem Reinraum für die Herstellung von kundenspezifischen Sets umfasst es ein knapp 3.000 Quadratmeter großes Lager. „Das neue Gebäude bietet uns einen Ort, an dem wir weiter wachsen können, während wir weiterhin klinisch erstklassige Produkte für den US-Markt liefern“, sagte Simone Pajunk-Schelling, Geschäftsführerin der Pajunk GmbH Deutschland. Neun Millionen US-Dollar wurden investiert. Das vorherige, kleinere Gebäude lag ebenfalls im Großraum Atlanta. Pajunk ist nach eigenen Angaben einer der weltweit führenden Hersteller von medizinischen Produktsystemen für die Regionalanästhesie, Neurologie, Schmerztherapie, minimalinvasive Chirurgie und Biopsie. Weltweit sind rund 600 Mitarbeiter beschäftigt, davon etwa 450 in Geisingen.

Das Freiburger Life-Science-Start-up **Actome** hat eine Startfinanzierung erhalten. Dies geht aus einer Pressemitteilung des Unternehmens hervor. Unter den Investoren ist die Düsseldorfer „b.value AG“, ein Seed-Venture-Kapitalgeber für Start-ups aus Biotechnologie, Life Sciences und Chemie. Die Investorengelder sollen zum Aufbau des kommerziellen Geschäfts und zur Markteinführung der ersten kommerziellen Produkte verwendet werden. Diese wiederum sollen Forscher in den Lebenswissenschaften dabei unterstützen, Proteine und Proteininteraktionen in biologischen Proben „mit bisher nicht gekannter Sensitivität und Spezifität quantitativ zu messen“, sagt Csaba Jeney, Mitgründer, Geschäftsführer und Erfinder der Technologie. Jeney hat die Actome GmbH 2017 zusammen mit Peter Koltay vom Institut für Mikrosystemtechnik der Uni Freiburg gegründet. Koltay war bereits an der Gründung der Bio Fluidix und der Cytena GmbH, zwei weiteren Start-ups aus dem Umfeld der Universität Freiburg und der Hahn-Schickard-Gesellschaft, beteiligt.

Gorfion: Neue Tochter, neues Standbein
Erste große PV-Anlage

KONSTANZ/SPAICHINGEN. Das erste große Projekt der neuen Gorfion-Tochter, der Gorfion Green Energy, wird diesen Monat eingeweiht: eine Photovoltaikanlage mit einer Leistung von 141 Kilowatt Peak auf dem Dach der auf Härtetechnik spezialisierten Conz & Straßer GmbH in Spaichingen. Conz & Straßer hat die PV-Anlage von Gorfion Green Energy für 25 Jahre gemietet und darf dafür den erzeugten Strom verwenden. PV-Anlagen auf Dächern von Unternehmen zu bauen und sie für die Eigennutzung des Stroms an diese zu vermieten, ist das Geschäftsmodell der Gorfion Green Energy GmbH. Mehrere kleine Anlagen hat sie in der Region bereits gebaut und vermietet. „Wir ermöglichen den Unternehmen Zugang zu grünem und auch sehr preisgünstigem Strom ohne Anschaffungskosten beziehungsweise Investition“, sagt Joachim Plesch. Der Gründer und Geschäftsführer der Konstanzer Gorfion GmbH hat das Unternehmen im Februar gemeinsam mit seinem Schulfreund und PV-Experten Sebastian Pingel, der nach wie vor hauptberuflich am Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme als Wissenschaftler arbeitet, gestartet. Sie rechnen sich gute Wachstumschancen für ihr Start-up aus, da ab 2022 der Bau von PV-Anlagen auf Neubauten Pflicht wird.

Die Mutterfirma, die Gorfion GmbH, ist fünf Jahre alt und hat folgende zwei Standbeine: Das eine ist die Projektierung und der Bau von Privatwohnungen und -häusern. Darauf entfallen rund 90 Prozent des Umsatzes. Das zweite ist Interimsmanagement und -beratung. Für 2021 rechnet Joachim Plesch mit einem Umsatz von rund 3,7 Millionen Euro, das sind etwa zwölf Prozent mehr als im bereits „guten Jahr 2020“.

mae



Die Gründer der Gorfion Energy GmbH Sebastian Pingel (links) und Joachim Plesch.

Weinland Baden wächst 2020
5,8 Prozent mehr Umsatz

FREIBURG. Die Weinland Baden GmbH hat im Geschäftsjahr 2020 knapp 39 Millionen Euro umgesetzt. Das sind 5,8 Prozent mehr als 2019. Geschäftsführer Markus Volk führte die positive Entwicklung „zum einen auf das eingespielte und motivierte Team zurück, das trotz aller Widrigkeiten durchgehend arbeits- und einsatzfähig war“. Zum anderen hob er hervor, „dass die maßgeblichen Kundengruppen der Weinland Baden GmbH, der Lebensmitteleinzel- und Großhandel sowie die Discounter, durchgehend geöffnet und gut frequentiert waren“. Weinland Baden ist die nationale Vertriebsorganisation von mehreren großen Winzergenossenschaften der Region wie den Oberkircher Winzern.

sum

Badischer Winzerkeller will profitabel werden – Umsatzplus auch in der Pandemie

Konzentration auf starke Marken

BREISACH. Weniger verschiedene Weine, straffere Geschäftsprozesse, um zehn Prozent niedrigere Kosten und eine bessere Ertragslage – dies möchte der Badische Winzerkeller mit Sitz in Breisach bis 2023 erreichen. Die Ziele stellte André Weltz, seit Jahresbeginn geschäftsführender Vorstand des Unternehmens, Ende Juni der Presse vor. „Das Traubengeld muss auch operativ verdient werden, und wir wollen unseren Winzern ein auskömmliches Einkommen sichern“, erklärte er den bereits 2019 angestoßenen Transformationsprozess. In der Vergangenheit sei das Verhältnis von Kosten und Erlösen „etwas unausgewogen“ gewesen.

Die Mitarbeiter des Badischen Winzerkellers verarbeiten die Trauben, die 49 Winzergenossenschaften von Tauberfranken bis zum Bodensee anliefern, zu Wein. Derzeit umfasst das Sortiment 1.446 verschiedene Produkte. Deren Zahl werde laut Weltz künftig geringer, er geht davon aus, dass sie dreistellig sein wird. Fokussieren will sich das Unternehmen auf seine Marken, mit denen es am meisten wächst.

Dies zeigt auch ein Blick in die Bilanz des Jahres 2020, die Weltz ebenfalls präsentierte: Der Umsatz mit den Marken Martin Schongauer, Heinrich Hansjakob und Schloss Munzingen sowie der Discount-Premiumbereich legten erneut zu – vergangenes Jahr um 7,7 Prozent auf knapp 21,1 Millionen Euro. Insgesamt setzten die Breisacher 46,6 Millionen Euro um, das sind 2,8 Prozent mehr als 2019. Der Absatz stieg um 5,1 Prozent auf knapp 17 Millionen Liter. „Wenn man die Umstände berücksichtigt, sind wir gut durch das Jahr gekommen, was die Erlöse angeht“, sagte Weltz. Denn coronabedingt ging der Umsatz mit der Gastronomie (minus 51,5 Prozent), dem Fachhandel (minus 22,2 Prozent) und im Export (minus 18,1 Prozent) zurück. Dafür legten die Geschäfte mit dem Lebensmitteleinzelhandel inklusive Discounter, dem mit einem Anteil von 85 Prozent größten Absatzkanal,



und dem Onlinehandel zu. Die Höhe des Traubengelds für die Winzer blieb stabil.

Allerdings gingen die Bestände des Winzerkellers angesichts der wetterbedingt geringeren, wenn auch qualitativ hochwertigen Erntemenge zurück: 2020 wurden 17 Millionen Kilogramm Trauben angeliefert, das sind drei Millionen weniger als im Vorjahr. Damit sank der Bestand an Wein und Sekt um 3 auf 21,1 Millionen Liter. Das hatte auch Auswirkungen auf den Jahresfehlbetrag, der erneut stieg, und zwar um rund 300.000 Euro im Vergleich zu 2019 auf circa 1,7 Millionen Euro. Gespart wurde bei den Personalkosten, die um 4,8 Prozent auf 9,4 Millionen Euro zurückgingen. 167 Mitarbeiter (Vorjahr 162) waren beschäftigt sowie 14 Azubis.

mae

Der „Martin Schongauer“ gehört zu den stark wachsenden Markenweinen des Badischen Winzerkellers.



Bilder von der Pressekonferenz gibt es unter www.wirtschaft-im-suedwesten.de/news/winzerkeller



Bezirkssparkasse Reichenau

Erneut gewachsen

REICHENAU. Die Ausweitung des Kundengeschäfts der Bezirkssparkasse Reichenau, allen voran die Verbindlichkeiten gegenüber den Kunden, trugen „sehr stark zum Wachstum bei“. Dies ist im Jahresbericht 2020 des Geldinstituts zu lesen. Danach stieg die Bilanzsumme um 9,6 Prozent auf rund 1,4 Milliarden Euro und das Geschäftsvolumen um 8,4 Prozent auf rund 1,44 Milliarden Euro. Das Kundenkreditvolumen erreichte 2020 einen Wert von etwa 1,27 Milliarden Euro und damit 4,7 Prozent mehr als im Vorjahr. Ebenfalls gesteigert werden konnten Zins- und Provisionsüberschuss: Erster um 3,8 Prozent auf

18,9 Millionen Euro, zweiter um 3,6 Prozent auf etwa 4 Millionen Euro. Allerdings drehte sich der Saldo aus Bewertungen und Risikovorsorge ins Negative (von 326.000 auf -503.000 Euro), sodass der Jahresüberschuss um 18,2 Prozent auf 323.000 Euro sank. Mit einem Rückgang von 1,1 Prozent auf rund 8,3 Millionen Euro blieb das Betriebsergebnis vor Bewertung indes stabil. Die Cost-Income-Ratio konnte von 60,98 auf 62,39 Prozent gesteigert werden.

Die Sparkasse hat sechs Standorte auf der Reichenau sowie in Allensbach und beschäftigte zum Jahresende 145 Mitarbeiter, davon elf Azubis.

sum

Andreas Heinrichs' Getränkehandel wächst Jetzt auch online

SULZ AM NECKAR. Der Getränkehändler Andreas Heinrichs hat einen zweiten Vertriebskanal gestartet: Unter dem Namen Durstpost betreibt er seit Juni einen Onlinedienst für Getränke in den Landkreisen Rottweil und Freudenstadt sowie dem Zollernalbkreis. „Sowas gab es bei uns auf dem Land noch nicht“, sagt der gelernte Einzelhandelskaufmann. Bei Bestellungen bis 12 Uhr mittags garantiert er eine Lieferung noch am selben Tag, sagt Heinrichs. Eine Liefergebühr berechne er nicht. Im ersten Coronajahr kam ihm angesichts des Onlinebooms die Idee für den eigenen Onlineshop. In die Software, die er sich entwickeln ließ, investierte er einen mittleren sechsstelligen Betrag. Heinrichs rechnet für die kommenden beiden Jahren mit jeweils ähnlich hohen Investitionen, um die Software zu optimieren und die Rechnerleistungen auszubauen. Bislang bietet er ein Drittel seines rund 1.400 Produkte umfassenden Sortiments auch online an. Die Nachfrage in den ersten Wochen hat seine Erwartungen übertroffen. „Es läuft super“, sagt Heinrichs, der sich auch mal selbst hinter Steuer setzt, um die Onlinebestellungen auszuliefern. Außerdem hat er dafür bislang vier Minijobber eingestellt. Weitere sollen folgen. Seit 2016 betreibt Andreas Heinrichs in Sulz am Neckar den Getränkehandel GH Getränke. Damals hatte der heute 32-Jährige das elterliche Unternehmen aus Horb am Neckar und einen weiteren Betrieb aus Epfendorf (beide Landkreis Rottweil) übernommen und an dem heutigen Standort unter dem neuen Namen GH Getränke weitergeführt. Dafür hatte er ein ehemaliges Logistikgebäude umgebaut, das 3.500 Palettenstellplätze bietet. Aus den damals drei Mitarbeitern sind inzwischen 15 geworden. Außerdem hat Heinrichs weitere kleinere Mitbewerber in der Region übernommen, die aus Altersgründen ihr Geschäft



Bild: Thomas Fritsch

aufgegeben und keinen Nachfolger gefunden hatten. Sein Fuhrpark umfasst acht Fahrzeuge. Mit diesen beliefert er vor allem Privatkunden in einem Umkreis von rund 30 Kilometern mit 500.000 bis 800.000 Getränkekisten im Jahr – „etwa alle zwei Wochen mit der klassischen Milchmanntour“, berichtet Heinrichs. 85 Prozent der Kisten entfallen auf alkoholfreie und 15 Prozent auf alkoholhaltige Produkte. Sein Umsatz ist jedes Jahr gewachsen, von 2019 auf 2020 um rund 25 Prozent. 2020 brach er coronabedingt allerdings um rund 15 Prozent ein. Der Gewinn blieb aber auf Vorjahresniveau. „Der alkoholfreie Absatz hat massiv zugelegt“, erklärt Heinrichs. Die Gewinnmarge pro Kiste alkoholfreier Getränke sei zwar kleiner, dafür seien sie leichter zu vertreiben. **mae**

Getränkehändler Andreas Heinrichs (zweiter von links) mit seinen Durstpost-Fahrern Markus Recknagel (links) Bernd Rebmann (zweiter von rechts) und Matthias Heinrichs (rechts).

Herrenknecht zieht Bilanz

Kein repräsentatives Jahr, aber passable Performance

SCHWANAU. „Das operative und taktische Managen dieser Sondersituation ist uns im Konzern sowie in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Auftraggebern überwiegend gut gelungen“, heißt es in der Pressemitteilung des Herrenknecht-Konzerns zum Geschäftsjahr 2020. Vor dem Hintergrund der Covid-19-Pandemie sei es nicht repräsentativ gewesen. Im ersten Halbjahr habe die Krisenbewältigung im Mittelpunkt gestanden. Ab Jahresmitte „operierten die weltweiten Projektbaustellen, bei denen Vortriebstechnik oder Serviceleistungen von Herrenknecht involviert waren, im Großen und Ganzen auf gewohntem Niveau“. Im gesamten Jahr erbrachte der Konzern eine „insgesamt passable Performance“, hieß es. In Zahlen heißt dies Folgendes: Der Verkauf neuer Maschinen und Leistungen lief 2020 gut, der Auftragseingang stieg gegenüber dem Vorjahr um 13,4 Prozent auf circa 1,15 Milliarden Euro. Dagegen ging der Konzernumsatz von etwa 1,22 Milliarden Euro 2019 auf rund

1,01 Milliarden Euro zurück. Als Grund wurde genannt, dass sich die Vergabe großer Projekte in Europa zeitlich verschoben habe. Das Gros des Umsatzes erwirtschaftet der Tunnelbohrspezialist traditionell im Ausland – 2020 waren es 978 Millionen Euro (2019: 1,19 Milliarden Euro).

Herrenknecht beschäftigte zum Jahresende weltweit 5.244 Mitarbeiter (ohne Auszubildende, inklusive Leiharbeiter) – Ende 2019 waren es 5.031. Als Grund für die Veränderung wurde die unterschiedliche Zahl der Leiharbeiter genannt, die projektbezogen schwankt und zum Stichtag in China höher war. Am Hauptsitz in Schwanau waren vergangenes Jahr 2.395 Mitarbeiter (inklusive 210 Azubis, ohne Leiharbeiter) beschäftigt (Vorjahr: 2.431, davon 207 Azubis). In das laufende Jahr ist Herrenknecht laut Pressemitteilung „mit einem soliden Auftragseingang“ gestartet und rechnet mit einem „leicht ansteigenden Umsatzwachstum“. **sum**

EBM-Papst setzt auf Internationalisierung

Rekordinvestitionen im laufenden Jahr

MULFINGEN/SANKT GEORGEN. Die EBM-Papst Gruppe, Familienunternehmen und nach eigenen Angaben weltweit führender Ventilatoren- und Motorenhersteller mit Hauptsitz in Mulfingen, schloss das Geschäftsjahr 2020/2021 mit einem Umsatzerlös von rund 2,1 Milliarden Euro ab und verzeichnete damit einen leichten Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahr (rund 2,2 Milliarden Euro). Die Unternehmenszentrale in Mulfingen musste einen Umsatzrückgang von 4,8 Prozent auf circa 1,06 Milliarden Euro (Vorjahr circa 1,11 Milliarden Euro) verbuchen, während der Standort Landshut mit 324,5 Millionen Euro (Vorjahr 320,8 Millionen Euro) ein leichtes Plus von 1,2 Prozent erzielte. Beim Tochterunternehmen EBM-Papst St. Georgen mit den Schwerpunkten Automobil, Antriebstechnik und Kompaktlüfter sank der Umsatz um 9,4 Prozent auf 477,2 Millionen Euro (Vorjahr 527 Millionen Euro). Die Schwarzwälder mit weiteren Standorten in Herbolzheim (Automotive) und Lauf (Getriebe) beschäftigten zum Ende des Geschäftsjahres insgesamt 1.679 Mitarbeiter (Vorjahr 1.668). Auch in den USA sowie in Europa (ohne Deutschland) mussten unter anderem pandemiebedingt leichte Umsatzrückgänge hingenommen werden. Besser liefen die Geschäfte in Asien, wo der Umsatz zumindest leicht zulegte.

Mit der Rekordinvestition von 182,7 Millionen Euro (Vorjahr 108 Millionen Euro) treibt EBM-Papst seine Internationalisierungsstrategie im laufenden Geschäftsjahr weiter voran. 106,8 Millionen Euro verbleiben im Inland, aber ein Anteil von 75,9 Millionen Euro wird im Ausland investiert. So entstehen in Mulfingen drei neue Forschungs- und Entwicklungsgebäude für insgesamt 24 Millionen Euro. In der Fertigstellung befinden sich dort ein EMV-Laborzentrum (elektromagnetische Verträglichkeit), außerdem ein neues Werksgebäude in Lauf. Auch im Bereich Forschung und Entwicklung hielt EBM-Papst seine Ausgaben konstant bei 114,7 Millionen Euro (Vorjahr 114,3 Millionen Euro). Die Schwerpunkte lagen dort nach wie vor in den Bereichen Digitalisierung, Aerodynamik und -akustik, energieeffiziente Produktkonzepte sowie Ausbau der Elektronik- und Systemfähigkeit.

Der Coronapandemie stellte sich das Unternehmen bereits ab Januar 2020 mit weitreichenden Maßnahmen wie Hygieneregeln, Teststrategien und mobilem Arbeiten. So konnte laut Pressemitteilung während der gesamten Pandemie die Belieferung systemrelevanter Bereiche (Medizintechnik, Lebensmittelindustrie, Krankenhäuser und Rechenzentren) aufrechterhalten werden. ak



Blick in die Produktion von EBM Papst.

Bild: Marie Louisa Summer für ebm-papst

KURZ NOTIERT

Die **Transco-Gruppe** mit Hauptsitz in Singen hat die **Mainsped Banse GmbH & Co. KG** mit Sitz in Rüsselsheim übernommen. Der Kauf erfolgte laut Pressemitteilung in Form eines Asset Deals durch die Holdinggesellschaft Transco Suisse AG. Das übernommene Unternehmen wird als **Transco Mainsped GmbH** weitergeführt. In die neue Gesellschaft werden die rund 100 Beschäftigten sowie das rollende Material, darunter mehr als 100 Trailer, übernommen. Das bisherige Mainsped-Management hält eine Minderheitsbeteiligung und leitet weiterhin die Firma: Ralf Ossenbühl führt die Geschäfte, Thomas Banse ist Prokurist. Transco ist ein Logistikdienstleister mit 31 Standorten in zehn Ländern und rund 700 Mitarbeitern. Geschäftsführender Gesellschafter ist Christian Bücheler.

Die **Bansbach GmbH**, eine der großen mittelständischen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland, hat alle Anteile an der Münchner **O&R-Group** übernommen, dessen Team aus Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Rechtsanwälten und CVAs (Certified Valuation Analysts) besteht. Bansbach, dessen Hauptsitz Stuttgart ist, hat Standorte in Freiburg und ganz Baden-Württemberg, in Hessen, Sachsen sowie Thüringen und mit der Übernahme nun auch in Bayern. Durch den Zusammenschluss entsteht ein Prüfungs- und Beratungshaus mit rund 50 Millionen Euro Umsatz und über 400 Mitarbeitern.

Den nach Firmenangaben bisher größten Einzelauftrag in ihrer 18-jährigen Geschichte konnte die Offenburger **Agentur Yupanqui** für sich gewinnen. Die 2003 gegründete „Agentur für kommunikative Zuspitzung“ hat den Zuschlag für die Erstellung des neuen Markenkonzepts und die visuelle Umsetzung für die **Obere Metzgerei Franz Winterhalter GmbH** aus Elzach erhalten. Das Auftragsvolumen wurde nicht genannt. Yupanqui ist spezialisiert auf strategische Markenführung und zählt derzeit sieben Mitarbeiter.

Die **EWS Elektrizitätswerke Schönau** haben Anfang August eine Niederlassung sowie ihren EWS-Store in Freiburg eröffnet. In der Niederlassung im neunten Stock des neuen Volksbank-Areals an der Bismarckallee arbeiten 25 der insgesamt mehr als 200 Mitarbeiter. Das Ladengeschäft im Erdgeschoss des Gebäudes soll laut Pressemitteilung eine Anlaufstelle sein für Mitglieder, Kunden und Interessierte, aber auch ein Treffpunkt für Klimaschutzakteure aus Wissenschaft, Politik und Kultur.

KURZ NOTIERT

Die Vinothek und Weinbar **Alte Wache Freiburg** hat vergangenes Jahr knapp eine Million Euro Umsatz erzielt. Das sind 54 Prozent weniger als 2019, teilte das Unternehmen Ende Juni mit. Dies hatte Geschäftsführerin Alixe Winter bereits Ende vergangenen Jahres befürchtet (siehe WiS 1/21). Durch die November- und Dezemberhilfen der Bundesregierung hätten die Verluste zum Teil ausgeglichen werden können. Die Gelder seien zwar erst im März vollständig ausgezahlt worden, hätten aber geholfen, „das Jahr mit einem annehmbaren Ergebnis abzuschließen“, hieß es nun. Zudem seien die Sommermonate besser als in den Vorjahren verlaufen, nicht nur der Ausschank, auch der Flaschenverkauf habe zugelegt.

Marquardt wächst: Seit Kurzem zählt die **MARQ4 Automation GmbH** zur Firmengruppe. Sie entwickelt und baut hochautomatisierte Montage- und Prüfsysteme, die in der Automobil- und Elektronikindustrie, der Medizintechnik und weiteren Industriezweigen zum Einsatz kommen. 60 Ingenieure, Techniker und Konstrukteure sind für die neue Technologietochter tätig. Weiteres Personal soll in der Gründungsphase aufgebaut werden, heißt es in einer Pressemitteilung. Geschäftsführer ist Harald Berchtold, der bei Marquardt zuletzt die Industrialisierung im Werksverbund und den Bereich „Marquardt Excellence“ global verantwortete. Die Marquardt-Gruppe mit Stammsitz in Rietheim-Weilheim gehört zu den weltweit führenden Herstellern von mechatronischen Schalt- und Bediensystemen. Der Gruppenumsatz lag 2020 bei rund 1,2 Milliarden Euro.

Neuer Standort: Mohammad und Ahmad Dirafzoon haben Mitte Juli in der Bertoldstraße 44 in Freiburg den **Green City Döner** eröffnet. Die Besonderheit ist laut Pressemitteilung das nachhaltige Fast-Food-Konzept des Imbisses. Um Müll zu vermeiden, würden die Grillspieße nicht in bis zu 40 Metern Klarsichtfolie eingewickelt, sondern in einer eigens entwickelten und patentierten Edelstahlform aufbewahrt. Außerdem stammten rund drei Viertel der Zutaten aus regionalem Anbau. Das Angebot umfasst 30 kalte und warme Gerichte. Darunter auch einen veganen, glutenfreien Grillspieß – den ersten seiner Art, so Mohammad und Ahmad Dirafzoon. Die Brüder betreiben in Freiburg bereits drei Imbisse: die **Veggie Liebe** in der Moltkestraße 3 sowie **Mr. Döner Stühlinger** und **Mr. Döner Güterhallen**.

Die Innovation Factory von Brunner in Rheinau.



Bild: niko design

Brunner Objektmöbel

So viele Aufträge wie nie

RHEINAU. Ob Deloitte Zürich, das königliche Museum Madrid, das Hotel Hyatt Regency Rostov, die ungarische Musikhochschule in Budapest oder das neue Stadion des SC Freiburg – der Objektmöbelhersteller Brunner aus Rheinau berichtete Ende Juli von neuen Projekten namhafter Kunden sowie dem „höchsten Auftragsbestand der Unternehmensgeschichte“. Im ersten Halbjahr 2021 habe der Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zweistellig zugelegt – im Kernmarkt Deutschland wie auch in weiteren europäischen und asiatischen Märkten. Für das laufende Jahr erwartet Brunner daher einen Umsatz von 125 Millionen Euro in der Gruppe. 2019 hatte das Unternehmen einen Umsatzrekord in Höhe von rund 130 Millionen Euro gemeldet, 2020 war er pandemiebedingt zurückgegangen. Das Familienunternehmen beschäftigt rund 540 Mitarbeiter und zählt nach eigenen Angaben zu den führenden Objektmöbelherstellern Europas. **mae**

Bauverein Breisgau

„Äußerst erfolgreich“

FREIBURG. Die Wohnungsbaugenossenschaft Bauverein Breisgau zieht eine positive Bilanz des Jahres 2020. Es sei pandemiebedingt besonders herausfordernd gewesen, zugleich auch „äußerst erfolgreich“, wie es in der Pressemitteilung zur Bilanz heißt. Die Bilanzsumme betrug 331,1 Millionen Euro (Vorjahr: 321,3 Millionen Euro), der Jahresüberschuss 9 Millionen Euro (2019: 4,7 Millionen Euro). Rund 37 Millionen Euro investierte die Genossenschaft vergangenes Jahr in Neubau und Sanierung und kann somit einen Bestand von 5.129 Wohn- und Gewerbeeinheiten vorweisen. 241 weitere sind im Entstehen. Bauverein Breisgau verfügt über knapp 23.900 Mitglieder und rund 120 Mitarbeiter (siehe auch WiS 5/21). **sum**

Familienheim Freiburg

„Gesunde Entwicklung“

FREIBURG. „Die Bilanzergebnisse der Familienheim Freiburg Bau-genossenschaft für das Geschäftsjahr 2020 spiegeln eine weiterhin gesunde Geschäftsentwicklung des Unternehmens wider“, berichtet das Unternehmen. Das Bilanzvermögen betrug 160,7 Millionen Euro (2019: 159,6 Millionen Euro), der Jahresüberschuss stieg von 2,31 Millionen Euro im Jahr 2019 auf 2,84 Millionen Euro 2020. In Neubau, Sanierung und Modernisierung wurden vergangenes Jahr 11,2 Millionen Euro investiert. Nun verfügt die Wohnungsbaugenossenschaft über 2.717 Wohnungen, 38 gewerbliche Einheiten, 8.510 Mitglieder und hat 32 Mitarbeiter, darunter zwei Azubis. **sum**

Schwarzwaldmilch: Bestes Wirtschaftsjahr

Zuwächse im Lebensmitteleinzelhandel

FREIBURG. Die Molkerei Schwarzwaldmilch, die vergangenes Jahr 90-jähriges Bestehen feierte, hat 2020 ihren Umsatz um mehr als fünf Prozent gesteigert. „Das Jubiläumsjahr war das bislang beste Wirtschaftsjahr“, sagte Geschäftsführer Andreas Schneider bei der virtuellen Pressekonferenz Anfang Juli. An den beiden Standorten Freiburg (Frischmilchprodukte) und Offenburg (Milchpulverprodukte) erzielte die genossenschaftlich organisierte Milcherzeugervereinigung insgesamt rund 220 Millionen Euro Umsatz – gut elf Millionen mehr als 2019. Das ist laut Schneider auf Zuwächse im Lebensmitteleinzelhandel zurückzuführen, die die pandemiebedingten Rückgänge bei Großverbrauchern und im Export überkompensiert hätten. Erneut entwickelten sich vor allem die Schwarzwaldmilch-Marken sehr positiv, allen voran die Biomarken. Gut 17 Prozent legte das Markengeschäft insgesamt zu, die Bioprodukte rund 32 Prozent und die Bio-Heumilch sogar um mehr als 70 Prozent.

„Wir wachsen über Normalpreise“, betonte Schneider. Man sei nicht im Aktionsgeschäft im Handel tätig, orientiere sich nicht an Absatz- oder Umsatzzahlen, sondern am Ertrag. So konnte die Molkerei auch vergangenes Jahr überdurchschnittliche Auszahlungspreise für ihre 966 Milchbauern realisieren, die zugleich Genossenschaftsmitglieder sind. Der Milchpreis betrug im Jahresschnitt 40,32 Cent pro Kilogramm konventioneller Milch beziehungsweise 56,03 pro Kilo Biomilch und lag damit deutlich über dem Landes- und Bundesschnitt. Beim Biopreis sei man „national führend“, so Schneider. „Je mehr Milch wir in die Marke bringen, desto stärker werden wir“, sagte der Schwarzwaldmilch-Geschäftsführer. Ein hundertprozentiger Markenanteil bei den Frischmilchprodukten könne den Auszahlungspreis um weitere fast 20 Prozent steigern. Aktuell liege der Markenanteil in Freiburg insgesamt bei etwa 70 Prozent, bei Frischmilch seien es 20 bis 25 Prozent. Schneider sieht „noch große Potenziale“ für die eigenen Marken im Lebensmitteleinzelhandel außerhalb der Region. Die wolle man nutzen. Auch der Umsatz mit den in Offenburg hergestellten Produkten für die Lebensmittelindustrie wie Milch-, Sahne- oder Joghurtpulver stieg 2020 um fast sechs Prozent. Hier arbeiten 96 der insgesamt 426 Beschäftigten.



Die Schwarzwaldmilch-Chefs präsentieren Markenneuheiten: Aufsichtsratsvorsitzender Markus Kaiser (links) und Geschäftsführer Andreas Schneider.

Die 2019 gegründete Tochterfirma Black Forest Nature GmbH hat das Gruppengeschäft mehr als erwartet beflügelt. Der Umsatz mit den seit Frühjahr 2020 unter der Marke Velike verkauften veganen Haferdrinks lag laut Schneider im siebenstelligen Bereich und habe die ursprüngliche Prognose damit verdoppelt. Mittlerweile stellt Black Forest Nature auch vegane Kochcreme, Eis- und Joghurtalternativen her. „Wir werden das vegane Geschäft weiter ausbauen“, sagte Schneider. „Das heißt aber nicht, dass wir uns von der Milch trennen. Im Gegenteil.“ Auch Aufsichtsratsvorsitzender Markus Kaiser, selbst Milcherzeuger, sieht die vegane Alternative nicht als Konkurrenz zur Kuhmilch: „Die einen trinken die eine, die andere das andere.“

Beim Projekt Käsemanufaktur hat die Pandemie vergangenes Jahr den Zeitplan durcheinandergebracht. Der Architekturwettbewerb musste verschoben werden. Mittlerweile sei aber ein Entwurf gekürt, berichtete Schneider, bei den Verträgen rund um den Neubau befinde man sich auf der Zielgeraden. Er rechnet damit, dass der Bau in Titisee Ende 2022 startet und Ende 2023 die Käseproduktion beginnen kann. Die ersten Produkte kämen dann 2024 auf den Markt. **kat**

Intercard Informationssysteme wächst weiter 2020 in Summe positiv

VILLINGEN-SCHWENNINGEN. Die börsennotierte Intercard Informationssysteme AG ist im vergangenen Geschäftsjahr weiter gewachsen. Vor allem durch den Erwerb der Schweizer Polyright AG und der ID Pendant GmbH (Unterschleißheim) konnte das Unternehmen den Umsatz auf 20,6 Millionen Euro erhöhen und damit zum ersten Mal die 20-Millionen-Euro-Marke durchbrechen.

Das von Corona geprägte Geschäftsjahr 2020 wurde in Summe positiv gemeistert, wie es in der Pressemeldung heißt. „Damit hat unser Geschäftsmodell seine Tragfähigkeit erneut bewiesen“, so Vorstand Gerson Riesle während der virtuellen Hauptversammlung Mitte Juni. Der Hersteller von Zahlungs- und Identifizierungssystemen beschäftigt derzeit 150 Mitarbeiter. **ak**



Bild: Volksbank Freiburg

Volksbank-Areal fertiggestellt

Neuer städtebaulicher Akzent für Freiburg

FREIBURG. Baugruben, Bretterzäune, Straßen- und Bürgersteigsperrungen sind Geschichte. Das neue Volksbank-Areal an der Bismarckallee steht und ist seit Juli in Betrieb. Der 43.000 Quadratmeter große und in Teilen elfstöckige Neubaukomplex beherbergt neben der Zentrale der Volksbank Freiburg auch die Stiftungen der Erzdiözese Freiburg, das Vier-Sterne-Hotel Courtyard by Marriott, die Aula des St. Ursula-Gymnasiums sowie Ladengeschäfte, einige Kanzleien und andere Dienstleister.

Die Volksbank Freiburg und der Breisgauer Katholische Religionsfonds hatten das Areal als Bauherrengemeinschaft entwickelt und rund 105 Millionen Euro investiert. Aus den einst 15.500 Quadratmetern Gesamtnutzungsfläche sind durch den Neubau nun 43.000 Quadratmeter geworden. Mit ihren schwarz-weißen Schlitzen erinnert die Außenfassade des Areals an einen überdimensionalen Barcode – eine Designidee von Star-Architekt Hadi Teherani, die auch im Inneren fortgeführt wird. **uh**



Ein Rundgang durch das Volksbank-Areal per Bildergalerie finden Sie hier: www.wirtschaft-im-suedwesten.de/unternehmen/aus-alt-mach-neu

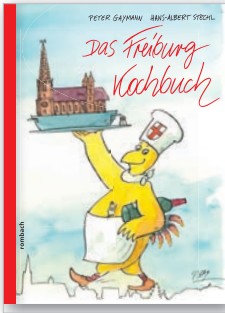
KURZ NOTIERT

Neun Unternehmen aus dem Regierungsbezirk Freiburg fördert das Landwirtschaftsministerium im Rahmen der dritten Runde des KI-Innovationswettbewerbs: die **Industrial Solar GmbH** und die **Ondosense GmbH** (beide Freiburg), die **Bestzeit GmbH** (Offenburg), die **Intom GmbH** (Stockach), die **Kaltenbach Solutions GmbH** (Breisach), die **MiQ GmbH & Co.KG** (Tuttlingen) sowie die **Flumina GmbH**, die **Open Dress GmbH** und die **Shoe Fitter GmbH** (alle Konstanz). Insgesamt werden landesweit 36 kleine und

mittlere Unternehmen unterstützt. Sie erhalten zusammen 7,5 Millionen Euro. Außerdem wurden die KI-Champions Baden-Württemberg gekürt – in der Kategorie Forschungseinrichtungen ging der Preis an das **Fraunhofer-Institut für Physikalische Messtechnik** in Freiburg.

Der regionale Stromversorger **E-Werk Mittelbaden** mit Sitz in Lahr blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2020 zurück: Bei einem Konzernumsatz von etwa 418 Millionen Euro lag der Jahresüberschuss bei rund

13,1 Millionen Euro, 27 Prozent über dem Vorjahr. Hauptgrund dafür war die Vergrößerung des Netzgebietes durch die Beteiligung der Frankfurter Süwag Energie AG an der Überlandwerk Mittelbaden GmbH & Co. KG. Der Konzern investierte im vergangenen Geschäftsjahr 29,6 Millionen Euro, rund fünf Millionen mehr als im Vorjahr. Schwerpunkte waren intelligente Stromnetze sowie der Bau des ersten Blockheizkraftwerks in der Wasserstraße in Offenburg. Der Konzern beschäftigt 418 Mitarbeiter und versorgt etwa 378.000 Einwohner in der Region mit Strom.



Leckere Lektüre

Lukullisch interessierte Leser der Badischen Zeitung wissen: Die Rezepte von Hans-Albert Stechl lassen sich leicht nachkochen und schmecken wunderbar. 70 seiner Kreationen hat der Kolumnist und Hobbykoch, der im Hauptberuf Anwalt ist, in einem dicken Band zusammengetragen und von dem bekannten Zeichner Peter Gaymann illustrieren lassen. „Das Freiburg Kochbuch“ der beiden älteren Herren (der Künstler ist Jahrgang 1950, der Koch Jahrgang 1949) taugt gleichermaßen als kulinarische Inspiration wie als humorvoll leckere Lektüre – in Freiburg und anderswo. **kat**

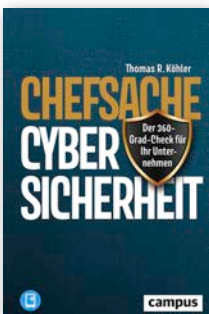
Peter Gaymann/Hans-Albert Stechl | Das Freiburg Kochbuch
Rombach Verlag | 192 Seiten | 29,80 Euro



Professionelle Onlinekonferenzen

Noch kurz die Mails gecheckt, ein paar Whatsapp-Nachrichten beantwortet – in Onlinekonferenzen schweift man schneller ab und kann sich besser ablenken als von Angesicht zu Angesicht im Büro oder Konferenzraum. Wer dies verhindern will, sollte das Buch von Andrea Heitmann, Trainerin und Coach für Kommunikation und Auftrittskompetenz, lesen und umsetzen. Sie gibt Tipps von der Sitzhaltung über die Gesprächsführung bis hin zur Bildschirmpräsentation. Einiges ist inzwischen selbstverständlich (ordentliche Kleidung tragen), das meiste hilfreich. Zum Beispiel, wie oft man den Bildschirm wechseln und Rückmeldung von den Teilnehmern einfordern sollte, damit diese nicht abschweifen. **mae**

Andrea Heitmann | Online-Meetings, die begeistern
Haufe | 227 Seiten | 29,95 Euro



Brandaktuelle Mahnung

Die schlechte Nachricht vorneweg: Nur den wenigsten Lesern wird die Lektüre von „Chefsache Cybersicherheit“ Freude bereiten. Denn sie macht ein schlechtes Gewissen. Und ein bisschen Angst. Hoffentlich. Denn Autor Thomas R. Köhler, internationaler Experte für IT-Sicherheit, belegt eindrücklich, warum Unternehmer schlecht beraten sind, das Thema Cybergefahren auf die leichte Schulter zu nehmen. Der Technologieberater analysiert die wichtigsten Einfallstore der Kriminellen und die größtmöglichen Schäden. Natürlich reicht der Ratgeber nicht, um die eigene Firma allumfassend digital einbruchssicher zu machen, aber er zeigt mögliche nächste Schritte für Maßnahmen auf. Unterm Strich ein etwas unheimlicher, aber wichtiger und spannender Ratgeber für Unternehmen aller Größenklassen. **uh**

Thomas R. Köhler | Chefsache Cybersicherheit
Campus | 271 Seiten | 39,95 Euro



Clubs und Discos in der Krise

Vor dem Neustart

Seit 16. August gilt im Land eine neue Corona-Verordnung, die es Clubs und Discos ermöglicht, wieder uneingeschränkt zu öffnen. Was machen die Betreiber mit der neuen Freiheit? Wie geht es ihnen, wie sind sie durch die harten Monate der Schließung gekommen?

Nähe, feiern, tanzen: Das erlaubten die Pandemie und die Corona-Verordnungen in den vergangenen gut anderthalb Jahren so gut wie nicht. Die meisten Clubs und Discos verharrten seit Mitte März 2020 im Dornröschenschlaf. Annähernd 700 Betriebe in Baden-Württemberg waren davon betroffen. Einige öffneten immerhin als Bar, weil sie das diesen Sommer bis zu einer Inzidenz von 35 ohne Beschränkungen tun konnten. Deshalb schätzte Daniel Ohl, Geschäftsführer Kommunikation des baden-württembergischen Hotel- und Gaststättenverbands (Dehoga), die Zahl der Tanzclubs im Land zuletzt als rückläufig ein, eher 500 denn 700. Jetzt können die Discos einen Neustart wagen: Die jüngste Corona-Verordnung des Landes, die Mitte August in Kraft getreten ist, hat sich weitestgehend von der Inzidenz als Messgröße verabschiedet. Seither können auch Clubs und Discos uneingeschränkt öffnen, allerdings müssen die Gäste geimpft, genesen oder PCR-getestet sein. Die zunächst vorgesehene Maskenpflicht entfällt teilweise unter bestimmten Bedingungen (Stand 18. August).

Die Aufhebung der Beschränkungen kam für die Betreiber sehr überraschend. In vielen Fällen zu überraschend, um sofort wieder loslegen zu können. „Das geht nicht so schnell von heute auf morgen. Wir brau-

Bild: fotofabrik - Adobe Stock

chen zwei bis drei Wochen für die Öffnung“, sagte **Dirk Bamberger** Mitte August. Er betreibt das **Top 10 in Singen**, mit knapp 3.000 Quadratmetern und – in Vorcoronazeiten – bis zu 3.000 Gästen pro Abend eine der größten Discos in der Region. Außerdem zählen der Erdbeermund, auch in Singen, das Berry's in Konstanz, zwei weitere Top 10s im schwäbischen Balingen und Tübingen sowie ein Restaurant samt Biergarten und Festival in Dormettingen (Zollernalbkreis) zu Bambergers Unternehmensgruppe.

Der Hauptgrund, warum sich die Wiedereröffnungen verzögern, ist das fehlende Personal, erklärt Bamberger. Allein für das Singener Top 10 brauche er mindestens 100 Aushilfen. Vor der Pandemie beschäftigte er insgesamt 65 Festangestellte und mehr als 400 Minijobber. Die festen Mitarbeiter erhielten Kurzarbeitergeld und/oder arbeiteten in den unternehmerischen Ersatzprojekten. Die Top 10s in Singen und Balingen, bei denen es Außenbereiche gibt, öffneten im Sommer 2020 und 2021 als Bars. Zudem betrieb Bamberger bis zu sieben Testzentren, im August waren es noch drei. Knapp 50 Festangestellte konnte er halten, obwohl diese eine entbehrungsreiche Zeit hinter sich haben. Denn Nachtzuschläge und Trinkgelder, ein wichtiger Bestandteil ihres Lohns, werden beim Kurzarbeitergeld nicht berücksichtigt. Doch die Minijobber haben sich anders orientiert. Viele arbeiten zwischen Schule und Studium bei ihm. Hier sei die Fluktuation ohnehin hoch, sagt Bamberger. Normal stelle er ständig neue Aushilfen ein. Seit 17 Monaten allerdings nicht. „Das fehlt enorm“, sagt Bamberger. Er hat viel Geld verloren: „Die Unterstützung hat bei Weitem nicht ausgereicht, um die laufenden Kosten wie Mieten und Versicherungen auszugleichen.“ Ein Problem ist, dass all seine Betriebsstätten in einem Verbundunternehmen organisiert sind. Mit einzelnen Clubs hätte er mehr Hilfen erhalten. Auch die Umsätze der Testzentren und aus dem Barbetrieb reichten nicht ansatzweise aus, so Bamberger. Gefährdet ist das Unternehmen, das sein Vater 1969 startete und das er seit 1992 in zweiter Generation führt, allerdings nicht. Es hatte in der Vergangenheit gut gewirtschaftet und ausreichend Reserven gebildet. Jetzt ist Bamberger gespannt, wie die Gäste die neuen Möglichkeiten annehmen und ob er seine Häuser wieder füllen kann.

Auch im **Elpi**, das Generationen von Freiburger Studenten kennen, soll bald wieder getanzt werden. **Matthias Rotzler** hat die Disco, die demnächst 40. Geburtstag feiert, erst 2018 übernommen und musste während der anderthalbjährigen Schließung noch den Kredit dafür bedienen. Schon länger betreibt der Freiburger das „BeatBarButzemann“, die Bar am Funkeneck und seit August 2020 das bei Studierenden beliebte Restaurant Brennessel; sein Bruder Christian Rotzler den Club The Great Räng Teng Teng. Alle Betriebe firmieren einzeln, was in der Pandemie ein Vorteil war. Die staatlichen Hilfen hätten gereicht, um die Kosten zu decken und die Betriebe am Leben zu halten, berichtet Matthias Rotzler. Auch weil seine Vermieter geduldig waren

während der langen Zeit, in der kein Geld geflossen ist. Rotzler selbst musste allerdings von Rücklagen sowie von den Einkünften seiner Frau leben. Und seine Schwester Rahel Rotzler, mit der er vor der Pandemie das Elpi gemeinsam geführt hatte, ging zurück in ihren alten Beruf als Krankenschwester. Bei seinen Bars hat Matthias Rotzler „jeden Öffnungstag genutzt, der mir zur Verfügung stand“. Das Elpi indes blieb geschlossen. Als Kellerlokal hätte es nicht einfach so in den Barbetrieb wechseln können. Mit Renovierungen oder anderen Investitionen hielt er sich deshalb zurück. Er ahnte, dass die Discos die letzten sein würden, die wieder öffnen können, und sorgte sich gleichzeitig, in Vergessenheit zu geraten. „Die eine Generation wächst raus, und die neue lernt einen nicht kennen.“ Deshalb hatte Rotzler gerade begonnen, das Elpi doch als Bar zu öffnen und wurde von der Verordnung überrascht. Er will die neuen Möglichkeiten zwar nutzen und hofft, Anfang September öffnen zu können. Aber er ärgert sich auch, dass nun ausgerechnet die „lobbylose Jugend- und Subkultur“ die Kröte PCR-Tests schlucken muss, die für andere Kultureinrichtungen nicht gilt.

Auch **Ralf Bürger** bezeichnet die Voraussetzungen für die Wiedereröffnung als „suboptimal“. Er ist seit 44 Jahren selbstständig in der Clubbranche, zunächst in seiner Geburtsstadt Freiburg, später in Stuttgart und seit 1989 in **Donaueschingen**. Das dortige **Tanzlokal Okay** ist seit 2006 sein einziger Betrieb. Es besteht aus zwei Dancefloors und einem Restaurant, fasst bis zu 1.000 Gäste. „Tanzen mit Maske ist unmöglich“, sagte Bürger, ehe sich Clubs und Landesregierung auf den Kompromiss verständigt hatte. Das liest er auch in einer Chatgruppe, in der sich rund 300 Discobetreiber aus Deutschland und darüber hinaus austauschen. Mit Maskenpflicht, so die Erfahrung der Wirte, würden die Gäste vor allem an der Theke verweilen. Viele Fragen seien ungeklärt, meint Bürger. Die wichtigste: Hat die Verordnung Bestand? Er traut der Sache noch nicht nach der langen Zeit, in der er sich von Monat zu Monat, von Aussage zu Aussage gehandelt hat. „Wir konnten nicht planen“, sagt Bürger. „Ich hab' noch nie so wenig Urlaub gemacht, obwohl ich noch nie so wenig gearbeitet habe wie in den letzten anderthalb Jahren.“ Der Skepsis zum Trotz hat er sich entschieden, langsam wieder zu starten. „Das ist wie 'ne Neueröffnung“, sagt er. Er ist gerade dabei, Kühlaggregate und -häuser sowie die ganze Licht- und Tontechnik wieder hochzufahren und dabei zu prüfen, ob alles noch funktioniert. Parallel kontaktiert er seine Mitarbeiter. 14 feste und 70 Aushilfen waren es früher, keine Vollzeitkräfte, denn das Okay hat nur an drei Abenden pro Woche geöffnet. Alle hatten ohnehin einen weiteren Job, viele sind nun ganz dorthin abgewandert. Auch Ralf Bürger selbst hat sich noch nicht entschieden, ob er der Clubbranche treu bleibt. Er will zwar auf jeden Fall nochmal aufmachen, dann aber schauen, wie sich das anfühlt. Nicht arbeiten zu können, sei immer ein Schreckgespenst gewesen, erzählt er. In den zurückliegenden Monaten aber hat er gemerkt: „So schlimm war es nicht.“ **kat**



Dirk Bamberger
Top 10 Diskotheken GmbH
Singen, Konstanz



Matthias Rotzler
Elpi/Beat Bar Butzemann,
Freiburg

Neues IHK-Gesetz

Freiheiten wiedergewonnen

Das Bundesverwaltungsgericht hat in den vergangenen Jahren wichtige Entscheidungen rund um die Industrie- und Handelskammern getroffen. Eine davon hat der Gesetzgeber zum Anlass genommen, die Strukturen des Deutschen Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK) neu zu ordnen. Was im neuen IHK-Gesetz steht und was die IHKs und ihre Mitgliedsunternehmen davon haben.

Um die Bedeutung und die Tragweite des neuen IHK-Gesetzes zu verstehen, hilft der Blick zurück auf einen Rechtsstreit, der seinen Anfang im Jahr 2007 nahm, 2016 erstmalig das Bundesverwaltungsgericht beschäftigte und dort am 14. Oktober 2020 in ein abschließendes Urteil mündete (Az. 8 C 23.19).

In diesem Rechtsstreit ging es um die Frage, in welchem Umfang sich der DIHK als Dachverband – dessen Kompetenzen nur so weit reichen können, wie die seiner 79 regionalen Mitgliedskammern – zu wirtschaftsrelevanten Fragen äußern darf. Das Bundesverwaltungsgericht beantwortete die Frage ausgesprochen restriktiv und bewertete eine Vielzahl von Äußerungen des DIHK, etwa zu Themen wie der Bedeutung einer Bundestagswahl, dem Brexit oder dem Klimaschutz als unzulässige, allgemeinpolitische Stellungnahmen ohne hinreichenden Wirtschaftsbezug. Auf die Klage eines Münsteraner Mitgliedsunternehmens wurde dessen IHK Nord Westfalen deshalb zum Austritt aus dem DIHK verurteilt – wegen „fortgesetzter Kompetenzüberschreitungen und „fehlender Einsicht“ des Dachverbandes.

Die möglichen Folgen dieses Urteils waren offensichtlich: Da weitere Gerichtsverfahren zu demselben Thema anhängig waren und damit Zwangsausstritte anderer IHKs aus dem DIHK im Raum standen, bestand die Gefahr, dass der DIHK seine Aufgaben als Dachverband nicht mehr würde erfüllen können, insbesondere als einheitlicher Ansprechpartner und zugleich Sprachrohr für die gesamte gewerbliche Wirtschaft auf Bundesebene zu agieren.

Um eben das zu verhindern, reagierte der Gesetzgeber entschieden und in kürzester Zeit mit einer substanziellen Änderung des IHK-Gesetzes: Am 10. Juni 2021 beschloss der Bundestag über den Gesetzesentwurf, der Bundesrat befasste sich abschließend am 25. Juni 2021.

„Der DIHK“ wird zu „die DIHK“

Kern des geänderten IHK-Gesetzes ist ein Rechtsformwechsel des DIHK von einem eingetragenen Verein in eine Körperschaft des öffentlichen Rechts mit einer gesetzlichen Mitgliedschaft aller 79 Industrie- und Handelskammern: Der DIHK e.V. wird zur Deutschen Industrie- und Handelskammer, zur „IHK der IHKs“. Im Verhältnis zwischen den regionalen Kammern und ihrem Dachverband ändert sich nichts Wesentliches. Der Aufgabenkreis auf regionaler Ebene wird durch die neue Bundeskammer nicht beschränkt, und auch der Aufgabenkreis der Bundeskammer ist gesetzlich klar definiert, wobei neue Aufgaben nur durch den Bund zugewiesen werden können. Der Rechtsformwechsel erfolgt am 1. Januar 2023, bis dahin nimmt der DIHK e.V. noch übergangsweise die Aufgaben als Dachverband wahr.

Die zukünftige Organisation des DIHK entspricht dabei in weiten Teilen jener einer Industrie- und Handelskammer. Das oberste Organ der Bundeskammer ist die Vollversammlung, die von allen Mitglieds-IHKs gebildet wird und über die wesentlichen Angelegenheiten beschließt. Die Vertretung erfolgt durch den Präsidenten und den Hauptgeschäftsführer der DIHK. Details werden noch in der durch die Vollversammlung zu beschließenden Satzung geregelt. Zudem kann ein Schiedsgericht auf Bundesebene errichtet werden. Die zukünftige Körperschaft wird ihren Sitz, wie bisher auch, in Berlin haben und der Rechtsaufsicht des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie unterstellt.

Alle relevanten Themen sind erlaubt

Auslöser des ursprünglichen Rechtsstreites war die Frage gewesen, zu welchen Themen der DIHK (und die IHKs) überhaupt Stellung nehmen dürfen. Diese

Problematik hat der Gesetzgeber im geänderten IHK-Gesetz aufgegriffen und die Aufgaben und somit auch die Äußerungskompetenzen der IHKs konkreter definiert: Es wird klargestellt, dass die Industrie- und Handelskammern zwar nicht über ein allgemeinpoltisches Mandat verfügen, sich jedoch zu allen Themen äußern können, die für die gewerbliche Wirtschaft ihrer Region relevant sind, einschließlich der „Gesamtverantwortung“ der gewerblichen Wirtschaft, „die auch Ziele einer nachhaltigen Entwicklung enthalten kann“. Zu den Aufgaben der DIHK gehört die Wahrnehmung des Gesamtinteresses der den IHKs zugehörigen Gewerbetreibenden in der Bundesrepublik Deutschland auf regionaler, nationaler, europäischer und internationaler Ebene.

Als Beispiele nennt die Gesetzesbegründung jetzt auch Themen wie Grenzschießungen, da sie Auswirkungen auf Lieferketten und die Mobilität von Fachkräften haben können, Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility, aber auch die Ganztagsbetreuung in Kitas und Schulen als Frage der Vereinbarkeit von Familie und Beruf und der Fachkräftesicherung.

Auch wenn die IHKs bei arbeitsmarkt- und sozialpolitischen Themen im grundrechtlich geschützten Aufgabenbereich von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden keine Stellung beziehen dürfen, können sich die Kammern nun außerhalb dieses Bereiches sehr wohl zu solchen Themen äußern, wenn sie für die gewerbliche Wirtschaft ihrer Region relevant sind. Beispiele sind da – vor dem Hintergrund der aktuellen Covid19-Pandemie – etwa die Nutzung des Homeoffice oder verpflichtende Coronatests am Arbeitsplatz.

Raum für abweichende Positionen

Durch den Rechtsformwandel des DIHK werden einzelne Klagen auf Austritt einer Industrie- und Handelskammer aus der DIHK unmöglich sein. Ein Verlust an Rechtsschutz für die Mitgliedsunternehmen wird dadurch kompensiert, dass bei einer Überschreitung der Äußerungskompetenzen nun ein gesetzlicher Unterlassungsanspruch gegen die DIHK besteht, der – nach einem vorgeschalteten Beschwerdeverfahren – vor dem Verwaltungsgericht geltend gemacht werden kann. Zudem schreibt das Gesetz eine Verpflichtung für die IHKs fest, einen effektiven Minderheitenschutz zu gewährleisten: Abweichende Positionen müssen in der Kommunikation berücksichtigt und öffentlich zugänglich gemacht werden.

Unterm Strich führt das neue IHK-Gesetz so zu einer Vielzahl von Verbesserungen: Die Kompetenzen von IHKs und DIHK sind genauer definiert worden, die Sprachfähigkeit der Organisation und die Rechtssicherheit profitieren gleichermaßen. Sollte es zu Kompetenzüberschreitungen kommen, gibt es nun einen Unterlassungsanspruch von IHKs und Mitgliedsunternehmen gegen den/die DIHK, der gerichtlich geltend gemacht werden kann. Vor allem aber wird gewährleistet, dass der DIHK seine Aufgaben als Dachverband einheitlich und effektiv wahrnehmen kann. **Michael Schmitt**



Thomas Conrady
Geschäftsführender Gesellschafter
der CONRADYGRUPPE und Präsident der
IHK Hochrhein-Bodensee

» Die gesellschaftliche Verantwortung, die unserer Wirtschaft für die Gestaltung der Zukunft zukommt, ist enorm. Wer sonst sollte die technologischen, aber auch die ökonomischen Antworten auf die Herausforderungen geben, vor die uns der Klimawandel stellt? Dass unsere Selbstverwaltung hier sprachfähig sein muss, ist eigentlich eine Selbstverständlichkeit. «

Birgit Hakenjos
Geschäftsführerin der HAKOS
Präzisionswerkzeuge und Präsidentin der
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg



» Gerade im Arbeits- und Sozialrecht ist es wichtig, dass wir uns als IHKs gegenüber der Politik und Öffentlichkeit positionieren, wie wir Nutzen und Risiken einschätzen und wie wir uns eine faire Verteilung der Aufgaben und Lasten vorstellen. Das geänderte IHK-Gesetz gibt uns die Chance dazu. «



Eberhard Liebherr
Geschäftsführer von KETTERER + LIEBHERR
und Präsident der IHK Südlicher Oberrhein

» Nur eine starke und engagierte Interessenvertretung auf allen Ebenen ist ihr Geld wert und rechtfertigt die gesetzliche Mitgliedschaft aller Gewerbetreibenden in der IHK. Das geänderte IHK-Gesetz gibt uns dafür einen zeitgemäßen Rahmen. Das Leitbild von den ‚ehrbaren Kaufleuten‘ ist aktueller denn je. «



„Die Jugendlichen sind nach wie vor abgetaucht“, stellt Miriam Kammerer, Bildungsreferentin der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, mit Blick auf das aktuelle Geschehen bei den Ausbildungsverträgen fest. Viele Unternehmen, die angenommen hatten, dass die Suche nach Auszubildenden nach dem von Corona verhegerten Vorjahr nun wieder leichter sein würde, fühlen sich zum Start des neuen Ausbildungsjahres eines Besseren belehrt. Es bleibt schwierig. „Aus vielen Gesprächen mit Schulen, Hochschulen und Betrieben haben wir den Eindruck gewonnen, dass zahlreiche Schulabgänger in diesem Jahr einfach eine Auszeit nehmen“, bestätigt Alexandra Thoß, Leiterin des Geschäftsfeldes Ausbildung bei der

IHK Hochrhein-Bodensee. Und Kollege Simon Kaiser, Geschäftsführer Aus- und Weiterbildung der IHK Südlicher Oberrhein, ergänzt: „Bei Schülern und Eltern herrscht der Eindruck vor, dass es wegen Corona nach wie vor wahnsinnig schwierig sei, mit Unternehmen in Kontakt zu kommen, und dass eine Ausbildung nur unter immensen Auflagen möglich sei.“ Dieser Eindruck ist in den allermeisten Fällen falsch. Aber er reicht, um die Jugendlichen von einer Bewerbung oder einer weiteren Berufsorientierung abzuhalten.

Eine ungünstige Ausgangsposition für Betriebe, die auch in diesem Jahr ausbilden können und möchten. Die IHK-Experten schätzen, dass es in nahezu allen Branchen und Ausbildungsberufen noch offene Lehrstellen gibt. Rein statistisch zeigt der Zwischenstand zum 31. Juli ein uneinheitliches Bild: Während die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg ein leichtes Plus von 2 Prozent bei den neuen Ausbildungsverträgen im Vergleich zum Vorjahr verzeichnet, meldet die IHK Hochrhein-Bodensee ein Minus von 5,6 Prozent, mit einer leicht schlechteren Tendenz bei technischen Berufen. Ähnlich bei der IHK Südlicher Oberrhein: Das Durchschnittsminus von 5 Prozent setzt sich hier aus minus 1,3 Prozent bei den kaufmännischen und minus 9,9 Prozent bei den gewerblichen Neuverträgen zusammen. Trotzdem sind die Experten zuversichtlich. Wie schon in den Vorjahren beobachtet, erwarten sie noch bis weit in den Herbst hinein weitere Abschlüsse und messen der aktuellen Zwischenbilanz daher nur mäßige Aussagekraft bei. Tatsächlich besteht nach dem Berufsbildungsgesetz das ganze Jahr über die Möglichkeit, eine Ausbildung zu beginnen, betont Alexandra Thoß. Das sei in manchen Ausbildungsbetrieben gar nicht so bekannt. Azubis, die in den nächsten

ANSPRECHPARTNER

IHK Hochrhein-Bodensee:

Alexandra Thoß ☎ 07531 2860-131

✉ alexandra.thoss@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:

Miriam Kammerer ☎ 07721 922-512

✉ kammerer@vs.ihk.de

IHK Südlicher Oberrhein:

Simon Kaiser ☎ 0761 3858-150

✉ simon.kaiser@freiburg.ihk.de

zwei, drei Monaten starten, hätten zudem noch gute Chancen, es in den regulären Prüfungszeitraum zu schaffen. „Ansonsten muss man gemeinsam mit dem Bildungsberater schauen, ob es anrechenbare Qualifikationen gibt und welcher Prüfungszeitraum vertretbar ist.“ Die große Hürde, die Unternehmen aktuell nehmen müssen: ausbildungswillige Jugendliche aufreiben. „Die Unternehmen benötigen eine andere Rekrutierungsstrategie als in normalen Jahren“, merkt Simon Kaiser an. Schließlich sind 2021 Jobmessen, Praktika, Ferienjobs und Bildungspartnerschaften mit Schulen zur Kontaktaufnahme bislang weitgehend flachgefallen.

Dennoch sind die IHK-Experten überzeugt, dass in diesem Herbst für die Unternehmen noch was geht, auch wenn das Ausbildungsjahr schon begonnen hat. Die folgenden sieben Tipps könnten ihnen dabei helfen:

■ **„Feuern Sie medial noch mal aus allen Rohren“**, empfiehlt Simon Kaiser scherzhaft. „Machen Sie sich vor Ort sichtbar.“ Das kann das Banner am Firmenter genauso sein wie die Anzeige im Gemeindeblatt, die sozialen Medien ebenso wie der Spot im lokalen Kino. Kreative Ideen sind gefragt. Viel hilft viel. Setzen Sie auf Multiplikatoren, mobilisieren Sie Ihre Belegschaft.

■ **Die Botschaft in diesem Jahr:** Ja, wir stellen ein. Ja, man kann auch jetzt noch gut in die Ausbildung starten. Ja, trotz Corona ist eine gute Ausbildung aktuell möglich, und wir sind ein wirtschaftlich zuverlässiger Arbeitgeber. Und ja, bewirb dich gerne, wir betrachten dich nicht als Spätzügler oder Übriggebliebener.

■ **Die Kanäle der Jugendlichen bespielen:** „Hätte man früher einem Unternehmer gesagt, du musst auf Facebook posten, um die jungen Leute zu erreichen, hätte der nur mit dem Kopf geschüttelt“, sagte Christoph Münzer, Hauptgeschäftsführer der WVIB Schwarzwald AG, bei der Vorstellung der Sommer-Konjunkturumfrage, als das Thema Ausbildung zur Sprache kam. Tatsächlich kommt kaum noch einer an Social Media vorbei. Mangels anderer Treffpunkte müssen die Unternehmensbotschafter gerade in diesem Jahr medial dorthin gehen, wo die Jugend ist. Youtube, Instagram, Facebook. Vielleicht muss es nicht der Chef persönlich sein, womöglich hat der hauseigene Nachwuchs Lust, Testimonial zu sein und Programm zu machen, wie es beispielsweise die Azubis von Helios Ventilatoren in Schwenningen auf ihrem Facebook-Account „Helios Venteeny“ engagiert tun. Wer keine Kapazitäten für eigene News hat, könnte etwa Azubi-Inhalte der IHKs oder des DIHK einbinden (mehr siehe Kasten).

■ **Letzte Jobmessen nutzen:** Ein paar wenige Live-Auftrittsmöglichkeiten gibt es im Herbst noch. Seit April am Start: die virtuelle Ausbildungsmesse der IHK Hochrhein-Bodensee (Infos dazu und Messetermine im Kasten).

■ **Freie Stellen melden:** Sie lassen sich einfach und kostenlos in der Lehrstellenbörse der IHK und bei der Arbeitsagentur einstellen. Ein Infopool, der bei Jugendlichen bekannt ist und aus dem sich Ausbildungsberater bei Gesprächen mit Schülern und Eltern bedienen.

■ **Praktika & Co anbieten:** Vielen Jugendlichen fehlte es im vergangenen Jahr wegen Corona an Gelegenheiten, Berufe kennenzulernen, stellt Miriam Kammerer fest. Solange es die Inzidenzen zulassen, könnten Betriebe jetzt noch offensiv Praktika und Ferien- oder Nebenjobs anbieten, um genau das nachzuholen und darüber Kontakte zu knüpfen, empfiehlt sie.

■ **Sonderkontingent für 2022 einplanen:** Wem es in diesem Jahr nicht mehr gelingt, offene Stellen zu besetzen, sieht für das kommende Jahr vielleicht gleich schon mal eine größere Zahl an Plätzen vor. Für die Bugwelle, die dann wohl kommen wird.

Denn irgendwann müssen die Jugendlichen ja doch mal den Start in Beruf oder Studium wagen, Corona hin, Corona her. **uh**

HILFEN FÜRS RECRUITING

Jobmessen

- **15. September:** Lehrstellenbörse im Berufsschulzentrum Radolfzell. Kooperation von Landratsamt, Agentur für Arbeit, Handwerkskammer, Handelsverband und IHK Hochrhein-Bodensee. www.lrakn.de
- **23. bis 25. September:** Jobs for Future – Messe für Arbeitsplätze, Aus- und Weiterbildung, Studium, Messe Schwenningen. www.jobsforfuture-vs.de
- **17./18. Oktober** in Singen, **24./25. Oktober** in Konstanz, **29./30. Oktober** in Villingen-Schwenningen: Azubi Spot, Ausbildungsmesse im Kino. www.azubi-spot.de
- **Virtuelle Ausbildungsmesse** der IHK Hochrhein-Bodensee. Kontakt: Alexandra Thoß ☎ 07531 2860-131 ✉ alexandra.thoss@konstanz.ihk.de www.hochrhein-bodensee.ihk-ausbildungsmesse.de

IHK-Lehrstellenbörse

Stellenbörse der IHKs, die bundesweit Angebote für Praktika, Ausbildung und duales Studium zusammenführt, jetzt auch als App. Unternehmen tragen offene Stellen kostenlos ein. Die Inhalte dienen IHK-Beratern auch als Input für Infogespräche mit Schulabgängern und Eltern. www.ihk-lehrstellenboerse.de

IHK Ausbildungs-Guide

Übersicht von über 100 Unternehmen mit ihren Ausbildungs- und Studienangeboten in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg, gedruckt und digital. Zum Weiterreichen an interessierte Schüler. Wird im September von der IHK auch noch mal auf der Jobs for Future verteilt. www.ausbildungsguide-sbh.de

Ausbildungspodcast

In einem ihrer Blaue-Welle-Podcasts gibt die IHK Südlicher Oberrhein Tipps für das erfolgreiche Absolvieren einer Ausbildung – und gegen Ausbildungsabbrüche. Zum Teilen. www.suedlicher-oberrhein.ihk.de ☎ 4997958

Youtube-Format Azubi-WG

Neues Format auf dem „Like a Boss“-Youtube-Kanal des DIHK: Fiktionale Doku-Reihe, in der drei Azubis aus ihrem Alltag berichten, inklusive Instagram-Verlängerung. Zum Teilen. www.youtube.com/c/LikeaBoss-ausbildung

IHK-Beratung

IHK-Experten unterstützen Unternehmen bei der professionellen Gestaltung des Azubirecruitings. Ansprechpartner siehe Kasten links.

Umsetzung der EU-Warenkaufrichtlinie

Mehr Auflagen für Verkäufer

Am 25. Juni wurde ein neues Gesetz verabschiedet, mit dem das deutsche Kaufrecht fit gemacht werden soll für Produkte mit digitalen und smarten Funktionen, insbesondere Smartphones, Smartwatches, Smart-TV und smarte Haushaltsgeräte. Es gilt für Kaufverträge, die ab dem 1. Januar 2022 geschlossen werden.

Wichtigste Neuerung ist die Definition des Mangels: Anders als bisher, reicht es für die Mangelfreiheit der Kaufsache nicht mehr aus, wenn die Sache einer von den Vertragsparteien vereinbarten Beschaffenheit entspricht. In Zukunft muss sie immer auch den objektiven branchenüblichen Anforderungen und den Montageanforderungen genügen. Eine Sache kann also auch mangelhaft sein, obwohl sie die vertraglich vereinbarte Beschaffenheit hat. Dies kann im B2B-Geschäft zwischen den Vertragsparteien anders geregelt werden. Wenn es um Verbrauchsgüter geht, aber nur unter strengen Voraussetzungen.

Updates länger vorhalten

Neu sind auch Regelungen für den Verkauf von Produkten mit digitalen Elementen an Verbrau-

cher. Ist das digitale Element entscheidend für die Funktionsfähigkeit des Produkts, ist es künftig integraler Bestandteil der Kaufsache. Verkäufer sind daher verpflichtet, für den Zeitraum der üblichen Nutzungs- und Verwendungsdauer des Produkts den Verbraucher über Aktualisierungen zu informieren und diese bereitzustellen. Der Zeitraum muss mindestens die gesetzliche Gewährleistung von zwei Jahren umfassen, kann aber je nach Lebensdauer des Produkts unterschiedlich lang sein. Wie lange Aktualisierungen zur Verfügung zu stellen sind, sollte im Kaufvertrag geregelt werden, denn das Gesetz verweist auf den nach dem Vertrag maßgeblichen Zeitraum. Der Verkäufer kann Updates auch durch einen Dritten bereitstellen, wie etwa den Hersteller. Kosten für die Aktualisierungen sollte er bei der Kalkulation des Kaufpreises berücksichtigen.

Striktere Gewährleistung

Außerdem werden durch das neue Gesetz Gewährleistungsrechte von Verbrauchern generell weiter gestärkt: Bei Verbrauchsgüterkäufen muss der Käufer künftig für Rück-



Neue Regeln für Verkäufer digitaler Geräte.

tritt und Geltendmachung von Schadenersatz keine Frist zur Nacherfüllung mehr setzen. Mängelansprüche verjähren künftig nicht vor Ablauf von zwei Monaten nach Auftreten des Mangels, vorausgesetzt der Mangel tritt noch innerhalb der Gewährleistungszeit von 24 Monaten auf. Taucht innerhalb eines Jahres (bisher: sechs Monate) nach dem Kauf ein Mangel auf, wird zugunsten des Verbrauchers vermutet, dass er von Anfang an vorlag.

Werner Bachmann/Birgit Münchbach,
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Private und dienstliche Elektro- und Hybridfahrzeuge

Attraktiv durch Steuervorteile



Um die Elektromobilität zu fördern, werden neben der staatlichen Innovationsprämie beim Kauf von Elektro- oder Hybridfahrzeugen auch zahlreiche lohnsteuerliche Vorteile gewährt, wenn Arbeitnehmer solche Fahrzeuge fahren. Die Vergünstigungen sind kleinteilig, summieren sich aber und können dazu dienen, Mitarbeitern den Umstieg interessant zu machen:

- Stellt das Unternehmen seinem Mitarbeiter ein (Leasing-)Fahrzeug auch für die private Nutzung zur Verfügung, führt dies grund-

sätzlich zu steuerpflichtigem Arbeitslohn und der Sachbezug wird in der Regel nach der Ein-Prozent-Methode berechnet. Für Elektrofahrzeuge ist das seit dem 1. Januar 2020 günstiger: E-Autos mit einem Bruttolistenpreis bis 60.000 Euro werden monatlich nur noch mit 0,25 Prozent versteuert, sofern das Fahrzeug nach dem 1. Januar 2019 angeschafft oder geleast wurde. Bei teureren Elektro- und bestimmten Hybridfahrzeugen beträgt die Bemessungsgrundlage monatlich 0,5 Prozent. Begünstigt sind auch Hybridfahrzeuge, deren CO₂-Emission höchstens 50 Gramm je gefahrenem Kilometer beträgt oder die eine Elektroreichweite von mindestens 40 Kilometer haben. Für Anschaffungen nach dem 31. Dezember 2021 müssen das 60 Kilometer sein.

- Das kostenlose oder verbilligte Aufladen eines Elektro- oder Hybridfahrzeugs im Betrieb ist steuerfrei. Dies gilt neben dem Dienstwagen auch für private Fahrzeuge.

- Wenn der Arbeitgeber seinem Mitarbeiter betriebliche Ladevorrichtungen zeitweise zur privaten Nutzung überlässt, ist dies steuerbefreit. Aber: Der über diese Ladevorrichtung bezogene Strom fällt nicht unter die Befreiung.
- Wird eine Ladevorrichtung zusätzlich zum Arbeitslohn kostenlos oder verbilligt übergeben, kann die Lohnbesteuerung unter bestimmten Voraussetzungen pauschal mit 25 Prozent erfolgen.
- Werden vom Unternehmen Stromkosten erstattet, die vom Arbeitnehmer für das Aufladen eines Dienstwagens selbst getragen wurden, stellt die Erstattung innerhalb bestimmter Pauschalen einen steuerfreien Auslagenersatz dar. Erstattet das Unternehmen dagegen Stromkosten, die dem Mitarbeiter für sein privates Elektro- oder Hybridelektrofahrzeug entstanden sind, zählt dies als steuerpflichtiger Arbeitslohn.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH

Transparenzregister wird zum Vollregister – Fristen bis 2022

Meldepflicht künftig für alle Gesellschaften

Seit 2017 müssen Gesellschaften ihre wirtschaftlich Berechtigten an das elektronische Transparenzregister melden, das heißt die natürlichen Personen, die mehr als 25 Prozent der Kapitalanteile oder Stimmrechte halten oder diese auf vergleichbare Weisen etwa über ein Treuhandverhältnis kontrollieren. Eine Ausnahme gilt nur, wenn sich die Angaben zum wirtschaftlich Berechtigten aus anderen öffentlichen Registern, zum Beispiel dem Handels- oder Unternehmensregister, ergeben. Von dieser Mitteilungsfiktion profitierten bislang vor allem GmbHs mit elektronischen Gesellschafterlisten, während Kommandit- und Aktiengesellschaften, Stiftungen und Gesellschaften mit ausländischen Anteilseignern häufig Meldungen in das Transparenzregister vornehmen mussten.

Mit dem jüngst beschlossenen Transparenzregister- und Finanzinformationsgesetz (TraFinG) werden sich die Meldepflichten für Gesellschaften aller Rechtsformen erheblich verschärfen. So fallen ausländische Gesellschaften nicht mehr nur beim Erwerb von Immobilien unter die Meldepflichten zum Transparenzregister. Künftig ist das auch beim Erwerb von Anteilen an ausländischen Gesellschaften mit inländischem Grundbesitz der Fall (Share Deals).

Auch inländische Gesellschaften müssen sich auf Verschärfungen einstellen, weil die bislang geltende Mitteilungsfiktion entfällt. Damit müssen alle (Handels-)

Gesellschaften sowie Vereine und Stiftungen die Angaben zu ihren wirtschaftlich Berechtigten selbst dann an das Transparenzregister melden, wenn sich diese (auch) aus anderen Registern ergeben. Sonderregelungen gibt es nur für Vereine, die automatisch einen Eintrag im Transparenzregister erhalten werden.

Alle Gesellschaften, die sich bisher auf die Mitteilungsfiktion verlassen haben, müssen nun ihre wirtschaftlich Berechtigten aktiv ermitteln und zum Transparenzregister nachmelden. Je nach Rechtsform gelten für die Nachmeldung unterschiedliche Fristen: AG, SE und KGaA bis zum 31. März; GmbH, (Europäische) Genossenschaft oder Partnerschaft bis zum 30. Juni; alle anderen Fälle, zum Beispiel eingetragene Personengesellschaften, bis zum 31. Dezember 2022. Gesellschaften, die sich auf die Mitteilungsfiktion nicht berufen können und gleichwohl keine Meldung an das Transparenzregister vorgenommen haben, sollten die ausstehenden Meldungen ohnehin schnell nachholen. Bei Verstößen gegen die Meldepflichten drohen unter anderem – umsatzabhängige – Bußgelder für die betroffene Gesellschaft, ihre Geschäftsführungsorgane, Anteilseigner und wirtschaftlich Berechtigte sowie eine Veröffentlichung des Verstoßes auf der Webseite des Bundesverwaltungsamts.

Tina Bieniek
Friedrich Graf von Westphalen & Partner



BMF-Schreiben stellen klar

Wann Umsatzsteuer auf Sachspenden fällig wird

Sachspenden, die ein Unternehmen gibt, unterliegen grundsätzlich der Umsatzbesteuerung. Nun hat das Bundesministerium der Finanzen (BMF) zu dem Thema im Frühjahr 2021 zwei Schreiben veröffentlicht. In dem einen geht es um die Ermittlung der Bemessungsgrundlage von Sachspenden, in dem anderen um coronabedingte befristete Ausnahmen von der Umsatzbesteuerung.

Umsatzsteuer nach der Brauchbarkeit

Grundsätzlich gilt, dass das Umsatzsteuergesetz bei Sachspenden den fehlenden Leistungsaustausch durch die unentgeltliche Wertabgabe fingiert, sofern der Gegenstand den Unternehmer zum Vorsteuerabzug berechtigt hat. Für die Besteuerung maßgeblich ist dabei die Bemessungsgrundlage,

die sich gemäß des BMF-Schreibens nicht nach den ursprünglichen Anschaffungs- und Herstellungskosten, sondern nach dem fiktiven Einkaufspreis im Zeitpunkt der Spende ermittelt.

Künftig muss bei Sachspenden beurteilt werden, ob die Gegenstände nicht mehr verkehrsfähig, eingeschränkt verkehrsfähig oder verkehrsfähig sind. Werden beispielsweise Lebensmittel kurz vor Ablauf des Mindesthaltbarkeitsdatums gespendet, kann die Bemessungsgrundlage entsprechend der Einschränkung der Verkehrsfähigkeit und des neu ermittelten fiktiven Einkaufspreises gemindert werden. Bei wertloser Ware ist die Bemessungsgrundlage Null Euro.

Die Verkehrsfähigkeit ist laut BMF-Schreiben dagegen vollständig gegeben, wenn unbeschädigte Neuware aus wirtschaftlichen oder logistischen Gründen ausgesondert wird.

Das gilt selbst dann, wenn Neuware andernfalls vernichtet werden würde. Vielmehr ist ein fiktiver Einkaufspreis anhand objektiver Schätzungsunterlagen zu ermitteln.

Ausnahmen bis zum Jahresende

Dennoch wurde in einem weiteren BMF-Schreiben aufgrund der enormen Belastung des Einzelhandels in der Coronakrise eine befristete Billigkeitsregel für Sachspenden vom 1. März 2020 bis zum 31. Dezember 2021 gewährt. Wenn Einzelhändler, die durch die Coronakrise unmittelbar und nicht unerheblich negativ wirtschaftlich betroffen sind, Ware an eine steuerbegünstigte Organisation spenden, wird auf die Besteuerung einer unentgeltlichen Wertabgabe verzichtet.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH

Ecocockpit

Kostenloses Klimabilanzierungstool



Bild: Adobe Stock

Um ein Gefühl für den ökologischen Fußabdruck ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten zu bekommen, bietet Ecocockpit Unternehmen einen guten Einstieg in die Klimabilanzierung: Ecocockpit ist ein Gratis-Onlinetool, mit dem sich unter anderem Energieträger und Rohstoffe in CO₂-Äquivalente umrechnen lassen. Diese Ist-Analyse der Treibhausgas-

Emissionen kann die Basis für weitere Klimaschutzaktivitäten eines Unternehmens bilden. Ecocockpit eignet sich sowohl für die Industrie als auch für Dienstleistungsunternehmen, Gewerbe-, Hotel- und Gastronomiebetriebe. **JM**

 Ecocockpit ist kostenlos verfügbar unter: www.bw.ihk.de/services

Beschluss der Ministerpräsidentenkonferenz

Coronahilfen bis Jahresende

An sich sollten die Überbrückungshilfen für von Corona besonders getroffene Unternehmen Ende September auslaufen. Nun werden die Wirtschaftshilfen bis Ende 2021 verlängert. Das haben Bund und Länder auf einem gemeinsamen Coronagipfel im August beschlossen, sagte Bundeswirtschaftsminis-

ter Peter Altmaier. Konkret geht es um die Überbrückungshilfe III. Zudem sei, so melden verschiedene Medien übereinstimmend, auch eine Verlängerung beim erleichterten Zugang zu Kurzarbeitergeld im Gespräch. **uh**

www.ueberbrueckungshilfe-unternehmen.de

Veranstaltungsreihe

Geballtes Klima

Am 28. September startet in Baden-Württemberg für Unternehmen eine Veranstaltungsreihe rund um CO₂-Bilanzierung und Klimaschutz. Beim Auftakttermin werden unter anderem die Nutzungsmöglichkeiten des Ecocockpit-Tools (siehe links) vorgestellt. Im wöchentlichen Turnus geht es weiter mit Klimathemen wie elektrischer Mobilität, CO₂-Kompensationsprojekten, Nachhaltigkeitsberichterstattung und Nachhaltigkeit in der Lieferkette. Die Events werden von einzelnen IHKs in Baden-Württemberg ausgerichtet, unter anderem von der IHK Südlicher Oberrhein, sie können aber von Mitgliedsunternehmen aller Kammern besucht werden. Die Veranstaltungen finden online statt und sind kostenlos. **JM**



Termine, Themen und Anmeldung:
www.bw.ihk.de/klimaschutz

Mehr zur Veranstaltungsreihe:

Jil Munga
☎ 0761 3858-263 ✉ jil.munga@freiburg.ihk.de

Webinarreihe Indien IT einkaufen

Deutsche Unternehmen haben diverse Möglichkeiten, qualifizierte indische IT-Fachkräfte für ihr Unternehmen zu gewinnen, oder anderweitig mit Indien zu kooperieren. Die baden-württembergischen IHKs bieten am **16. und 22. September** eine Webinarreihe an, in der diese Varianten aus wirtschaftlicher, rechtlicher und interkultureller Sicht beleuchtet werden. In einer Podiumsdiskussion berichten Unternehmen von ihren praktischen Erfahrungen. In einem mit finanzieller Unterstützung des Landeswirtschaftsministeriums anschließenden B2B-Matchmaking am **20. Oktober** können Unternehmen auf Basis eines vorab eingereichten Unternehmensprofils geeignete Partner finden. **koe**



Infos unter

🌐 www.suedlicher-oberrhein.ihk.de
☎ 5197940

IHK Hochrhein-Bodensee:
Uwe Böhm ☎ 07622 3907-218
✉ uwe.boehm@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:
Ingrid Schatter ☎ 07721 922-120,
✉ schatter@vs.ihk.de

IHK Südlicher Oberrhein:
Martina König ☎ 0761 3858-123
✉ martina.koenig@freiburg.ihk.de

Kongress für Kleinunternehmer Motto: Zukunft anpacken

Am **11. Oktober** findet der dritte landesweite Kongress für Soloselbstständige und Kleinunternehmer statt. „Zukunft anpacken!“ lautet das Motto der kostenlosen Veranstaltung, die in diesem Jahr ausschließlich online über die Bühne geht. Thematisch liegt der Schwerpunkt auf Verkauf, Vertrieb, Geschäftsmodellentwicklung, Achtsamkeit und Stressbewältigung. Den Auftakt macht Landeswirtschaftsministerin Nicole Hoffmeister-Kraut, die mit Kleinunternehmern über aktuelle Herausforderungen talken wird. Keynotespeaker ist Skisprungolympiasieger, vierfacher Weltmeister und Vierschanzentourneesieger Sven Hannawald. Der Botschafter für psychische Gesundheit wird über die Verbindung von High Performance und Erholung sowie den Mut zur Pause sprechen. Der EKU-Kongress 2021 ist eine gemeinsame Veranstaltung des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg und dem Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertag. **hei**



Anmeldung unter 🌐 www.veranstaltungen.ihkrt.de/EKU-Kongress2021



ERFINDERBERATUNG

Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet telefonische Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. In Freiburg finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **2. September und 7. Oktober**. In Lahr finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: **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: **14. September und 12. Oktober**.
Anmeldung: Geschäftsbereich Innovation, Technologie der IHK ☎ 07721 922-181 (Rebecca Auber) oder Fax 07721 922-9181
✉ auber@vs.ihk.de

„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: Melanie Zabcic

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

Verlag und Anzeigen:

Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Ooser Bahnhofstr. 16, 76532 Baden-Baden
Verlags-/Anzeigenleitung: Achim Hartkopf
Anzeigendisposition: Andrea Albecker
Telefon 07221 211912,
albecker.andrea@pruefer.com
www.pruefer.com

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste
Nr. 39 gültig ab Januar 2021.

Satz:

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

Druck:

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

Herausgeber:

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

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

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

Erscheinungsweise:

Diese Druckversion der Wirtschaft
im Südwesten erscheint am 27. August 2021.
Die elektronische Version ist unter
www.wirtschaft-im-suedwesten.de ver-
fügbar.

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.

Spitzentreffen der IHKs in Basel

Stärkere trinationale Zusammenarbeit



Bild: Handelskammer beider Basel

Beim Spitzentreffen waren Vertreter dieser Kammern dabei: Aargauische Industrie- und Handelskammer, CCI Alsace Eurométropole, Handelskammer beider Basel, die IHKs Hochrhein-Bodensee, Karlsruhe, Pfalz, Südlicher Oberrhein und Schwarzwald-Baar-Heuberg sowie die Zürcher Handelskammer.

Um das ökonomische Potenzial der trinationalen Metropolregion am Hoch- und Oberrhein voll auszuschöpfen, muss die Zusammenarbeit intensiviert werden. Die Industrie- und Handelskammern am Hoch- und Oberrhein haben deshalb auf ihrem Spitzentreffen bei der Handelskammer beider Basel konkrete Maßnahmen und Forderungen im Bereich Verkehr und Arbeit verabschiedet, um den gemeinsamen Wirtschaftsraum weiter zu fördern.

„Die trinationale Abstimmung ist gerade jetzt nötig, da der bilaterale Weg der Schweiz mit der Europäischen Union unsicher ist“, sagt Elisabeth Schneider-Schneiter, Präsidentin der Handelskammer beider Basel und Gastgeberin des Treffens.

Bessere Verkehrsinfrastruktur

Auf ihrem Treffen haben die Teilnehmenden unter anderem eine Resolution zur kooperativen Weiterentwicklung der grenzüberschreitenden S-Bahnen verabschiedet. So kann das volle Potenzial ausgeschöpft und Menschen vermehrt zur Nutzung des Öffentlichen Verkehrs motiviert werden. Die Industrie- und Handelskammern werden die Resolution bei den entsprechenden Gebietskörperschaften einreichen. Zudem einigten sich die IHK-Spitzen auf ein gemeinsames Zielbild für die Verkehrsinfra-

strukturen im Hoch- und Oberrheinraum. Darin sind 20 prioritäre Projekte für die Verkehrsträger Luft, Schiene, Wasser und Straße von grenzüberschreitender Tragweite hervorgehoben. Auch in der Bedeutung des beschleunigten Ausbaus der Schienenachse Stuttgart-Zürich (Gäubahn) stimmten die beteiligten Institutionen überein.

Homeoffice vereinfachen

Die trinationale Region am Hoch- und Oberrhein umfasst einen großen Arbeitsmarkt – mehr als 60.000 Pendler überqueren täglich eine Grenze, um zur Arbeit zu kommen. Die Homeofficepflicht während der Pandemie hat den Unternehmen, aber auch den Mitarbeitern, die Vorteile der Flexibilität des mobilen Arbeitens aufgezeigt. Dies führte zu einer zumindest gleichbleibenden Effizienz, die die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie zum Teil abfedern konnte. Auch mit Blick auf Verkehrsströme und Umwelt waren positive Effekte spürbar. Diese könnten dauerhaft durch eine Flexibilisierung der erlaubten 25 Prozent der Arbeitszeit im Homeoffice für Grenzgänger erzielt werden. In einem gemeinsamen Brief an die zuständigen Behörden der EU bitten die IHKs deshalb, dass bei der Überarbeitung der entsprechenden Verordnung die Arbeitszeitquote im Homeoffice flexibel ausgestaltet wird. **red/bk/hei**

Die nachfolgenden Events waren zum Redaktionsschluss Mitte August bestätigt, könnten aber je nach Pandemiegeschehen auch kurzfristig noch abgesagt werden. Zu den aktuell geltenden Zugangsregeln und Coronasicherheitsmaßnahmen siehe die jeweils angegebenen Webseiten.

Foire Européenne, Straßburg: Mehrbranchen-Publikumsmesse, Bauen/Wohnen bis breites Konsumgüterspektrum, 3. bis 13. September, 10 bis 20 Uhr, samstags und am 9.9. 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

73. Herbstmesse, Dornbirn/Vorarlberg: regionale Mehrbranchen-Publikumsmesse, Bauen/Wohnen bis breites Konsumgüterspektrum, 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

Platformers' Days 2021, Karlsruhe: Messe für mobile Hebe- und Höhenzugangstechnik, 10./11. September, Fr 9 bis 18 Uhr, Sa 9 bis 16 Uhr, Messegelände, Tel. +49 721 37 20-51 85, www.platformers-days.de

Carrefour Européen du Patchwork, Ste Marie-aux-Mines (bei Séléstat): Internationale Patchwork-Textilmesse, 16. bis 19. September, 9.30 bis 18 Uhr, lokale Ausstellungsstätten, Tel. +33 3 89 73 53 52, www.patchwork-europe.eu



60. Interboot, Friedrichshafen: Internationale Wassersport-Ausstellung, darunter Segel-, Motorboote, Surf-Lifestyle, Reise und Charter, Fachvor-

träge/Workshops, Sonderschau „Sechs Jahrzehnte Wassersport“, Rahmenprogramm, 18. bis 26. September, Mo bis Do 10 bis 17 Uhr, Fr bis So 10 bis 18 Uhr, Messegelände und Interboot-Hafen, Tel. +49 7541 708-0. Parallele Messe **Interdive**: Tauch- und Reisemesse, 23. bis 26. September, Gastveranstaltung, Tel. +49 7582 93 20 79 75, www.interboot.de, www.inter-dive.de

W3+ Fair, Dornbirn: Hightech-Innovationen aus den Bereichen Optik, Photonik, Elektronik, Mechanik, mit Fachkongress, 22. und 23. September, 9.30 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 40 66 906 900, www.w3-fair.com



Jobs for Future, VS-Schwenningen: Messe für Arbeitsplätze, Aus- und Weiterbildung, Studium, mit Rahmenprogramm, Fachvorträgen, persönliche Beratungen, 23. bis 25. September, 9 bis 17 Uhr, Messegelände, Tel. +49 7720 97 42-0, www.jobsforfuture-vs.de

Art Basel, Basel: The International Art Fair mit den Sektoren Galleries (Gemälde, Skulpturen, Skizzen, Installationen, Foto, Video, Editionen), Features, Statements, Editions, Unlimited (Großformate), Parcours (Installationen in der Stadt), Film, Conversations, Publikumsstage 24. bis 26. September, 11 bis 19 Uhr, Messegelände. Parallele Messe **15. Design Miami/Basel**: Kunst-Designobjekte, 21. bis 26. September, www.artbasel.com, www.designmiami.com

Südbadische Gebrauchtwagen-Verkaufsschau, Freiburg: rund 500 eingefahrene Fahrzeuge, 24. bis 26. September, Fr 14 bis 19 Uhr, Sa 10 bis 18 Uhr, So 10 bis 16 Uhr, Messegelände, Tel. +49 761 3881-02, www.gebrauchtwagen-suedbaden.de



Caravan live, Freiburg: 4. Fachausstellung für Reisemobile, Caravans und Zubehör, Campingplätze, Vermietung, Dienstleistungen, 30. September bis 3. Oktober, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 761 3881-02, www.caravanlive.de

Nufam 2021, Karlsruhe: Internationale Nutzfahrzeugmesse, mit Specials und Fachvorträgen, 30. September bis 3. Oktober, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 721 3720-51 85, www.nufam.de

Blickfang, Basel: Internationale Designmesse (Möbel, Mode, Schmuck), mit Sonderschau „Mogiglias Handwerkskultur in Graubünden“, 1. bis 3. Oktober, Fr 12 bis 20 Uhr, Sa 11 bis 20 Uhr, So 11 bis 18 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 711 990 93 90, www.blickfang.com

Le grand Salon du Mariage, Straßburg: Hochzeitsmesse, 2. und 3. Oktober, 10 bis 19 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions „Plateforme Kieffer“ (neben Kongresscenter), Gastveranstaltung, Tel. +33 3 87 36 67 78, www.jepreparemonmariage.fr

Journées d'Octobre, Mulhouse: Gastronomische Spezialitäten, Wohnen, Kunsthandwerk, Showgärten Folie'Flore, 7. bis 17. Oktober, 10 bis 24 Uhr mit Sonderzeiten je Messesektor. Am 11. Oktober bis 21 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions, Tel. +33 3 89 46 80 00, www.journees-octobre.fr



75. Olma, St. Gallen: Schweizer Messe für Landwirtschaft und Ernährung (Mehrbranchen-Publikumsmesse), mit Produkteschau und Spezialitäten, Konsumgüter, Bauen/Wohnen, Landwirtschaftsbedarf, Gastkanton Schaffhausen, 7. bis 17. Oktober, 9 bis 18 Uhr mit Sonderzeiten Restaurant/Degustationen, Olma-Messegelände, Tel. +41 71 242 01 33, www.olma.ch

Fantasy Basel, Basel: The Swiss Comic Con für Film, Game, Comic und Cosplayfans, 8. bis 10. Oktober, 10 bis 19 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +41 44 350 05 16, www.fantasybasel.ch

27. Fakuma, Friedrichshafen: Internationale Fachmesse für Kunststoffverarbeitung mit den Bereichen Spritzgießtechnik, Thermo- und Umformtechnik, Extrusionstechnik, Additiv-Manufacturing, 3D-Drucktechnik, Werkzeuge, Werkstoffe, Prozesstechnik, Dienstleistungen, 12. bis 16. Oktober, 9 bis 17 Uhr, letzter Tag bis 15 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 7025 92 06-0, www.fakuma-messe.de

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

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Wetter-App zu verkaufen. Gegenstand des Unternehmens ist die Entwicklung, Verwaltung, Pflege und Vermarktung einer Wetter-App aus meteorologischen Daten der Vergangenheit und ständiger Aktualisierung durch Wettervorhersagen. Konventionelles und digitales Marketing und alle angrenzenden in Verbindung stehenden Tätigkeiten und Dienstleistungen. **FR-EX-A-14/21**

Garten- und Landschaftsbauunternehmen, seit 30 Jahren im Ortenaukreis tätig, mit guter Ertragslage sucht Nachfolger. Zum Betrieb gehören der Maschinen-, Fahrzeug- und Gerätebestand – alles in gutem Zustand –, langjährige Mitarbeiter sowie der Kundenstamm. Das Betriebsgrundstück (circa 4.500 Quadratmeter) kann gepachtet werden. Der Inhaber steht für eine Übergangszeit beratend zur Verfügung. **FR-EX-A-15/21**

Verkaufsangebot – Firmenübernahme: gut eingeführter Handelsbetrieb für Befestigungstechnik zu verkaufen. Verkauft werden Lagerrestbestände bestehend aus gängigen Artikeln als Anfangsbestand für Käufer sowie Lieferantenkontakte aus über 25 Jahren Geschäftsbeziehungen. Beliefert wurden hauptsächlich Handwerker und Industrieunternehmen in Baden-Württemberg. Der neue Firmensitz ist nicht ortsgebunden. Von Vorteil wären Erfahrung im Außendienst und Kenntnisse in der Befestigungstechnik-Branche. **FR-EX-A-16/21**

Nachfolgerin ab 2022 für gutgehende krisensichere Therapie/Ästhetikpraxis südlich von Freiburg gesucht. Langjähriger Kundenstamm und Netzwerk, zwei freie Mitarbeiterinnen. Medizinische Kenntnisse von Vorteil, aber nicht unbedingt erforderlich. Einarbeitung möglich. Ablöse VHB. **FR-EX-A-17/21**

Senior Sales (Business Development)-Manager für Maschinenbau, Handel und Industrie sucht Ihr Unternehmen zur Vertriebsunterstützung (int.), Partnerschaft und/oder mittelfristigen Übernahme. Als internationaler technischer Betriebswirt verfüge ich über 15 Jahre Erfahrung in der internationalen Geschäftsfeldentwicklung, dem Marketing und Vertrieb im Maschinenbau, Handel und der Industrie. In der Vergangenheit habe ich in verschiedenen Branchen erfolgreich internationale Händlernetzwerke aufgebaut und betreut. Gegenwärtig führe ich eine eigene Vertriebsagentur mit Tätigkeiten im Onlinemarketing und Vertrieb. Aufgrund meiner Erfahrung und meines internationalen Profils suche ich ein Projekt/Unternehmen zur Vertriebsunterstützung (int.), Partnerschaft und/oder mittelfristigen Übernahme und Fortführung im südwestlichen Baden-Württemberg

mit internationaler Ausrichtung. Aufgrund meines internationalen Profils (Dt, En, Sp) und der branchenübergreifenden internationalen Erfahrung, möchte ich auch Sie gerne unterstützen. Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme.

FR-EX-N-03/21

Nachfolger gesucht für Ladengeschäft mit 300 Quadratmetern Ladenfläche und 30 Quadratmetern Lager, das durch uns angemietet ist. Direkt an der Hauptstraße mit Schaufensterfront. Ein voll eingerichteter Laden, ein Radlabor von Smartfit für die perfekte Radposition, ein Laufschuhanalysegerät der Firma Currex. Aktueller Warenwert circa 80.000 Euro. Internetseite, die seit 1996 aufgeschaltet ist und ein gutes Ranking besitzt, ebenso ein Warenwirtschaftsprogramm von JTL Waw sowie EDV vorhanden. Fahrradwerkstatt vorhanden. Unsere Stammkunden (circa 8.000) kommen aus dem Umkreis von circa 100 Kilometern, da wir das einzige Geschäft mit Triathlonartikeln sind. Da wir seit 17 Jahren den Markt in der Nähe von Basel aufgebaut haben, sind wir ein fester Bestandteil der Sportszene. Übergabe spätestens zum 31.12.2022 oder auch früher. Variante der Übergabe wäre zum Beispiel ein bestimmter Betrag per sofort, dann monatliche Zahlung über fünf Jahre (zum Beispiel mit einem Anstellungsvertrag). Bitte nur ernst gemeinte Interessenten. **KN-EX-A-646/21**

Traditionsreiches Hotel im Südschwarzwald mit Restaurant sucht Nachfolger/in. Das Anwesen besteht aus einem Haupthaus mit Restaurant (120 Sitzplätze innen und 50 Sitzplätze im Biergarten) und 12 Gästezimmern. Ein weiteres Gästehaus mit 17 Gästezimmern sowie Zimmer für die Mitarbeiter steht zur Verfügung. Ein großer Garten mit kleinem Fischweiher gehört ebenfalls dazu. Die Nähe zu Ausflugszielen im Schwarzwald, der Bodenseeregion und der Schweiz ist ein großer Standortvorteil. Das Anwesen befindet sich in einem sehr guten und gepflegten Zustand. Stabile Ertragszahlen auf hohem Niveau konnten die letzten Jahrzehnte erzielt werden. Topbewertungen bei Buchungsportalen. **KN-EX-A-645/21**

Immobilienunternehmen im Landkreis Lörrach (Maklertätigkeit, Vermietung und Verkauf von Immobilien privat/gewerblich, Verkauf von schlüsselfertigen Ein- bis Zweifamilienhäusern im Alleinauftrag) sucht Nachfolger/in. Das Unternehmen besteht seit 30 Jahren. Das Ladengeschäft mit 70 Quadratmetern Nutzfläche ist in einer gut frequentierten Lage mit eigenen Kundenparkplätzen. Um die Maklertätigkeit auszuüben, wird die Erlaubnis nach § 34c benötigt. **KN-EX-A-644/21**

Profitstarker Franchisebetrieb in der Gastrobranche am Bodensee sucht Nachfolger/in. Kein Investitionsstau, junges Konzept, modern eingerichtet.

Innen circa 130 Sitzplätze, außen circa 50 Sitzplätze. Geeignet für erfahrene Gastronomen oder Gastronomieinvestoren, die keinen anderen Franchisebetrieb führen. **KN-EX-A-643/21**

Nachfolger oder aktiv mitarbeitender Teilhaber für zukunftssicheres und wachsendes Reisemobilunternehmen gesucht. Optimale Lage im Südwesten von Deutschland. Das Unternehmen ist in fünf Abteilungen eingegliedert: Verkauf von Campingartikeln, Verkauf von Wohnmobilen und Wohnwagen, Wohnmobilvermietung mit über 60 Fahrzeugen, Servicewerkstatt und Onlineshop (im Aufbau). Jede Abteilung wird von qualifizierten Mitarbeitern geführt. **KN-EX-A-641/21**

Kompetenter, verantwortungsvoller, motivierter und bodenständiger Charakter sucht mittelständisches Unternehmen mit eigenen Produkten zur Übernahme. Diplombetriebswirt, 41 Jahre alt, kaufmännisch sowie technisch top versiert, verfügt über jahrelange Erfahrung als Geschäftsführer und leitender Angestellter von weltweit agierenden Unternehmen (Produktion & Vertrieb). Ziel ist es, das Unternehmen nach einer gemeinsamen Übergangsphase im Sinne des aktuellen Unternehmers langfristig zu führen, weiterzuentwickeln und auf neue Herausforderungen einzustellen. Die Wertevorstellungen eines Familienunternehmens sind bestens bekannt. Eine sehr solide Eigenkapitalbasis ist vorhanden – gegebenenfalls kann bei größerer Finanzierung des Kaufpreises auf ein sehr gesundes mittelständisches Unternehmen zurückgegriffen werden. Wir wissen aus Erfahrung um die Sensibilität dieses Themas. Absolute Vertraulichkeit und Professionalität sind für uns selbstverständlich. **KN-EX-N-640/21**

Grenznahe Paketannahmestelle mit eigener staatlicher Postlizenz, die mitverkauft wird, sucht aus gesundheitlichen Gründen Nachfolger/in. Sehr großer aktiver Kundenstamm (größtenteils aus der Schweiz) vorhanden. Der Reingewinn ist sehr hoch, da keine eigenen Wareneinkäufe notwendig sind. **KN-EX-A-639/21**

Team bestehend aus zwei Führungspersönlichkeiten sucht ein KMU zur Übernahme und Fortführung oder zur Weiterführung aus einer Insolvenz. Derzeit sind wir im Maschinen-/Anlagenbau sowie in der Automobilzuliefererbranche tätig. Mit unserer soliden Berufsausbildung im technischen Bereich, fortgeführt durch ein weiterführendes Studium, haben wir die idealen Grundvoraussetzungen für die erfolgreiche Unternehmensleitung geschaffen. Durch die langjährige Berufserfahrung im nationalen und internationalen Umfeld, sowie einem großen Erfahrungsschatz im Bereich Personalmanagement, können wir ein großes Know-how – auch in Randbereichen – vorweisen.

VS-EX-N-11/21

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 Oktober-Ausgabe ist der 8. September.

Suchen Nachfolger (m,w,d) für erfolgreiches Felgenunternehmen. Unser Geschäftsunternehmen im Schwarzwald-Baar-Kreis wird seit 2013 erfolgreich geführt. Wir suchen aus Umstrukturierungsgründen einen Nachfolger (m,w,d) mit dem entsprechenden Know-how (wünschenswert Kenntnisse im Bereich Felgen). Allerdings wäre auch ein Quereinsteiger kein Problem. Wir sorgen für eine nahtlose und optimale, erfolgreiche Weiterführung. Die entsprechenden Kunden- und Lieferantenkontakte sind vorhanden und können übernommen werden. Um einen einfachen Start zu gewährleisten, stellen wir unsere Hilfe für die Einarbeitung selbstverständlich zur Verfügung. Zusätzlich erhalten Sie die Website sowie mehrere Domains. Es gibt die Möglichkeit, das Unternehmen an einen anderen Ort zu verlagern oder bei weiteren Besprechungen auch eine Räumlichkeit bei uns in unserer Zweitfirma mit anzumieten. Zusätzlich im Kaufpreis ist nicht nur unser Unternehmen, sondern eine im sehr guten Zustand vorhandene CNC-Maschine. **VS-EX-A-15/21**

Wir suchen einen Nachfolger/Betreiber für eine Franchiselizenz. Interessant für Küchenfachverkäufer mit/ohne Leitungserfahrung (bestenfalls regional verwurzelt/vernetzt). Region: Villingen-Schwenningen, sehr bekannte, eingeführte Marke, Top-Standort mit sehr hochwertiger Ausstattung, Ausstellungskonzept erarbeitet, Finanzierung bei vorhandenem Eigenkapital, Eigenkapital ab 50.000 Euro, Umsatz: >1.500.000 Euro, angestrebte Umsatzrendite zehn Prozent. **VS-EX-A-14/21**

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**

BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL

Wir bieten eine Beteiligung an unserem Ladengeschäft in Hausach. Wir sind eine Vollsortimentsbuchhandlung und führen hochwertige Lifestyle-Artikel, Büromaterial und Schulbedarf. Unsere Kundschaft schätzt unsere kompetente Beratung und das freundliche Personal. Seit über 70 Jahren ist das Ladengeschäft mit gutem Service, fachkundiger Beratung und als Treffpunkt für Bücherfreunde und Liebhaber des modernen Lifestyles in Hausach und Umgebung bekannt und beliebt. Wir verfügen über einen treuen Kundenstamm,

sowohl im privaten als auch im kulturellen und geschäftlichen Bereich. Enge Geschäftsbeziehungen bestehen unter anderem mit den Organisatoren des Hausacher Leselenz und mit Schulen in und außerhalb Hausachs. Viel Potenzial bietet auch die interessante Lage in unmittelbarer Nähe zu mehreren Schulen wie Gemeinschaftsschule, Gymnasium und kaufmännische Schulen mit insgesamt rund 1.850 Schülern vor Ort. Wir haben eine geordnete Lieferantenstruktur. Das Geschäft bietet eine kalkulierbare Umsatzgröße, auf der Sie aufbauen können. Für das Ladengeschäft sind neben der Inhaberin in der Regel acht Mitarbeiter angestellt. Das Ladengeschäft hat eine Fläche von circa 400 Quadratmetern. Die Übergabe sollte Mitte/Ende des Jahres erfolgen. Um sie möglichst problemlos zu gestalten, steht der derzeitige Inhaber dem Nachfolger/der Nachfolgerin für eine ausreichend lange Einarbeitungszeit zur Verfügung.

FR-EX-B-03/21

Unsere Gastronomie mit gehobenem Ambiente möchte sich nach über 20 Jahren erfolgreicher Tätigkeit weiterentwickeln. Möglich wäre dies zusammen mit einem aktiven/stillen Teilhaber/in, strategischem Investor/in oder auch als Partner, der gerne mit Leidenschaft im operativen Tagesgeschäft mitwirkt und die Chance annimmt, sich mit dem nötigen Engagement zusätzlich ein neues Standbein aufzubauen. Erfahrungen in der Gastronomie/Hotellerie sind erwünscht, allerdings kein Muss. Was Sie erwarten wird: In bester Innenstadtlage von Osnabrück präsentiert sich unser Lokal auf zwei Etagen plus großzügiger Außenterrasse. Unser Konzept besteht darin, dass wir ein stilvolles Restaurant sind, das sowohl optisch als auch qualitativ überzeugt. Unsere Stammkundschaft sowie auch Laufkundschaft schätzen die ungezwungene und angenehme Atmosphäre, die zum Verweilen einlädt. Um unser Konzept zu erweitern und stärker auf dem Markt zu platzieren, wurde der Aufbau eines eigenen Lieferdienstes angesteuert und die Umsetzung von Digitalisierungsthemen (Bestell-App, Marketing auf Facebook und Instagram usw.) ist ebenfalls erfolgt. Die Ertragslage ist gut und die Prozesse sind entsprechend eingespielt.

KN-B-261/21

Brillen aus Sasbach

Markanter Durchblick

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: Brillen von PM Frost aus Sasbach.



Jupiter und Mars

„Unsere Brillen haben Namen, sie sind keine Nummern, sondern Persönlichkeiten“, sagt Geschäftsführer Pàris Frost. Die beiden oben abgebildeten Modelle heißen Jupiter und Mars und haben vergangenes Jahr den „Silmo d'or“, quasi den Oscar des Brillendesigns, gewonnen. Für einen kleinen Hersteller wie die PM Frost GmbH ein großer Erfolg. 12.000 bis 15.000 Exemplare jährlich fertigt die Manufaktur in Sasbach (Ortenau) mit ihren zehn Mitarbeitern und zählt damit zu den Davids der Branche. Zum Vergleich: Bei den Goliaths wie dem französisch-italienischen Konzern Essilor Luxottica, der viele große Marken in Lizenz herstellt, sind es mehrere Millionen. Dennoch hat es PM Frost zu beachtlicher Bekanntheit gebracht: Brillen aus Sasbach werden in weltweit mehr als 40 Ländern getragen, 80 Prozent gehen in den Export. Frost beliefert Optiker und Großhändler, allerdings keine großen Ketten. „Wir wollen, dass unsere Produkte den höchstmöglichen Service bekommen“, begründet Pàris Frost.

Auffällig und zeitlos

Die Geschichte der Brillenmarke „frost“ ist auch eine Liebesgeschichte. Die Gründer, Inhaber und Eheleute Marion und Pàris Frost kennen sich seit der Gymnasialzeit und gingen anschließend gemeinsam nach Pforzheim. Sie besuchte die Goldschmiedeschule, er studierte BWL. Mitte der 1990er-Jahre war Pàris Frost auf der Suche nach einer neuen Brille und fand keine, die ihm gefiel. Daraufhin designte Marion Frost ein Modell. „Das war die Geburt des Unternehmens“, erzählt Pàris Frost. Ihre erste Kollektion, die die Frosts 1996 auf der damals größten deutschen Brillenmesse in Köln präsentierten, stieß auf gute Resonanz vor allem bei ausländischen Einkäufern. Ein japanischer Optiker ist seither Frost-Kunde und hat den Ortenauern auch geholfen, ihre Brillen für asiatische Nasen zu optimieren. Zum Ursprungsmodell haben sich hunderte weitere gesellt. Marion Frost entwirft jährlich zwei Kollektionen für jede ihrer drei Designlinien. Die Palette ist breit, generell sind „frost“-Brillen aber eher auffällig und zugleich zeitlos. Die typische Kundin ist eine Frau mittleren Alters.

Acetat und Metall

Ihre erste Brille fertigte Marion Frost aus Acetat. Auch heute noch spielt dieser Kunststoff auf Basis von Zellulose eine wichtige Rolle bei Frost, wie Mars und Jupiter zeigen, allerdings entstehen nun etwa die Hälfte der Brillen aus Edelstahl und Titan. Acetat ist sehr hautverträglich und lässt sich ähnlich wie Holz verarbeiten. Zwei italienische Hersteller liefern Acetatplatten in etlichen Farben, Mustern und Stärken. Daraus lässt Frost von Partnern in Deutschland und Italien die Form fräsen. Diese Rohlinge werden in Sasbach mit viel Handarbeit zur fertigen Brille. Jede wird einzeln geformt, gebogen, der jeweiligen Physiognomie entsprechend ausgerichtet, montiert und bis zu 20 Minuten von Hand poliert. Die Metallbrillen werden extern beschichtet und lackiert. Frost entwickelt viele technische Teile wie Scharniere oder Steckverbindungen selbst. Es wird wenig gelötet oder geschweißt, deshalb sind die Brillen reparabel und langlebig. Zumal Frost von fast allen Modellen noch Ersatzteile vorhält. Mitunter kommen 20 Jahre alte Brillen nach Sasbach zur Revision. **kat**