

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

OKTOBER 2021
erscheint am 01.10.2021

Delta dämpft
die Stimmung
Regionaler Einzelhandel
zieht Bilanz
Seite 56

Harald Marquardt

Porträt des Rietheimer
Unternehmers

Zimmer Group

Technologie aus Rheinau
für Industrie 4.0

Jubiläen

Warum dieses Jahr viele
Firmen 75 werden

Cybercrime

Die Gefahr lauert überall



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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Wenn ich in die Recherche für ein neues Thema einsteige, frage ich auch gerne mal im Freundes- und Bekanntenkreis herum, wer welche Erfahrungen damit gemacht hat. Zur aktuellen Titelgeschichte über Cybercrime hatte jeder etwas zu sagen. Phishingmails im Namen der Postbank, dubiose Anrufe von vermeintlichen Microsoftmitarbeitern. Kannten alle, ignorierten alle. Als es dann um den Arbeitsplatz ging, wurden die Geschichten bunter. Sie reichten von Freunden, die alle paar Wochen gegen akute Cybergefahren trainiert

werden, bis zu jener, bei der sich eine ganze Abteilung seit Jahren das gleiche Passwort teilt, weil es einfacher ist. Der Schutz in Firmen vor Onlinekriminellen fällt höchst unterschiedlich aus. Zugegeben, sich als Unternehmer da einzudenken macht Mühe. Aber es lohnt sich. Denn während der Pandemie hat die Gegenseite weiter hochgerüstet. Cyberattacken haben an Zahl und Raffinesse zugelegt. Kein Unternehmen kann sich mehr für zu klein und uninteressant für Datendiebe, Erpresser und Co. halten, sagen Experten und raten vorzusorgen. Wie das geht, lesen Sie ab Seite 6.

Bild: Florian Forstbach



Ulrike Heitze

Leitende Redakteurin

Einer sich wandelnden Welt sahen sich auch die Unternehmen in unseren Beiträgen ab Seite 50 gegenüber. Sie haben sich aus den Trümmern des Zweiten Weltkriegs heraus gegründet und feiern in diesem Jahr ihren 75ten. Auch den Willstätter Fensterbauer Hilzinger gibt es seit 1946. Mehr zu ihm auf Seite 80.

Ein letztes Mal das Bild von der Welt im Wandel: Ab Seite 56 zieht der südbadische Einzelhandelsverband eine gemischte Bilanz fürs erste Halbjahr 2021. Und die Deltavariante könnte die Karten wieder ganz neu mischen.

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

OKTOBER

4 PANORAMA

6 > TITEL

Cyberkriminalität:
Gefahr lauert überall

12 LEUTE

12 Gründer:

Andreas Müller

13 Raquel Neubig

Annabell Unmüßig

> 14 Kopf des Monats:

Harald Marquardt

16 Personalien:

Christian Schätzle/Eckart
Escher

Alexander Aisenbrey

Markus Ell/Sebastian Hill

Niels Möller

Christoph Kargruber

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk und
öffentliche Bekanntmachungen

40 UNTERNEHMEN

> 40 Zimmer Group

42 Niklaus Baugeräte

Hirsch-Brauerei Honer

43 In-Akustik

44 Autohaus Gehlert

45 Freyler

46 Roche, Koehler-Gruppe

47 Mobile Function, Duravit

48 HighQ

Ganter Group

> Themen der Titelseite



56

Einzelhandel

Zwischen Boom und Einbusen

Fahrradgeschäfte boomten in der Pandemie, die Modehäuser dagegen blieben auf ihrer Ware sitzen – die Lage der südbadischen Einzelhändler unterscheidet sich je nach Branche stark. Seit die Deltavariante dominiert, ist die Stimmung insgesamt eingetrübt.

Interview

Viele Jubiläen

Warum sich in diesem und in den nächsten Jahren die 75. Jubiläen bei Firmen in der Region häufen, erklärt Wirtschaftsprofessor Dieter Tscheluin im Interview.



50

Kopf des Monats

Harald Marquardt

Kosmopolit und Schwabe, Unternehmer und Familienmensch: Harald Marquardt ist all dies. Der 60-Jährige führt seit 25 Jahren das gleichnamige Unternehmen aus Rietheim-Weilheim, und zwar äußerst erfolgreich.

14





TITELTHEMA: Cyberkriminalität

Die Gefahr lauert überall

REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk
und öffentliche
Bekanntmachungen

17

Zimmer Group

Greifbarer Erfolg

Eigentlich wollte Günther Zimmer nur Geld verdienen, um seinen Traum einer Landkommune verwirklichen zu können. Doch mit der Entwicklung eines standardisierten Greifers nahmen die Pläne eine andere Richtung. Heute ist die Zimmer Group weltweit führend in der Industrieautomation.



WIS IM NETZ

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

- 49 Business Catering Freiburg Solarcomplex
- 50 Nach Krieg und Krisen: Interview mit Dieter Tscheulin über Gründungswellen
- 52 Welter Zahnrad
- 53 Magnetic Autocontrol
- 54 Streck Transport

56 THEMEN & TRENDS

- Der Einzelhandel im Südwesten: Zwei Seiten der Medaille

58 PRAXISWISSEN

- 58 Umwelt
- 59 Innovation/International
- 60 Recht
- 61 Steuern
- 62 Ausbildung

80 DIE LETZTE SEITE

Aus dem Südwesten:
Fenster von Hilzinger

STANDARDS

- 55 Literatur
- 63 Messekalender
- 64 Impressum
- 64 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Dieser Ausgabe ist eine Beilage der Wortmann AG, Hüllhorst beigelegt.
Ebenso ist ein Prospektinhefter der Haufe Lexware GmbH & Co. KG, Freiburg eingehaftet.
Den Regionalausgaben Südlicher Oberrhein und Hochrhein-Bodensee sind Prospekte der ernst + könig GmbH, Freiburg beigelegt.
Der Regionalausgabe Lahr (SOR) ist ein Prospekt der Perfect Living GmbH & Co. KG, Offenburg beigelegt.

Weinlese 2021

Ein spannender Jahrgang



Mit „Kein Jahrgang für schwache Nerven“ überschrieb der Badische Weinbauverband bei seiner Herbstpressekonferenz in Britzingen das Weinjahr 2021. Frost und Hagel hätten den Winzern der Region schon im Frühjahr das Leben schwer gemacht. Insbesondere Markgräflerland, Kaiserstuhl, Tuniberg, Breisgau und Ortenau hätten durch nasse Knospen, eisigen Nordwind und Verdunstungskälte Schäden zwischen 20 und 80 Prozent erlitten. Glimpflicher seien zu der Zeit Kraichgau, Badische Bergstraße, Tauberfranken und Bodensee davongekommen. Tiefe Nachttemperaturen verzögerten insgesamt die Entwicklung der Reben. Starkregen beförderten regional die Ausbreitung von Infektionen an Blättern und Blütenständen, die aufwendig bekämpft werden mussten. Aller Hiobsbotschaften zum Trotz – und dank einer besseren Witterung seit August – rechneten die Winzer im September damit, den verbleibenden Rest gesund und ausgereift einzufahren. Nach ersten Schätzungen geht der Verband für Baden 2021 von einer um 20 Prozent geringeren Weinmenge aus. 2020 waren es 110 Millionen Liter. Bei stabiler Witterung könnte ein Jahrgang mit guten Qualitäten und moderatem Alkoholgehalt daraus werden. emj

MITMACHAKTION LIEBLINGSSCHAUFENSTER



Das Lebensmittelädchen und Bistro „Tischlein Deck Dich“ in der Freiburger Belfortstraße wirbt mit so liebevoll nostalgischem Charme für seine frischen Backwaren, Obst und Gemüse, als stünde Tante Emma höchstpersönlich hinter dem Tresen. „Da schaut man gern rein, auch wenn man gar keinen Hunger hat“, weiß WiS-Chefredakteurin Ulrike Heitze, die das Schaufenster vorgeschlagen hat. uh

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

Mehr schicke Schaufenster finden Sie hier:
www.wirtschaft-im-suedwesten.de/themen-trends/das-muss-man-gesehen-haben



Zahl des Monats

Sechs von zehn

Jobsuchenden achten in Stellenanzeigen nicht auf die dort abgebildeten Bilder. Und mehr als 80 Prozent halten multimediale Inhalte wie Videos und Animationen in Jobinseraten für überflüssig. Das ergab eine aktuelle Studie der Königsteiner Gruppe unter mehr als 1.000 Bewerbern aller Altersklassen und Bildungsstufen. Wenn Arbeitgeber dennoch Bilder einsetzen möchten, begeistern sich Bewerber laut der Studie am ehesten für Eindrücke aus den Räumlichkeiten gefolgt von Fotos und Statements echter Mitarbeiter. Weniger gefragt: Ansichten vom Firmengebäude. uh

Schwarzwald-Baar-Heuberg

Breitbandausbau nimmt Fahrt auf

„Der Wirtschaftsstandort Schwarzwald-Baar-Heuberg hat digital aufgeholt“, stellte IHK-Vizepräsident Harald Marquardt bei der Veröffentlichung des IHK-Breitbandatlases 2021 für seine IHK-Region nicht ohne Stolz fest. Seit 2012 hält die IHK regelmäßig den Ausbaustand in 79 regionalen Gewerbegebieten bei 400 Unternehmen nach und zieht aktuell eine weitgehend positive Bilanz: Der Anteil an gravierend mit Breitband unterversorgten Gewerbegebieten ist durch gemeinsame Anstrengungen aller Beteiligten binnen acht Jahren von 40 auf zehn Prozent gesunken. In 89 Prozent der Gewerbegebiete ist inzwischen flächendeckend eine Übertragungsrate von 100 Megabit pro Sekunde (Mbit/s) realisiert. Nur noch 18 Prozent der befragten Betriebe bezeichnen sich als unzufrieden mit der Abdeckung. Vor vier Jahren sagten das noch 44 Prozent. Insgesamt ist die Region nach dem Breitbandatlas des Bundes aktuell landesweiter Spitzenreiter bei der Breitbandverfügbarkeit im ländlichen Raum. Weiterhin als Manko machte die Studie den Informationsstand der Unternehmen aus: Nur eine knappe Hälfte der IHK-Betriebe kennt die lokalen Akteure zum Thema oder ist über Ausbauvorhaben informiert. Wissenschaftlicher Partner der Studie ist die Hochschule Furtwangen mit ihrem Lehrstuhl Infrastruktur im ländlichen Raum. Die Befragung fokussiert auf Betriebe mit bis zu 50 Mitarbeitern, welchen in Gebieten angesiedelt sind, die vor acht Jahren als unterversorgt definiert wurden. uh



Der Breitbandatlas Schwarzwald-Baar-Heuberg 2021 zum Download: www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de/wir-ueber-uns/politikberatung

Studie

Gründer trauen sich wieder

Nachdem 2020 pandemiebedingt die Zahl der gewerblichen Existenzgründungen deutlich zurückgegangen war, wurden im ersten Halbjahr 2021 wieder deutlich mehr Unternehmen gegründet. Das stellt das Institut für Mittelstandsforschung Bonn fest. Bundesweit gingen in den ersten sechs Monaten knapp 123.000 Gründer an den Start, 5.000 mehr als im Vorjahreszeitraum (plus 4,3 Prozent). In Baden-Württemberg kamen im ersten Halbjahr gut 14.000 neue Unternehmen hinzu, sechs Prozent mehr als in der Vorjahresperiode. Damit erreichen die Gründungsaktivitäten zwar noch nicht wieder das Vor-Pandemie-Niveau, aber die Erholung ist sichtbar. Das erkennt auch der aktuelle DIHK-Report Unternehmensgründung 2021: 43 Prozent der IHK-Gründungsexperten gehen davon aus, dass es in diesem Jahr zu mehr Unternehmensgründungen kommen wird als im Vorjahr. „Viele stehen jetzt in den Startlöchern, die im Vorjahr ihre Vorhaben zurückstellen mussten“, sagt dazu DIHK-Präsident Peter Adrian. emj

Reaktion auf Lieferengpässe und Rohstoffknappheit Gros der Unternehmen gibt gestiegene Kosten weiter

Geplante oder umgesetzte betriebliche Maßnahmen:



Quelle: DIHK-Blitzumfrage zu Lieferengpässen und Rohstoffknappheit unter rund 3.000 deutschen Unternehmen im August 2021

Jugendstudie

Berufsausbildung angesagt

Mehr zögerlichen Bewerbungsgeschehens verwundert die Augen, aber die Berufsausbildung als solche gewinnt deutlich an Akzeptanz auf deutschen Schulhöfen. Das ermittelte zumindest der jüngste Trendence HR Monitor, der 1.000 Schüler zu ihren Plänen befragt hat. Danach streben 47 Prozent der Jugendlichen eine Ausbildung an, acht Prozent mehr als noch im Februar. Ein Studium ziehen 31 Prozent in Betracht (minus fünf Prozent). Fürs duale Studieren können sich 21 Prozent begeistern. Als Grund für die steigende Popularität der Lehre macht die Studie die Coronaerfahrungen der jungen Leute aus: Die Ausbildung wird als sicherer Hafen empfunden als das Studium, besonders von den Jungs. Ein Pfund, mit dem sich wuchern lässt. uh





Cybercrime

Kann jeden treffen

Zu klein, zu unbedeutend, zu weit weg vom großen Business – viele Unternehmen halten sich nicht für ein lohnendes Ziel von Cyberangriffen. Die Praxis sieht anders aus. Und schnell kann so eine Attacke existenzbedrohend werden. Zeit vorzuzusorgen.

Hellhörig wurde Carolin Berger* als sich die ersten Geschäftspartner bei ihr via Whatsapp melden. „Sie waren irritiert, weil sie eine E-Mail von meinem Account erhalten hatten, die so gar nicht nach mir klang“, berichtet die Freiburger Regionalleiterin einer landesweiten Wirtschaftsförderung für digitale Themen. „Sie wollten wissen, ob die Nachricht tatsächlich von mir stammt.“ – Stammte sie nicht. Cyberkriminelle hatten Bergers Outlookaccount – und die Postfächer einiger Kollegen – gekapert und rund 500 ihrer meist hochrangigen Businesskontakte mit Phishingmails angeschrieben. Ein typischer CEO-Fraud, wie der Missbrauch mit gut gefälschter Geschäftsführerpost im Jargon heißt. Besonders perfide: Die Hacker blieben bei der Anzahl der E-Mails gezielt unterhalb einer kritischen Grenze, bei der ein Alarm in der IT-Abteilung des 50-Mitarbeiter-Unternehmens ausgelöst worden wäre. Zudem war das Postfach so manipuliert, dass weder gesendete Mails noch Rückläufer beim Absender angezeigt wurden.

Carolin Berger reagierte prompt und informierte die zuständigen Kollegen, die das kompromittierte System sofort vom Netz nahmen, analysierten und sukzessive alles entseuchten. Eine Meldung an den Landesdatenschutzbeauftragten war unumgänglich, und natürlich wurden alle angeschriebenen Kooperationspartner informiert. „Aber zum Glück ist meines Wissens niemand sonst zu Schaden gekommen“, ist die IT-Expertin erleichtert. Einige Kunden nahmen die Nachricht mit Humor – nach dem Motto „Ist uns auch schon passiert“ – andere sprachen ihr Mitgefühl aus oder boten Hilfe an. „Ich bin mit einem blauen Auge davongekommen. Aber der Reputationsschaden war schon erheblich“, so ihre Einschätzung. In den ersten Wochen danach seien viele Partner merklich zurückhaltend bei der Kommunikation gewesen. „Es hat eine Weile gedauert, bis ich mir ihr Vertrauen zurückerarbeitet hatte.“

* Name geändert

Und: Es brauchte fast drei Wochen, bis Bergers Technik wieder voll einsatzfähig und auf dem Stand von vor dem Hackerangriff war. „Das alles hat enorm Zeit und damit natürlich auch Geld gekostet. Aber immerhin waren keine Daten weg oder beschädigt.“

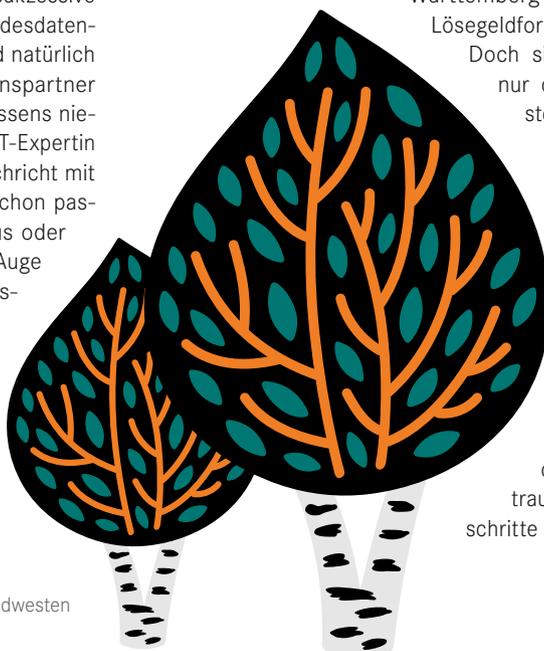
So viel Glück hat nicht jeder. Knapp 62 Milliarden Euro Schaden sind deutschen Unternehmen in den vergangenen zwölf Monaten allein durch von Kriminellen verursachte Systemausfälle und -schädigungen entstanden. 24,3 Milliarden Euro wurden für gestohlene oder verschlüsselte Daten erpresst. Insgesamt kosteten Cyberverbrecher die deutschen Unternehmen innerhalb eines Jahres fast 224 Milliarden Euro, ermittelte aktuell die Bitkom (siehe auch Grafiken Seite 9). 2019 waren es erst 103 Milliarden Euro.

Daten sind
das Gold
der Zukunft.
Deshalb ruft es
genauso viele
Gauner auf
den Plan wie
das Edelmetall

Betroffene schweigen oft aus Scham

Immer wieder liest man in der Presse auch von hiesigen Unternehmen, die ein Virus, ein Lösegeldangriff oder eine andere Attacke schwer erwischt hat. Vor knapp drei Jahren legte etwa das Schadprogramm Emotet die Produktion des Kippenheimer Verpackungsspezialisten Janoschka für einige Zeit lahm. Im April sorgte laut einem Bericht der Badischen Zeitung eine Hackerattacke auf den Bötzingen Autozulieferer SMP für den Ausfall von Servern, im Juni musste der Versandhändler Pearl nach einem Angriff seinen Webshop vorübergehend vom Netz nehmen, meldete der Spiegel. Im August wurde laut dem SWR der Sparkassenverband Baden-Württemberg Opfer einer Hackerattacke inklusive Lösegeldforderung für die verschlüsselten Daten.

Doch sind solche bekanntgewordenen Fälle nur die alleroberste Spitze des Eisbergs, stellt Wolf-Dieter Bauer, Justiziar der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, fest: „Hinter vorgehaltener Hand erfährt man von diesem und jenem Unternehmen, aber niemand spricht gerne darüber, aus Angst um seine Glaubwürdigkeit. Die Dunkelziffer ist deshalb sehr hoch.“ Nur wenige Cybercrimeopfer machen aus der Not eine Tugend und informieren wie der Freiburger Versandhändler Waschbär ausführlich über den Onlineangriff auf das Unternehmen und berichten als vertrauensbildende Maßnahme über die Fortschritte und die Lehren aus der Attacke. ➤



ANSPRECHPARTNER

IHK Hochrhein-Bodensee:
 Susanne Tempelmeyer-Vetter ☎ 07531 2860-156
 ✉ susanne.tempelmeyer-vetter@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:
 Wolf-Dieter Bauer ☎ 07721 922-168
 ✉ wolf-dieter.bauer@vs.ihk.de

IHK Südlicher Oberrhein:
 Nico Faller ☎ 0761 3858-267
 ✉ nico.faller@freiburg.ihk.de



Nach dem Motto „Klein-
 vieh macht auch Mist“
 haben Cyberkriminelle
 Kleine ebenso im Visier
 wie Große.

› „Schade,“ findet das Sabine Graf, die für das IT-Netzwerk Digihub Südbaden die Landkreise Lörrach und Waldshut betreut. „Je mehr Firmen das zugeben würden, desto mehr würde sich bei allen übrigen Unternehmen das Bewusstsein für die Problematik ausbilden.“ Und genau das ist dringend nötig. Denn tatsächlich hat sich binnen weniger Jahre die Bedrohungslage deutlich verschärft, stellt die Bitkom fest. Die Zahl der Angriffsversuche hat zugenommen, Kriminelle – von wirtschaftsspionierenden Staaten über hobbymäßige Hacker, sogenannte Skriptkiddies, bis zum organisierten Verbrechen – haben ihre Methoden verfeinert. Cyberkartelle arbeiten globalisiert und arbeitsteilig. Und der coronabedingte Umzug ganzer Firmen ins selten optimal abgesicherte Homeoffice hat die Angriffsflächen der potenziellen Opfer noch vergrößert.

Kleine sind oft leichtere Beute

Unterm Strich kann sich kein Betrieb mehr sicher sein, nicht angegriffen zu werden – oder schon infiltriert worden zu sein – egal, für wie klein und wirtschaftlich unbedeutend er sich selbst hält. Der Grund ist ein einfacher: Viele Attacken wie etwa über Phishingmails setzen auf Masse. „Die werden einfach breit gestreut“, sagt Nico Faller, der bei der IHK Südlicher Oberrhein unter anderem zum Thema Cybersicherheit berät. Wer an der falschen Stelle klickt und unbedacht Passwörter oder brisante Informationen preisgibt, riskiert Geld oder Daten oder beides. Im großen Maschinenbaubetrieb in der Ortenau, beim kleinen Familienhotel am Bodensee oder beim Einzelhändler auf dem Heuberg, der schon wegen seines brandneuen Onlineshops ein ganz besonders scharfes Auge auf seine Kundendaten haben muss – die DSGVO lässt grüßen.

Und: Große Unternehmen mögen für Erpresser zwar interessanter sein. Dafür leisten sie in der Regel auch größere Gegenwehr, stellt Klaus Schmid fest. Der Gründer und ehemalige Eigentümer des Spaichinger Tech-Dienstleisters it@business leitet bei der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg den Arbeitskreis IT. „In kleinen Häusern gibt es oft nicht einmal einen IT-Verantwortlichen. Das macht es für Kriminelle interessant. Und dann erpresst man überall ein paar hundert, ein

paar tausend Euro und kommt so auch auf seinen Gewinn.“ Und wo ein größerer Betrieb mit einem Bitcoin Lösegeld oder mit wochenlangen Stillständen möglicherweise noch zurechtkommt, kann das bei einer kleinen Firma sehr schnell existenzgefährdend werden.

„Gerade bei kleineren Unternehmen fehlt es meiner Einschätzung nach noch am entsprechenden Risikobewusstsein – und in der Folge an der Vorsorge“, sagt Susanne Tempelmeyer-Vetter, Rechtsexpertin bei der IHK Hochrhein-Bodensee. In Unternehmen aller Größenklassen muss es darum gehen, sich auf Cyberangriffe bestmöglich vorzubereiten und eine Gegenwehr zu formieren. „Man sollte dem Täter das Leben mit entsprechenden Maßnahmen schwerer machen. Ein Einbrecher wählt immer eher die Tür mit nur einem Schloss als die mit fünf“, erklärt Klaus Schmid.

Eine 100-Prozent-Absicherung gibt es nicht, da sind sich alle Experten einig – es sei denn, man nimmt die Firma komplett vom Netz. Für alle anderen wird es eine Gratwanderung zwischen Sicherheit und Pragmatismus, meint IHK-Jurist Bauer, um bei allen Schutzmaßnahmen weiterhin arbeitsfähig zu sein. Das Ziel für alle bleibt: den potenziellen Schaden in einem nach eigenem Ermessen vertretbaren Rahmen zu halten. Doch wie nähert man sich einem komplexen Thema, das in Sachen Beliebtheit auf gleicher Höhe mit Zahnarzt und Versicherung rangiert? IT-Experten halten folgende Aspekte für wichtig:

- **Bestandsaufnahme der digitalen Türen:** Welche Geräte haben Zugang zum Internet und müssen in die Planungen einbezogen werden? Wichtig: auch Internet-of-Things-Geräte und Smart-Building-Dienste nicht vergessen, ebenso Homeoffice- oder die private Ausstattung der Mitarbeiter. Vor einiger Zeit ließen sich zum Beispiel die thermischen Einheiten von HP-Druckern von Kriminellen ansteuern und zum Überhitzen bringen.



IT-Notfallkarte
 „Verhalten in
 IT-Notfällen“ zum
 Aushängen, in
 diversen Sprachen

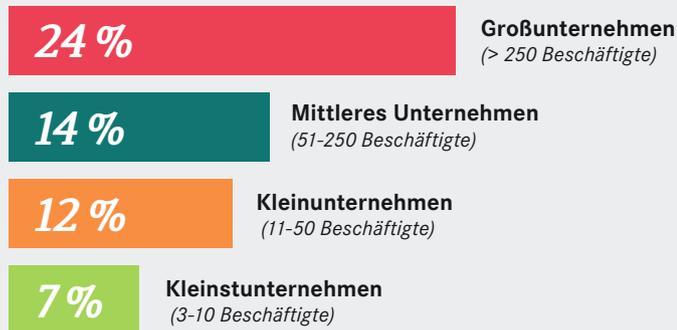
www.allianz-fuer-
 cybersicherheit.de
 IT-Notfallkarte



Die Cyberbedrohung für Unternehmen in Zahlen:

Große Betriebe öfter betroffen

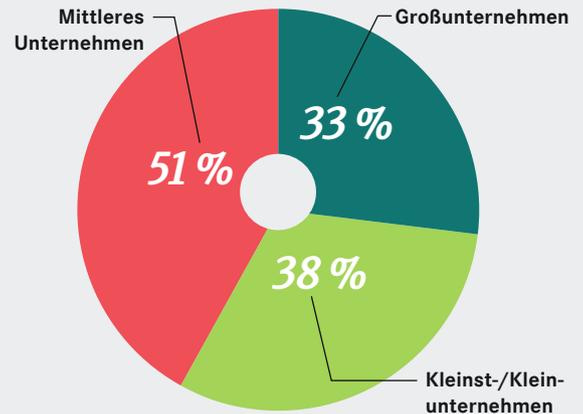
Musste Ihr Unternehmen 2020 aktiv auf einen Cyberangriff reagieren?
Antwort: „Ja“



Quelle: Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI), 2021

KMU erwischt es härter

Wie bewerten Sie den materiellen Schaden für Ihr Unternehmen durch diese Cyberangriffe?
Antwort: „eher schwer“ bis „existenzbedrohend“

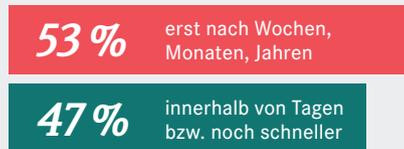


Quelle: Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI), 2021

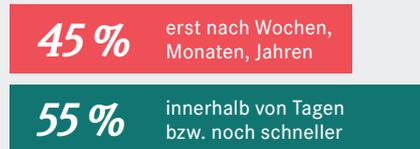
Oft fällt der Einbruch erst spät auf

Wie schnell haben Sie den Cybereinbruch bemerkt?

Kleine und mittlere Unternehmen (< 1.000 Mitarbeiter):



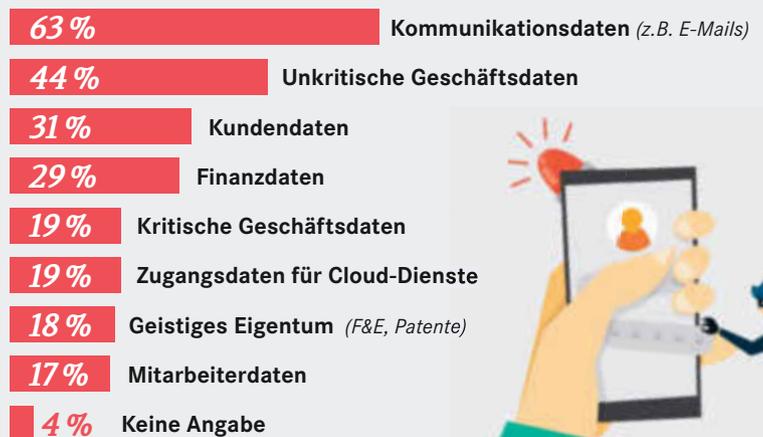
Große Unternehmen:



Quelle: Verizon, Data Breach Investigation Report 2021

Brisante Informationen in den falschen Händen

Welche Art von digitalen Daten wurden Ihrem Unternehmen gestohlen?

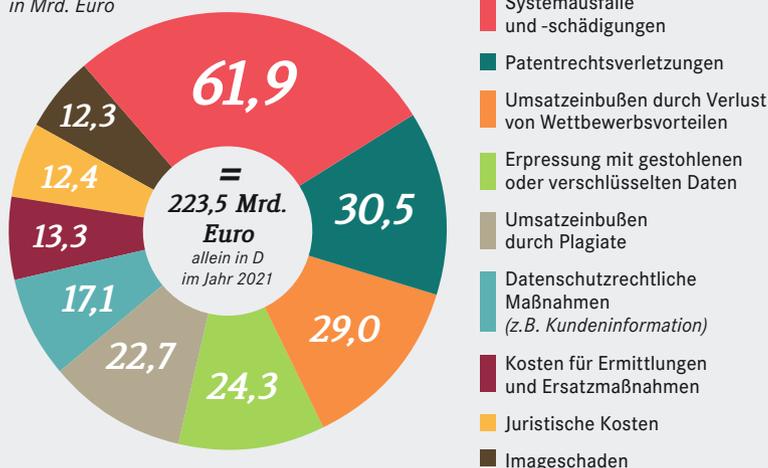


Quelle: Bitkom, Wirtschaftsschutz 2021 / Adobe Stock - artinspring

Vor allem Systemausfälle gehen sehr ins Geld

Wodurch sind Ihrem Unternehmen Schäden entstanden?

in Mrd. Euro



Quelle: Bitkom, Wirtschaftsschutz 2021

Viele Einfallstore beliebt

Welche Art von Cyberangriffen hat in den letzten 12 Monaten bei Ihnen einen Schaden verursacht?



Quelle: Bitkom, Wirtschaftsschutz 2021 / Alle Grafiken: Falkenstein

INFORMATIONEN

Online-Impuls-Reihe (kostenlos): Wenn Cyber-Angriffe alltäglich werden: **23. November, 30. November, 7. Dezember**, je 15 bis 16 Uhr, www.suedlicher-oberrhein.ihk.de ☎ 5268970

Seminarreihe des Digihub (kostenlos): Start am **14. Oktober**, 8.08 bis 8.58 Uhr, online: Cyberangriff – So haftet der Unternehmer bei Datenklau und **19. Oktober**, 18 bis 20 Uhr, Lörrach: Cyberkriminalität – Die Bedrohung aus dem Netz. www.digihub-suedbaden.de/events

Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI): Wichtigste Anlaufstelle für Fragen zur IT-Sicherheit. Infos zu aktuellen Bedrohungen, Hilfen zur Vorsorge und im Ernstfall. www.bsi.bund.de

Transferstelle IT Sicherheit im Mittelstand (TISiM): Informiert zum Thema und vermittelt Ansprechpartner. www.tisim.de

Sec-o-Mat: Gratisanalyse-Tool der TISiM. Ermittelt den IT-Sicherheitsbedarf und gibt auf Basis individueller Angaben Hilfestellung. www.sec-o-mat.de

Digihub Südbaden: TISiM-Regionalstandort. www.digihub-suedbaden.de

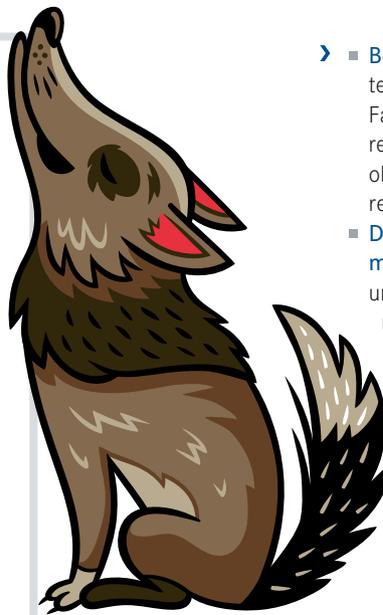
Cyberwehr Baden-Württemberg: das BSI auf Landesebene. Zurzeit in der Pilotphase, soll ab 2022 voll im Einsatz sein. www.cyberwehr-bw.de

Die 24/7-Hotline der Cyberwehr für IT-Vorfälle läuft bereits: ☎ 0800 CYBERWEHR (oder ☎ 0800 292379347)

Zentrale Ansprechstellen Cybercrime (ZAC): Verzeichnis der für Computerkriminalität zuständigen Polizeien und Staatsanwaltschaften. Kontaktstelle für betroffene Unternehmen. Übersicht über aktuelle Warnmeldungen. Für BW: <https://lka.polizei-bw.de/zac>

24/7-Hotline der ZAC BW für IT-Vorfälle: ☎ 0711 5401-2444

Allianz für Cybersicherheit: Netzwerk des BSI und vielen weiteren Cyberspezialisten. Unter anderem dort verfügbar: Kurzleitfaden „Einstieg ins IT-Notfallmanagement für KMU“ zum Herunterladen als Gratis-pdf. www.allianz-fuer-cybersicherheit.de



i

Tipps, was im **Ernstfall** – also beim Verdacht, dass eine Cyberattacke etwa durch Phishingmails, Schadsoftware oder Ransomware erfolgreich war – zu tun ist, gibt es hier: www.wirtschaft-im-suedwesten.de/praxiswissen/cybercrime-to-dos-fuer-den-ernstfall



- **Bestandsaufnahme der eigenen Werte:** Welche Daten im Unternehmen sind wichtig? Was darf auf keinen Fall verloren gehen oder publik werden? Was lässt sich rekonstruieren? Was überholt sich in ein paar Monaten ohnehin? So lässt sich besser festlegen, wie umfangreich die Schutzmaßnahmen ausfallen müssen.
- **Daten, die wichtig sind, muss ein Unternehmen mehrfach haben.** Regelmäßige Backups machen und an Orten lagern, die nicht infiziert werden können. Denn: Wer recht einfach Daten rekonstruieren kann, braucht sich nicht erpressen lassen.
 - **Die Sicherheitsarchitektur aktuell halten:** von Virenschutz und Firewalls bis zu den Patches der Hersteller. Mobilgeräte und Smartphones nicht vergessen, ebenso Drucker, Server. Kurz: Alles, was am Internet hängt.
 - **Die Zugriffskultur auf den Prüfstand stellen:** „Nicht alle Mitarbeiter brauchen überall den vollen Zugang und Adminrechte“, erklärt Peter Schorpp, Kriminalhauptkommissar bei der Abteilung Cybercrime in Freiburg. „Eine restriktive Rechtevergabe kann bei einem Cyberangriff, insbesondere bei Ransomware Angriffen, helfen den Schaden möglichst klein zu halten.“ Sinnvoll: Sichere Passwörter etablieren und regelmäßig wechseln lassen, Multifaktorauthentifizierung einrichten etwa über SMS.
- **Den IT-Dienstleister sorgfältig aussuchen.** Reputation und Erfahrung eruieren. Man muss seiner Expertise vertrauen können, dass er die empfohlene Sicherheitstechnik auch richtig einsetzt.
- **Mitarbeiter sensibilisieren – immer wieder.** Wie gehen wir mit Daten um? In welchem Gewand kommen Cyberattacken daher? Wie erkennt man, dass etwas nicht stimmt? Und: Sicherstellen, dass sich alle Mitarbeiter trauen, Bescheid zu geben, wenn etwas auffällt. „Wir wählen immer wieder neue Ansätze, um die Aufmerksamkeit hochzuhalten“, berichtet Andreas Plaul, als CIO verantwortlich für die Cybersicherheit bei der Freiburger Haufe Group. „Mal eine Roadshow mit einem Live-Hack, mal eine fingierte Phishing-Attacke, mal eine Artikelreihe oder ein Seminar. So etwas könnte sich auch ein kleines Unternehmen leisten.“
- **Prozesse etablieren.** Eine digitale Rettungskette entwerfen und gut sichtbar kommunizieren (siehe auch IT-Notfallkarte Seite 8). Was passiert im Ernstfall? Wer muss informiert werden? Welche Stecker sind zu ziehen? Wer ist dafür verantwortlich?
- **Üben, üben, üben.** Ähnlich wie im Brandschutz muss im Ernstfall jeder Handgriff sitzen. Wer nicht weiß, wie der Feuerlöscher bedient wird, kann nicht löschen. Auch bei Cyberangriffen zählt jede Minute.
- **Ausgaben sponsern lassen.** Cyberabwehrmaßnahmen können über staatliche Förderprogramme wie Digitalisierungsprämie plus BW, Digital jetzt! und Go digital (teil)finanziert werden. Infos bei den IHKs.
- **IT-Sicherheit ist kein Sprint oder Marathon.** Sie ist ein Dauerlauf ohne Ziellinie. „Die Bedrohung ist da und geht nicht wieder weg“, stellt Klaus Schmid fest. „Man muss immer dranbleiben.“ **Ulrike Heitze**





Fire Life GmbH

Gründer: Andreas Müller (31)

Ort: Blumberg

Gründung: Februar 2020

Branche: Dienstleistungen

Idee: Beratung unter anderem zu Zeitmanagement

Andreas Müller hilft beim Zeitmanagement

„To-do-Liste passt oft nicht“

Sie haben früher als einer von mehreren Geschäftsführern eines auf Brandschutz spezialisierten Ingenieurbüros gearbeitet. Anfang 2020 haben Sie sich dann als Speaker, Coach und Berater zum Thema Zeitmanagement selbstständig gemacht. Wie kam es zu dem Wandel?

Zu dem Wandel kam es aufgrund meiner Persönlichkeitsentwicklung. In dem Ingenieurbüro habe ich mein eigenes Zeitmanagement erfolgreich optimiert und daraufhin versucht, meine Methode im gesamten Büro einzuführen. Diese Methode hat aber bei den anderen nicht funktioniert. Dadurch habe ich mich mehr mit dem Thema beschäftigt, mich weitergebildet und zwei Dinge gelernt: dass Zeitmanagement nicht bei jedem gleich funktioniert und dass Brandschutz allein nicht alles für mich ist. Daraufhin habe ich etwas Neues gesucht. Das Suchen ging über einige Jahre, bis ich es mithilfe meiner Frau 2020 als fertiges Konstrukt in die Fire Life GmbH gießen konnte mit den beiden Standbeinen Brandschutz und Zeitmanagement.

Was ist das Besondere an Ihrer Zeitmanagement-Beratung?

Das Besondere ist, dass wir jeden Menschen, den wir beraten, einzeln betrachten. Als erstes erstellen wir von der Person mit einer wissenschaftlichen Methode ein Persönlichkeitsprofil. Darauf basierend können wir schauen, welche Methoden des Zeitmanagements bei ihr funktionieren und welche nicht. Die klassische To-do-Liste, die oft als das Nonplusultra dargestellt wird, passt bei etwa der Hälfte der Menschen nicht zu Persönlichkeit und Lebensweise. Wir machen sie passend.

Und wie?

Es geht um die Art und Weise, was wann wie aufgeschrieben wird. Das ist bei Unternehmen und Einzelpersonen unterschiedlich. So können To-do-Listen teilweise automatisiert oder kreativ eingerichtet werden, zum Beispiel als Mindmap statt als Excel-Sheet. Manchmal passt auch ein Board an der Wand am besten, an dem viele Zettel sinnvoll kategorisiert werden können.

Wie läuft Ihr Unternehmen, und womit haben Sie die Gründung finanziell gestemmt?

Die GmbH-Gründung habe ich hauptsächlich durch Rücklagen finanziert. Die laufenden Kosten, auch für die Mitarbeiterin, die ich eingestellt habe, und für meinen Lebensunterhalt, tragen sich durch den Brandschutzbereich. Damit mache ich noch einen großen Teil meines Umsatzes. Beim Brandschutz betreue ich fast ausschließlich Projekte in der Schweiz, darunter auch für mein ehemaliges Ingenieurbüro, und das soll auch so bleiben. Beim Zeitmanagement habe ich Kunden im ganzen deutschsprachigen Raum, von der Schweiz bis nach Norddeutschland, aber auch viele hier in der Region. Diesen Bereich gehe ich in Ruhe an und stecke noch viel Zeit in den Markenaufbau und die Akquise.

Wie soll es weitergehen?

Ich möchte mit dem Thema Zeitmanagement noch mehr auf Bühnen auftreten. Mir ist es wichtig, nicht nur in der Beratung bei Einzelnen große Veränderungen zu bewirken, sondern auch bei vielen Leuten kleine Impulse zu setzen. Denn Stress hat jeder, und überarbeitet ist auch fast jeder. Da bei vielen Menschen etwas zu bewirken, ist mein Antrieb. **Interview: mae**

YOUNG AND BRAVE

Raquel Neubig (40) hat eine Vorliebe für qualitativ hochwertige Baby- und Kindermode aus natürlichem Material und mit minimalistischem Design. Es bereitet ihr Freude, Kleidung, Spielzeug und Accessoires für ihre zwei eigenen und als Geschenke für andere Kinder auszuwählen. 2017 machte sie aus ihrem Faible ein Geschäft und gründete den Online-Concept-Store „**Young and Brave**“, über den sie seitdem all dies vertreibt. Vergangenes Jahr zog sie mit ihrer Familie von Zürich nach Freiburg und eröffnete im Oktober in der Fischerau das gleichnamige Ladengeschäft. „Nachdem die ersten Monate lockdownbedingt etwas holprig waren, freue ich mich umso mehr, nun Kundinnen und Kunden persönlich begrüßen und beraten zu dürfen“, sagt sie und hofft, dass dies auch im Herbst und im Winter so bleibt. Bislang betreibt die Gründerin Onlineshop und Ladengeschäft allein. „Aber langsam brauche ich bei beidem Verstärkung“, berichtet sie. Das Know-how für ihre Selbstständigkeit hat sie sich übrigens vor der Geburt ihrer Kinder angeeignet: Nach einem Event- und Marketing-Management-Studium arbeitete Raquel Neubig in einer Werbe- und Mediaagentur und unterstützte die Kunden unter anderem beim Onlinemarketing. **mae**



Bild: Simone Schuldis/Neonair

BLACK F HOUSE

Zwei Jahre hatte **Annabell Unmüßig** (36) ihr „**BlackF House**“ vorbereitet, dann fiel die Eröffnung ausgerechnet auf den Beginn des zweiten Lockdowns vergangenen November. Immerhin: Geschäftsgäste durfte sie trotzdem in ihrem „Zwitter aus Hotel und Wohnung“ beherbergen, und so gelang der Start trotz widriger Umstände gar nicht so schlecht. Über den Winter waren etwa die Hälfte der 138 Apartments belegt, im Sommer nahezu alle ausgebucht. Das Konzept – ein Mix aus Gemütlichkeit, Digitalisierung und Service – kommt an, das zeigen die Rückmeldungen der Gäste und der rund 40 Unternehmen, die für ihre Mitarbeiter buchen, berichtet die Jungunternehmerin. Das Angebot richtet sich an alle, die ab zwei Nächten in der Stadt sind, für die Dauer eines Projektes beispielsweise, Gastprofessorinnen, Ingenieure oder auch Handwerker. Ihnen will Unmüßig eine wohnliche Basis bieten. Die Räume sind voll ausgestattet, vom Löffel bis zum Handtuch, die Preise gestaffelt je nach Aufenthaltsdauer. Serviced Apartments, Boardinghäuser oder wie auch immer das Wohnen auf Zeit genannt wird, gibt es schon lang. Auf Reisen ist Annabell Unmüßig ihnen immer wieder begegnet. Die eigene Gründungsidee reifte im Hinterkopf, sagt sie. Als der Vater, Bauunternehmer Peter Unmüßig, ihr das passende Objekt auf dem Freiburger Güterbahnhofareal zur Pacht anbot, wurde sie konkret. Annabell Unmüßig kündigte ihre Stelle als Projektmanagerin eines Immobilienkonzerns und nahm einen siebenstelligen Kredit für Ausstattung, Gehälter sowie Dienstleistungen auf. Laut Businessplan wollte sie nach etwa drei Jahren die jetzige Auslastung erreichen. Weil es so gut läuft, sollen weitere Standorte in Freiburg und anderen süddeutschen Städten folgen. **kat**



Schwäbischer Kosmopolit

Harald Marquardt | Marquardt-Gruppe

RIETHEIM-WEILHEIM. „Es hätte schlimmer kommen können.“ Aus dem Mund eines Schwaben ist das ein großes Lob. Harald Marquardt beurteilt mit diesen Worten sein bisheriges Wirken als Firmenchef. Der in Trossingen geborene und in Rietheim aufgewachsene Unternehmer ist allerdings nicht nur Schwabe, sondern auch weltgewandter Geschäftsmann. Er kokettiert mit der Ironie und unterstreicht sie mit dem für ihn typischen schallenden Lachen. Denn die Bilanz seiner 25 Jahre an der Spitze der Marquardt-Gruppe enthält etliche Superlative. Seit 1996 hat der Mechatronikspezialist, der unter anderem elektronische Schlüssel und Bedienelemente für viele Automarken produziert, die Zahl der Mitarbeiter vervielfacht und den Umsatz verzehnfacht. Unter Harald Marquardts Führung entstanden weltweit neue Produktions-, Entwicklungs- und Vertriebsstandorte. 11.000 Männer und Frauen arbeiten mittlerweile für die Gruppe, davon 2.000 am Stammsitz in Rietheim. Rund 1,2 Milliarden Euro hat Marquardt im vergangenen, pandemiegeprägten Jahr umgesetzt; 2019 sogar 1,3 Milliarden. Vor 25 Jahren waren es umgerechnet etwa 125 Millionen Euro.

Harald Marquardt kann also zufrieden sein. Die Entscheidung, in dritter Generation ins 1925 gegründete Familienunternehmen einzusteigen, muss er nicht bereuen. Dabei fiel sie ihm damals gar nicht

so leicht. Mitte der 1990er-Jahre arbeitete Harald Marquardt für den Lichtspezialisten Osram in London. Er war gerade Vater von Zwillingen, Junge und Mädchen, geworden, hatte nebenberuflich seine Doktorarbeit abgeschlossen, und Osram wollte ihn in die italienische Zentrale schicken. Angestellt in Mailand oder Gestalter in Rietheim, lautete die Wahl. Dass er sich für die knapp 3.000-Einwohner-Gemeinde nahe Tuttlingen entschied, zeigt seine Heimatverbundenheit und seinen Familiensinn. Ausschlaggebend sei das Aufgabenspektrum gewesen. Und die Zustimmung seiner Frau, die selbst aus der Region stammt.

Harald Marquardt ist „hier im Dorf“ als mittlerer von drei Söhnen aufgewachsen, die Brüder haben Wege außerhalb des Familienunternehmens eingeschlagen. Als Unternehmerkinder seien sie nicht weiter aufgefallen - „in Rietheim ist jeder reich“. Der Ort gilt als wohlhabend, er zählt mehr Arbeitsplätze als Einwohner. Außer Marquardt produziert beispielsweise auch der Signaltechnikhersteller Werma in Rietheim. „Ich bin gerne in der Stadt, ich komme aber auch immer gerne zurück“, sagt Harald Marquardt. Der schwäbische Kosmopolit, der in London gearbeitet und in München studiert hat (Maschinenbau bis zum Vordiplom, dann BWL),

» *Es hätte schlimmer kommen können* «

reiste vor Corona gut ein Drittel des Jahres geschäftlich durch die Welt. Sein Werdegang hat nach dem Abitur indes ganz bodenständig und regional begonnen: mit einer Banklehre in der Heimat. Harald Marquardt ist dieses Jahr 60 geworden, hat aber keinerlei Ambitionen, sich aufs Altenteil zu verabschieden. Er arbeitet gern, auch Zwölf- oder Vierzehn-Stunden-Tage. „Es macht mir wirklich Freude“, sagt er. „Vor allem die Zusammenarbeit mit guten Leuten.“ Ob seine Kinder, mittlerweile 26 Jahre alt, als vierte Generation einsteigen, ist offen. Wie der Vater haben beide BWL studiert. Die Tochter arbeitet bei einer Unternehmensberatung, der Sohn leitet ein Software-Start-up. „Bei der Größe, die das Unternehmen mittlerweile hat, ist die Hürde höher“, sagt Harald Marquardt. Sein Unternehmen erfolgreich zu führen, sei sein Hobby, andere brauche er nicht. Ab und an steigt er noch aufs Fahrrad, das er früher wesentlich lieber mochte als das Klavierspiel, zu dem seine musikalisch veranlagte Mutter ihn drängte. Ihr, die 1996 starb, nur zehn Tage nach seinem Eintritt ins Familienunternehmen, hat sein Vater Jakob Marquardt einen Preis für begabte und bedürftige Nachwuchsmusiker gewidmet. Auch Harald Marquardt unterstützt viele in der Region, die weniger Glück haben, als er selbst.

KOPF des Monats



Sein Vater ist ein großes Vorbild. „Sehr diszipliniert, hochanständig, gradlinig – ein ehrbarer Unternehmer und Patriarch im guten Sinne“, so beschreibt er ihn. Und viele dieser Eigenschaften hat Harald Marquardt wohl auch selbst. Er ist anspruchsvoll sich und anderen gegenüber, fordern und fördern lautet seine Devise. Er schätzt Menschen, die sich engagieren: „Wer unternehmerisch tätig sein will, darf sich hier austoben.“ Die Industrie als Wohlstandsgarant: Das ist auch außerhalb des eigenen Unternehmens eines seiner Herzenthemen. Wie die Zukunft des Industriestandorts Deutschland aussehen soll, treibt ihn um, und die Ineffizienz der Politik regt den Unternehmer auf. Harald Marquardt will mitgestalten. Deshalb engagiert er sich seit vielen Jahren als Vizepräsident bei der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg und im Vorstand des Arbeitgeberverbands Südwestmetall. Die Mobilitätswende geht Marquardt aktiv an, schon aus eigenem Interesse. 80 Prozent des Umsatzes generiert das Unternehmen im Automotivesektor. Dazu gehören heute auch Batteriemanagementsysteme für Elektrofahrzeuge, hochwertige Komponenten für den Fahrzeuginnenraum sowie Fahrberechtigungssysteme. Harald Marquardt selbst fährt mittlerweile vollelektrisch. Zumindest, wenn er in der Region unterwegs ist. **kat**

■ BREISACH



Christian Schätzle (43, Bild links) ist seit September zweites hauptamtliches Vorstandsmitglied des **Badischen Winzerkellers** in Breisach. Er verantwortet Produktion sowie Oenologie und folgt auf **Eckart Escher** (68, rechts). Der ehemalige

Bürgermeister Merdingens, Vorstandsvorsitzender der Winzergenossenschaft Merdingen und Aufsichtsrat des Badischen Winzerkellers war seit 2016 ehrenamtlicher Vorstand von diesem. Ende August ist er altersbedingt ausgeschieden, ist aber noch für die Übergabe präsent. Im Juni war zunächst **Isabella Weidler** als Nachfolgerin Eschers zum ehrenamtlichen Vorstandsmitglied gewählt worden, hatte den Posten aus persönlichen Gründen aber nicht angetreten. Statt eines ehren- und eines hauptamtlichen Vorstandes gibt es nun zwei hauptamtliche Vorstände. Schätzle hat Betriebswirtschaftslehre, Weinbau und Oenologie studiert. Nach Stationen in New York, Neuseeland und der Pfalz arbeitete er fünf Jahre lang im Weingut seiner Familie in Rheinhessen. 2013 kam er zum Badischen Winzerkeller. Erst verantwortete er Qualitätsmanagement, Weinbau und die Betreuung der teilselbstvermarktenden Mitgliedsgenossenschaften. Seit 2020 arbeitet ist er Bereichsleiter der Produktion. Nun steht er dem geschäftsführenden Vorstand **André Weltz** zur Seite. **mae**

■ DONAUESCHINGEN



Der Direktor des **Öschberghofs** in Donaueschingen, **Alexander Aisenbrey** (51), wurde im September von der Allgemeinen Hotel- und Gastronomie-Zeitung zum „Hotelier des Jahres“ gekürt. Die Auszeichnung ist eine der bedeutendsten der Hotelbranche in Deutschland. Mit dem Preis wird Aisenbrey laut Pressemitteilung „für sein langjähriges und erfolgreiches Wirken im Öschberghof sowie für sein großes Engagement für die Branche

geehrt“. Der gelernte Restaurantfachmann ist seit knapp 19 Jahren Chef des von Aldi Süd getragenen Fünf-Sterne-Superior-Hotels und Golfresorts. Unter Aisenbreys Regie wurde der Öschberghof von 2015 bis 2019 umgebaut und deutlich erweitert. Damit habe er das frühere Landhotel zu einem Haus von internationalem Rang entwickelt, heißt es. Aisenbrey war zudem sechs Jahre Vorsitzender der Hoteldirektorenvereinigung Deutschland. Er ist Gründungsmitglied und Erster Vorsitzender des Vereins Fair Job Hotels. Zudem ist er beim DIHK stellvertretender Vorsitzender des Ausschusses für Tourismus sowie Initiator der neu gegründeten Union der Wirtschaft, einer Denkfabrik der deutschen Tourismus- und Foodservice-Industrie. Seine berufliche Laufbahn startete Aisenbrey 1991 als Azubi im Grandhotel Bachmair am See in Rottach-Egern am Tegernsee. Danach studierte er an der Hotelfachschule Heidelberg und an der Cornell University in den USA. Weitere berufliche Stationen waren das Luxushotel „Fairmont Le Montreux Palace“ am Genfersees, das Fünf-Sterne-Superior-Hotel „Traube Tonbach“ in Baiersbronn und das Ferienhotel „Villa Vita Rosenpark“ in Marburg. **sum**

■ OBERKIRCH



Markus Ell (46, Bild) verlässt nach fast 15 Jahren die Genossenschaft **Oberkircher Winzer**. Zum 1. März 2022 wird er Geschäftsführer und Mitgesellschafter der **C.A. Warren GmbH** in Essen. Das Handelsunternehmen liefert und entwickelt Weine für den Lebensmittel-einzelhandel. Damit gehe er zwar neue berufliche Wege, werde aber dem badischen Wein treu bleiben, indem er ihn am Markt platziere, heißt es in der Pressemitteilung. Die Oberkircher Winzer eG ist mit 670 Hektar drittgrößter Weinerzeuger Badens. Den Umsatz steigerte Ell von zehn Millionen Euro bei Amtsantritt 2007 auf zuletzt 18,6 Millionen Euro. Ells Nachfolge tritt **Sebastian Hill** (36) an, derzeit Geschäftsführer der **Viehzentrale Südwest GmbH** in Stuttgart. Der promovierte Agrarwissenschaftler, der auch aus dem Genossenschaftswesen, unter anderem beim Baden-Württembergischen Genossenschaftsverband, Erfahrungen mitbringt, startet am 1. Oktober bei den Oberkircher Winzern. So solle eine gute Einarbeitung gewährleistet werden. **sum**

■ HORBEN



Die Bauarbeiten laufen noch, der neue Gastgeber und Chef de Cuisine der **Luisenhöhe** in Freiburg-Horben steht bereits fest: **Niels Möller** (27) wird diese Position in dem Gesundheitsresort bekleiden. Dies teilte der Betreiber, die BCW Hotels & Spa Resorts GmbH in Freiburg, mit, für die er seit Juni arbeitet. Möller ist gelernter Koch mit Zusatzqualifikation in Küchen- und Servicemanagement, ausgebildeter Küchenmeister sowie staatlich geprüfter Gastronom und Ausbilder. Zuletzt arbeitete er als Küchenchef in Merckes Restaurant in Edingen. Auf der Luisenhöhe soll Möller seine neue Position unter dem Motto „Modern Health & Nature Luxury“ gestalten und ausfüllen. Das Hotel will im Spätsommer 2022 eröffnen. Mitte September wurde Richtfest gefeiert. **mae**

■ DOGERN

Christoph Kargruber (51) hat am 1. Oktober das Vorstandressort Marketing und Vertrieb bei der **Sedus Stoll AG** in Dogern übernommen. Der gebürtige Österreicher und studierte Betriebswirt bringt laut Pressemitteilung über 20 Jahre internationale Managementenerfahrungen aus dem Bereich B2B2C mit. So leitete er viele Jahre bei der österreichischen D. Swarovski KG als Executive Vice President die Bereiche Innovation und Produktmanagement. Zuletzt war er drei Jahre lang Vorstandsvorsitzender der Ritzenhoff AG in Marsberg. Bei Sedus Stoll, nach eigenen Angaben größter Büromöbelhersteller Deutschlands, folgt er auf **Holger Jahnke**, der vergangenen November gestorben ist. Weitere Vorstandsmitglieder sind **Daniel Kittner** (Technik, Entwicklung) und **Cornel Spohn** (Finanzen, Personal, IT). Sedus zählt zu den führenden Komplettanbietern für Büroeinrichtungen und Arbeitsplatzkonzepte, ist als etablierte Marke mit elf Tochtergesellschaften in Europa und Dubai vertreten und weltweit in über 70 Ländern präsent. **sum**



Der Potsdamer Klimaforscher Stefan Rahmstorf (erste Reihe, zweiter von links) traf Unternehmer aus dem IHK-Bezirk Hochrhein-Bodensee in Konstanz.

Austausch mit Klimaforscher Stefan Rahmstorf

„Klimaschutz positiv begegnen“

Der Potsdamer Klimaforscher und Professor Stefan Rahmstorf war zu Gast bei der IHK Hochrhein-Bodensee in Konstanz, um sich mit Unternehmern aus dem IHK-Bezirk über den Klimawandel auszutauschen. Der große Konsens war: Wir müssen dem Klimaschutz, den Chancen, aber auch den Anstrengungen, die damit verbunden sind, mit mehr Zuversicht begegnen.

Eigentlich sei der Sommer 2021 zu warm gewesen. Mit dieser Nachricht überraschte der Klimaforscher Stefan Rahmstorf zu Beginn der Abendveranstaltung die Unternehmer, die nach Konstanz gekommen waren, um sich mit den Fragen und Herausforderungen des Klimawandels zu

befassen. War der Sommer nicht zu kalt und zu verregnet? „2021 war ein warmer Sommer, aber wir haben ihn als kalt empfunden, weil wir uns an die normalen Sommer nicht mehr erinnern können“, sagte Rahmstorf, der am Potsdamer Institut für Klimafolgenforschung die Abteilung Erdsystemanalyse leitet und Professor für Physik der Ozeane an der Universität Potsdam ist. Der Klimawandel ist laut Rahmstorf in Deutschland schon längst angekommen. Die gestiegene Durchschnittstemperatur und häufige Extremwetterereignisse wie Hochwasser, Starkregen und Trockenphasen belegen dies.

Die teilnehmenden Unternehmer fragten sich, warum der Klimawandel so lange unterschätzt worden ist. Eine Antwort dazu hatte Bene Müller, Gründer der Solarcomplex AG in Singen und Initiator der Veranstaltung. „Durch das Hochwasser in NRW und Rheinland-Pfalz erleben wir jetzt einen Prozess des Mitführens und Mitdenkens. Wir waren zu lange nicht betroffen, sondern der Klimawandel spielte sich in anderen Weltregionen ab.“ Nun gelte

es, keine Zeit zu verlieren. „Wir haben die Erkenntnis und die technischen Möglichkeiten, um klimaneutral zu werden“, so Müller.

Trotz allen Zeitdrucks ist es laut Henry Rauter, Geschäftsführer der Vita Zahntechnik, aber wichtig, das Sozial- und Wirtschaftssystem nicht zu überfordern.

Für Thomas Conrady, Präsident der IHK Hochrhein-Bodensee und Geschäftsführer der Conrady-Gruppe, geht es beim Thema Klimaschutz auch um unternehmerische Verantwortung: „Wenn wir als Unternehmer für Arbeitnehmer und für unsere Umwelt Verantwortung übernehmen wollen, dann gilt es eben auch, dieser Verantwortung gerecht zu werden und sie zu leben. Das Beachten von Recht und Gesetz ist das Mindeste, aber – das ist meine persönliche Meinung – wir müssen auch weitsichtig Entwicklungen vorwegdenken und unsere Unternehmen langfristig ausrichten.“ Mit dieser Ansicht war Conrady alles andere als allein.

Vieles, wovon der Klimaforscher in seinem Vortrag berichtete, ist den Unternehmern ▶

INHALT

- **17** „Klimaschutz positiv begegnen“
Austausch mit Klimaforscher
Stefan Rahmstorf
- 19** Seminare zum Wirtschaftsrecht
Umsatzbesteuerung
- 20** 600 Personen geschult
Abnahme von Schnelltests
- 21** Drei Fragen an...
Apotheker Michael B. Vetter
- 22** Hoheitliche Aufgaben der IHK
Ausstellung von Bescheinigungen
für den Außenwirtschaftsverkehr
- 24** „BoriS“ bricht alle Rekorde
Mehr Schulen in der Region denn
je haben Siegel erhalten
- 26** „Wir haben das gut gewuppt“
Interview mit Hauptzollamtsleiter
Matthias Heuser
- 27** Grenzzollamt Waldshut-Koblentz
Doppelter Leitungswechsel
- 29** Bestnoten trotz Corona
Abschlussprüfungen im
Hotel- und Gaststättengewerbe
- 30** Wirtschaftsjunior Hochrhein
Hoffen auf Mentoringprogramm
- 31** Sommernacht der Wirtschaft
Gutscheine für 2022 erhältlich
- 32** Lehrgänge und Seminare der IHK

am Bodensee und Hochrhein bekannt. Sie wissen, dass Nichtstun in der Klimakrise sehr viel teurer wird, als beim Klimaschutz aktiv voranzuschreiten. Deswegen beschäftigen sie sich in ihren Betrieben damit, energieeffizienter zu arbeiten, entwickeln Konzepte für Solaranlagen auf Firmen- und Hallendächern, nutzen die Abwärme aus der Produktion, führen komplexe Energiemanagementsysteme ein und sensibilisieren ihre Belegschaft. „Das Bewusstsein ist da“, sagte Michael Schwabe, Geschäftsführer der Eto-Gruppe in Stockach. Auf die Frage, warum zwar schon viel getan wird, aber der Durchbruch beim Klimaschutz noch ausbleibt, hatte Silke Masurat, Geschäftsführerin der Zeag GmbH, einen interessanten Gedanken. „Es ist schade, dass es beim Klimawandel fast immer nur um Angst geht. Angst, der Klimaschutz wird zu teuer. Angst, die Energie wird knapp. Aber vielleicht wäre es auch eine Möglichkeit, dem Klimaschutz positiver zu begegnen.“ Dieser Gedanke löste in der Runde sehr viel Zustimmung aus, und Thomas Conrady ergänzte: „Wir müssen die Menschen überzeugen, Verantwortung zu übernehmen, nicht durch Drohungen, sondern durch Motivation.“

Der Abend endete mit der Übereinstimmung, dass viele Fragen noch ungeklärt sind. „Das Thema ist nicht nur etwas für Klimaforscher, sondern auch für Soziologen, Ökonomen und Ingenieure“, sagte Conrady. „Auch die IHK-Organisation wird bei der Transformation unserer Wirtschaft eine wichtige Rolle spielen.“

Und natürlich sei es mit einer CO₂-Bepreisung allein nicht getan, betonte Stefan Rahmstorf. Es braucht ebenso Förderprogramme und gesellschaftliche Anreize, damit der Klimaschutz gelingen kann. Seine Botschaft: „Wir müssen bis 2030 die Emissionen weltweit halbieren. Dann können wir es noch schaffen, den Klimawandel zu stoppen. Die nächsten fünf Jahre sind entscheidend.“

hw

Digiscouts-Projekte

Azubis präsentieren Ideen

Unter dem Titel „Virtuelle Einblicke in Projekte der Digiscouts“ haben 31 Auszubildende aus zehn Unternehmen der Region die Ergebnisse ihrer Digitalisierungsprojekte in Konstanz einem großen Publikum vorgestellt. Begleitet wurden sie während der sechsmonatigen Projektlaufzeit vom RKW-Kompetenzzentrum, welches das Projekt Digiscouts deutschlandweit organisiert. Es wurde vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) gefördert und in Zusammenarbeit mit der IHK Hochrhein-Bodensee vor Ort umgesetzt. Ziel ist es, mithilfe der Azubis Digitalisierungspotenziale in Unternehmen aufzuspüren. Dazu entwickeln die Auszubildenden als sogenannte Digital Natives gemeinsam mit ihren Vorgesetzten geeignete Pläne zur eigenverantwortlichen Umsetzung. Sowohl Unternehmen als auch Auszubildende profitieren davon: Die Betriebe gewinnen neue Perspektiven und Impulse für die Optimierung von Prozessen, und die Auszubildenden erhalten im Gegenzug die Gelegenheit, aktiv den digitalen Wandel im Unternehmen mitzugestalten. Entsprechend vielfältig sind auch die Digitalisierungsprojekte der zehn Betriebe aus der Region Konstanz ausgefallen. Folgende Unternehmen waren beteiligt: Transco Süd Internationale Transporte GmbH, Work in Progress Textilhandels GmbH, Privatbrauerei Waldhaus Joh. Schmid GmbH, Mkt Metall- und Kunststofftechnik GmbH, Riegel Weinimport GmbH, Resin GmbH & Co. KG, die Ekato Systems GmbH Hausmeisterarbeiten und Wartungsarbeiten, Zahoransky AG, Rotzler Deutschland GmbH + Co. KG und Vibes Textilhandels GmbH.

red

Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Lieferungen oder Dienstleistungen

Zwei Seminare zum Wirtschaftsrecht

In der Reihe „Wirtschaftsrecht für Unternehmen“ stehen neue Seminare an. Das Umsatzsteuerrecht stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Dies gilt besonders für den Import und Export von Waren. Betriebe, die grenzüberschreitende Lieferungen durchführen, benötigen Kenntnisse der Regelungen, die im Binnenmarkt und im Ausland gelten. Muss mit deutscher, ausländischer oder ohne Umsatzsteuer abgerechnet werden? Fehler können hier teuer werden.

Das Seminar „Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Lieferungen D/EU-CH“ vermittelt anhand von Praxisbeispielen die Grundlagen der Umsatzbesteuerung und aktuelle Brennpunkte bei der Lieferung von Waren über die Grenze. Reine Leistungsvorgänge werden nicht behandelt.

Anhand von Praxisbeispielen geht es um folgende Themen:

- Abgrenzung: Lieferung, Werklieferung, sonstige Leistung
- Innergemeinschaftliche Lieferungen, Ausfuhrlieferungen
- Buch- und Belegnachweise, Gelangensbestätigung, USt-ID-Nr.
- Einfuhren aus dem Drittland
- Reihen- und Dreiecksgeschäfte
- Werklieferungen und andere Lieferungen, die im Ausland der Umsatzsteuer unterliegen
- Reverse-Charge-Verfahren
- Steuerpflicht, Registrierung, Fiskalvertretung in der Schweiz
- Zusammenfassende Meldung
- Vorsteuervergütungsverfahren

Die Veranstaltung findet statt: in Konstanz am Dienstag, 19. Oktober, und in Schopfheim am Donnerstag, 21. Oktober, jeweils von 16 bis 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro.

Thema eines weiteren Seminars der Reihe „Wirtschaftsrecht für Unternehmen“ ist die Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Dienstleistungen D/EU-CH. Hintergrund: Grenzüberschreitende Leistungsbeziehungen sind für Unternehmen schon lange Alltag. Für die Abrechnung dieser Leistungen ergeben sich Herausforderungen.



Der Abrechnende muss wissen, wo der umsatzsteuerliche Leistungsort ist, wer die Steuer schuldet, welche besonderen Pflichtangaben in die Rechnungen aufzunehmen sind und wie die Meldung in der Umsatzsteuererklärung zu erfolgen hat. Gegebenenfalls muss auch eine Registrierung im Ausland erfolgen.

Das Seminar gibt einen Überblick zu Regelungen zur steuerlichen Behandlung von Dienstleistungen.

Anhand von Praxisbeispielen geht es um folgende Themen:

- Ort der sonstigen Leistung – allgemeine und Sonderregelungen zum Leistungsort
- Abgrenzung: Lieferung, Dienstleistung, Werklieferung, Werkleistung
- Umkehr der Steuerschuld (reverse charge) – Bezugsteuer (Schweiz)
- Dienstleistungen für ausländische Kunden (Dienstleistungsexport)
- Dienstleistungen von ausländischen Anbietern (Dienstleistungsimport)
- Besonderheiten bei speziellen Dienstleistungen (zum Beispiel elektronische Dienstleistungen)
- Dienstleistungskommission (Subunternehmer)
- Besonderheiten bei der Rechnungstellung
- Meldepflichten für Dienstleistungen
- Registrierung im In- und Ausland

Die Veranstaltung findet statt: in Konstanz am Dienstag, 26. Oktober, und in Schopfheim am Donnerstag, 28. Oktober, jeweils von 16 bis 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro. **TV**



Anmeldungen und Informationen zu den Veranstaltungen unter www.konstanz.ihk.de Q Wirtschaftsrecht

Weitere Termine

16./18. November: Update Arbeitsrecht

23./25. November: Update Steuerrecht

Großer Andrang auf Sachkundes Schulung der IHK zum Sars-CoV-2-Antigentest

600 Personen zur Abnahme von Schnelltests geschult

Mindestens zweimal in der Woche muss Mitarbeitern ein Coronatest angeboten werden. Dazu sind alle Betriebe, Einrichtungen und Verwaltungen in Deutschland, deren Beschäftigte nicht im Homeoffice arbeiten, seit April dieses Jahres gesetzlich verpflichtet. Die IHK Hochrhein-Bodensee bietet seitdem Unternehmen die Möglichkeit, eigenes Personal für die Abnahme von Schnelltests zu schulen. Dieses Angebot wird gut angenommen. Innerhalb der vergangenen fünf Monate haben mehr als 600 Vertreter aus Betrieben aller Branchen bei der IHK die Sachkundes Schulung dafür absolviert.

„Als sich Anfang März abzeichnete, dass es eine Angebotspflicht für Coronatests in Unternehmen geben würde, haben wir schnell reagiert“, sagt Johanna Speckmayer, die Leiterin der Weiterbildung bei der IHK. „Ziel war es, unsere Mitgliedsunternehmen mit dem Angebot zu unterstützen, eigenes Personal zur Abnahme von Schnelltests zu schulen. Aus Pandemiegründen war zudem schnell klar, dass die Schulungen digital stattfinden werden.“ Um einen sogenannten Sars-CoV-2-Antigentest im hinteren Nasenbereich vornehmen zu dürfen, benötigt man eine sogenannte Sachkundes Schulung (nach Paragraph 24 des Infektionsschutzgesetzes in Verbindung mit dem Dritten Bevölkerungsschutzgesetz und Paragraph 4 der Medizinprodukte-Betreiberverordnung). In dieser Schulung werden die Teilnehmer über die Durchführung des Tests im Nasenraum sowie über die nötigen Hygiene- und Arbeitsschutzbedingungen intensiv aufgeklärt. Sie erhalten klare Handlungsanweisungen für den Fall eines positiven Abstrichs sowie für die Dokumentation des Tests.

Die Schulungen bietet die IHK für 65 Euro quasi zum Selbstkostenpreis an. Mit Michael B. Vetter, dem Inhaber der Apotheken Dr. Vetter in Konstanz und Stockach, konnte die IHK einen erfahrenen Apotheker und Betreiber von Testzentren als Referenten gewin-



Bild: stock adobe - RicoPaturca Images

nen. „Das Angebot wurde noch viel stärker angenommen, als wir erwartet hatten“, sagt Speckmayer. „Die ersten Termine waren innerhalb von Stunden ausgebucht, und wir müssen seitdem immer wieder neue Termine anbieten, um die hohe Nachfrage zu bedienen.“

Inzwischen haben mehr als 600 Personen die Sachkundes Schulung bei der IHK mitgemacht. „Im Laufe der Zeit kamen Teilnehmer aus ganz Deutschland dazu“, so Speckmayer, „denn die IHK Hochrhein-Bodensee und die IHK Südlicher Oberrhein sind die einzigen Anbieter deutschlandweit aus dem IHK-Bereich.“ Die 3G-Regeln bewirken im Moment eine verstärkte Nachfrage, wie sie berichtet. Daher werden die Schulungen auch in den Herbst hinein weiterlaufen und voraussichtlich unvermindert schnell ausgebucht sein. **doe**

DREI FRAGEN AN...

Michael B. Vetter, Fachapotheker sowie Referent der Sachkundeschulung

Welche Inhalte werden in der Sars-CoV-2-Antigentest-Schulung vermittelt?

Mir ist es wichtig, in der Schulung einen Bogen zu spannen zwischen Theorie und Praxis. Es bringt natürlich nichts, direkt mit dem Test anzufangen. Deshalb klären wir am Anfang Fragen wie: Wie sind die rechtlichen Rahmenbedingungen? Welche räumlichen Voraussetzungen sind zu beachten? Dann besprechen wir das benötigte Testmaterial und wo die Unterschiede und Grenzen liegen. Nicht zu vergessen ist die Testplanung. Erst dann geht es in einem zweiten Schritt in die Praxis: zur Testdurchführung, Ergebnisbewertung und Dokumentation.

Wie kann man sich den Praxisteil vorstellen?

Wir beginnen mit der Umsetzung des Arbeitsschutzes: Wie zieht man sich an und aus? Was macht man mit den Handschuhen? Wie desinfiziert man sich und sein Arbeitsumfeld? Dann führe ich exemplarisch mit einer Mitarbeiterin eine Testung vor, die danach von den Teilnehmern live bei sich selbst



Michael B. Vetter

durchgeführt wird. Wir üben, wo man mit dem Stäbchen hin muss und warum. Wie man das Stäbchen in der Lösung bewegt, um den Extraktionsprozess korrekt durchzuführen und ein vernünftiges Ergebnis zu bekommen. Und dann natürlich, wie man das Ergebnis dokumentiert.

Wie ist bei einem positiven Testergebnis vorzugehen?

Man muss sich erst einmal bewusst machen, dass trotz korrekter Durchführung immer das Restrisiko eines falsch-positiven Ergebnisses besteht. Darüber muss der oder die Getestete in einem Gespräch aufgeklärt werden. Hier wie auch bei der ganzen Testung ist natürlich Empathie gefragt. Man hat immer Menschen vor sich. Es gilt, sensibel und diskret vorzugehen und den zu testenden Personen Sicherheit zu geben. Das versuche ich den Teilnehmern zu vermitteln. Nach einem positiven Schnelltest muss ein PCR-Test zur definitiven Abklärung gemacht werden.

Interview: doe

Hoheitliche AUFGABEN



Eine IHK-Mitarbeiterin stellt ein Ursprungszeugnis aus. Das Team International der IHK stempelte 2020 circa 17.600 Außenwirtschaftsbescheinigungen.

Serie: Hoheitliche Aufgaben der IHK

Ausstellung von Bescheinigungen für den Außenwirtschaftsverkehr

Die IHK nimmt eine Reihe von öffentlich-rechtlichen Aufgaben auf unterschiedlichen Feldern der Wirtschaft wahr und entlastet damit den Staat. In dieser Serie stellen wir die Aufgaben vor. In der ersten Folge widmen wir uns der Außenwirtschaft und haben dazu mit Uwe Böhm, Leiter des Geschäftsbereichs International der IHK, gesprochen.

Herr Böhm, nach Paragraph 1 Absatz 3 des IHK-Gesetzes gehört die „Ausstellung von Ursprungszeugnissen, Carnets und anderen dem Wirtschaftsverkehr dienende Bescheinigungen“ zu den hoheitlichen Aufgaben der IHK. Was genau bedeutet das?

Das klingt erstmal sehr formal, dahinter stecken aber für die Exportwirtschaft wichtige Dokumente. Nehmen wir zum Beispiel das Ursprungszeugnis. Wo wurde denn eine Ware letztlich hergestellt? Für unsere Wirtschaft ist es wichtig, nachzuweisen, woher das Produkt wirklich stammt. Denn eine deutsche Maschine hat in der Welt einen sehr guten Ruf. Und ein Ursprungszeugnis gibt darüber Auskunft. Der Ursprung einer Ware wird nach der letzten wesentlichen Be- oder Verarbeitung bestimmt, die an einem Produkt vorgenommen wurde. Und unsere Entscheidung wird weltweit anerkannt. Aber auch bei Handelsware bestätigen wir den handelspolitischen Ursprung. Andere Bescheinigungen, die wir ausstellen,

sind Handelsrechnungen, Eigenerklärungen von Firmen zu CE-Kennzeichnungen, Qualitätsstandards, Firmenprofile aber auch Halal- oder Koscherbestätigungen und so weiter. Es kann auch mal sein, dass für eine internationale Ausschreibung bestätigt werden muss, dass ein Geschäftsführer ein ehrbarer Kaufmann ist. Im wahrsten Sinne des Wortes sind es wirklich alle Bescheinigungen, die für Geschäfte im Ausland benötigt werden. Wir prüfen die Unterlagen und stellen die Bescheinigungen aus. Unser Zeugnis hat auf der ganzen Welt Gültigkeit und ist oft Grundlage für die Geschäftsanbahnung, aber auch für Auszahlungen durch Banken bei Akkreditiven nach der Auslieferung der Ware. Ein anderer Bereich sind die Carnets. Sie sind eine Art Reisepass für Waren zur vorübergehenden Verwendung. Im einfachsten Fall ist dies Berufsausrüstung wie Werkzeug oder auch ein Messestand, die für einen Einsatz ins Ausland ein- und anschließend wieder ausgeführt werden. Es kann aber auch ein Springpferd sein, das an den Olympischen Spielen teilnimmt, oder ein Kunstwerk, das auf einer Ausstellung präsentiert wird. Dabei kommen schnell Werte von mehreren hunderttausend Euro zusammen. Carnets dienen den ausländischen Zollbehörden als Sicherheit für die Eingangsabgaben und vereinfachen die Zollformalitäten. Und das sind nicht gerade wenige.

Wie viele Ursprungszeugnisse und Bescheinigungen stellen Sie denn im Jahresschnitt aus?

Es ist ein Massengeschäft, im Jahr 2019 waren es genau 19.188 Bescheinigungen – so viele wie noch nie. Auch 2020 war die Zahl trotz der Pandemie mit



Uwe Böhm

circa 17.600 Bescheinigungen vergleichsweise hoch, vergleichbar mit 2018er-Zahlen. In Spitzenzeiten kommen schon mal über 100 Ursprungszeugnisse und Bescheinigungen pro Tag zusammen. Um dies zu stemmen, ist das ganze Team des Geschäftsbereichs International dann entsprechend dafür im Einsatz.

Worin sehen Sie den Vorteil, dass die IHK diese Aufgabe vom Staat übertragen bekommen hat?

Wir sind sehr nah an den Firmen dran. Wir wissen, was und wie sie produzieren. Das ist besonders für die Ursprungszeugnisse wichtig, denn wir können natürlich nur das bestätigen, was wir auch wissen beziehungsweise nachprüfen können. Deshalb gehen wir immer wieder vor Ort in die Unternehmen und überprüfen die getätigten Angaben. Wir sehen uns jedoch mehr als Servicestelle beziehungsweise Dienstleister für unsere Unternehmen denn als Kontrollbehörde. Wir unterstützen Unternehmen dabei, auf internationalen Märkten Fuß zu fassen und helfen ihnen bei der reibungslosen Abwicklung ihres Außenwirtschaftsverkehrs. Wir versuchen stets, flexibel für sie da zu sein und eine wirtschaftsfreundliche Lösung zu erzielen, wenn irgendwie möglich. Das bedeutet für uns, dass wir beispielsweise auch mal am Abend nach den offiziellen Erreichbarkeitszeiten eine Bescheinigung ausstellen,

wenn sie dringend benötigt wird. Es kommt schon vor, dass Firmen um 17 Uhr anrufen und sagen, der Lkw stehe schon im Hof und sie benötigen dringend ein Ursprungszeugnis. Da versuchen wir natürlich zu helfen, denn in manchen Ländern verweigert sogar der Zoll den Import ohne die entsprechenden Papiere. Da bleibt der Lkw an der Grenze sonst mitunter tagelang stehen.

Wie kann denn zum Beispiel ein Ursprungszeugnis beantragt werden?

Seit 2019 geht das elektronisch, das hat es gerade in Zeiten der Pandemie sehr viel einfacher gemacht. Ursprungszeugnisse werden nur noch in Sonderfällen und mit Termin vor Ort in Papierform ausgestellt. Über 90 Prozent der Vorgänge laufen inzwischen online über die passwortgeschützte Antragstellung ab. Die Firmen nehmen diesen Service gerne an, gerade auch wenn die Mitarbeiter selbst im Homeoffice sind und nicht in die Firma kommen. Wir prüfen die Anträge und bewilligen sie dann online. Danach können die Dokumente mit IHK-Dienstsiegel und Unterschrift selbst ausgedruckt werden. Wunsch ist, dass die Beantragung von Carnets auch elektronisch abläuft, da sind wir gerade dran. Das muss aber weltweit abgestimmt werden, Länder wie die Schweiz, aber auch China und Russland sind aber ebenfalls sehr daran interessiert. **Interview: doe**



Weiterführende
Informationen zum
elektronischen Ursprungs-
zeugnis unter [https://
euz.ihk.de/euzweb](https://euz.ihk.de/euzweb)

Mehr Schulen denn je haben 2021 das Berufswahl-Siegel erhalten

„BoriS“ bricht in der Region alle Rekorde

Bild: Alemannenschule



Strahlende Gesichter bei der Übergabe des Berufswahlsiegels „BoriS“ an die Alemannenschule Wutöschingen: Rainer Reisgies, Yvonne Althoff, Sven Ness, Tamara Bernauer und Schulleiter Stefan Rupaner (von links).

Das Projekt „BoriS“, das Berufswahl-Siegel Baden-Württemberg, ging mit dem Schuljahr 2020/21 in die 14. Runde. Und es brach zugleich alle Rekorde, was die Zahl an Schulen im Südwesten angeht, die mit dem Siegel zertifiziert wurden. Mit 533 Siegelschulen liegt Baden-Württemberg mit Abstand auf Platz eins aller Bundesländer. Zur Einordnung: Bundesweit wurden insgesamt 1.646 Schulen ausgezeichnet. Landesweit sticht insbesondere die Region Hochrhein-Bodensee mit 21 zertifizierten Schulen hervor, was in Anbetracht der Größe der Region überdurchschnittlich viele Bildungseinrichtungen sind. Dies entspricht einer Verdopplung gegenüber dem Durchschnitt der Vorjahre und Rang drei unter den zwölf Siegel-Regionen Baden-Württembergs (Rang eins belegt aktuell Stuttgart und Rang zwei Freiburg).

Das „BoriS“-Siegel erhalten Schulen, die sich besonders stark für die berufliche Orientierung ihrer Schüler einsetzen. Dies fällt nach wie vor vielen jungen Menschen nach Abschluss ihrer Schulzeit schwer. Sie stehen vor der Herausforderung, sich zwischen rund 350 dualen Ausbildungsberufen und einer Vielzahl an Studiengängen entscheiden zu müssen. Schulen können hier Hilfestellung leisten, indem sie ihre Schüler darauf vorbereiten und gemeinsam mit Partnern aus der Wirtschaft Einblicke in verschiedene Bereiche geben und ihnen beratend zur Seite stehen.

Warum haben sich vergangenes Schuljahr so viel mehr um eine Teilnahme beworben als in den Jahren zuvor? Die Gründe seien vielfältig, hingen jedoch vermutlich mit der Coronapandemie zusammen, sagt Alexander Urban, der Leiter der „BoriS“-Landesgeschäftsstelle bei der IHK Hochrhein-Bodensee. „Viele Schulen haben die Befürchtung, den Anschluss an die Industrie und Wirtschaft zu verlieren und versuchen dementsprechend, dem entgegenzusteuern.“ Es hätten bestimmt aber auch pragmatische Gründe zu den vielen Bewerbungen geführt. „Außerdem sind die Hemmschwelle und der Aufwand natürlich geringer, sich den Audits im Videochat zu stellen, wie wir es aktuell handhaben“, sagt Urban. „Wie dem auch sei, wir freuen uns natürlich riesig, so viele neue Schulen mit an Bord zu haben und hoffen, dass dieser Andrang an Bewerbungen anhält.“

AU/dae



Weitere Informationen unter www.berufswahlsiegel-bw.de oder bei der Landesgeschäftsstelle Baden-Württemberg: IHK Hochrhein-Bodensee / Alexander Urban ☎ 07531 2860-167 ✉ alexander.urban@konstanz.ihk.de

Neuer Zertifikatslehrgang in Schopfheim Für den Pharmabereich

In der pharmazeutischen Industrie sind viele Personen eingesetzt, die aus anderen Branchen und Ausbildungsgängen kommen und über kein grundlegendes Wissen im Pharmabereich verfügen. Mit dem neuen Zertifikatslehrgang zum „Industriefachwerker Pharmazeutische Herstellung“ erwerben diese Fachkenntnisse aus dem Ausbildungsrahmenplan Pharmakant, die eine gute Grundlage für die Tätigkeit bilden. Der Lehrgang vermittelt in den Modulen Pharmazeutische Technologie, Arzneimittelkunde, Qualität und Good Manufacturing Practice (GMP) sowie Konfektionierung ein gutes Basiswissen für den Pharmabereich. Er startet am 22. Oktober im Bildungszentrum in Schopfheim und umfasst 180 Unterrichtsstunden, die jeweils freitags und samstags von 8 bis 16.30 Uhr stattfinden. Er schließt mit einem IHK-Zertifikat ab und kostet 4.300 Euro. JS



Johanna Speckmayer ☎ 07622 3907-231
✉ johanna.speckmayer@konstanz.ihk.de
🌐 www.konstanz.ihk.de 🔍 143152044

Neuer Zertifikatslehrgang in Konstanz Für Personalentwickler

Personal- und Potenzialentwicklung gehören zu den wichtigsten Faktoren, um dem Fachkräftemangel wirkungsvoll zu begegnen. In dem Zertifikatslehrgang „Personalentwickler/in“, der am 27. Oktober in Schopfheim startet, erwerben die Teilnehmer direkt im Unternehmen einsetzbare Tools für eine strategische und nachhaltige Personalentwicklung. Der Lehrgang richtet sich an erfahrene Personalverantwortliche, die zusätzliches Praxiswissen erhalten, ihre Erfahrungen einbringen, mit Kollegen diskutieren und sich an Best-Practice-Beispielen aus dem Mittelstand orientieren möchten. Am Ende wird in einer kleinen Projektarbeit ein Anliegen aus dem eigenen Unternehmen erarbeitet, sodass der Wissenstransfer gewährleistet ist. Im ersten Teil des Lehrgangs werden Qualitätskriterien, strategische Bedarfsanalyse und Kompetenzentwicklung sowie die Gestaltung des Wandels in Organisationen behandelt. Im zweiten Teil werden Best-Practice-Beispiele aus dem Talentmanagement und aus der Ressourcen- und Motivationsentwicklung vorgestellt und diskutiert. Die Dozenten sind erfahrene Experten aus Wissenschaft und Unternehmensberatung. Der Lehrgang umfasst acht ganze Tage Unterricht und endet im März 2022. JS



Johanna Speckmayer ☎ 07622 3907-231
✉ johanna.speckmayer@konstanz.ihk.de
🌐 www.konstanz.ihk.de 🔍 143113061

Interview mit dem neuen Leiter des Hauptzollamts Lörrach

» Wir haben das gut gewuppt «

Matthias Heuser hat vor rund einem Jahr die Leitung des Hauptzollamts Lörrach übernommen. Im Interview erzählt er von Reisebeschränkungen an der Schweizer Grenze, den Aufgaben des Zolls und wie die Digitalisierung die Arbeit beim Zoll verändern wird.

Herr Heuser, Sie sind seit einem Jahr der Leiter des Hauptzollamts in Lörrach. Was hat Ihre Anfangszeit geprägt?

Ganz bestimmt die Coronakrise. Nachdem mir die Leitung des Hauptzollamts zunächst im Juni 2020 kommissarisch und schließlich im Dezember endgültig übertragen wurde, waren wir bereits seit fast einem Jahr im Krisenmodus unterwegs. Grenzüberschreitendes Reisen war beschränkt, ohne triftigen Grund war eine Ein- oder Ausreise nicht möglich. Das war für alle Zollbeamtinnen und -beamten, die in der Kontrolle entlang der Schweizer Grenze eingesetzt sind, keine einfache Zeit. Ich glaube, ich kann hier auch für unseren Nachbarbezirk, das Hauptzollamt Singen, sprechen. Plötzlich spielten sich an der Grenze Szenen ab, die in Europa über lange Zeit undenkbar waren. Unverständnis, warum man die Oma nicht besuchen darf. Diskussionen, was ein triftiger Einreisegrund sei und was nicht. Für die Kolleginnen und Kollegen sind grenzpolizeiliche Kontrollen, die eigentlich in die Zuständigkeit der Bundespolizei fallen, zwar nicht neu, aber während es bei uns sonst um Waren-, Waffen- oder Bargeldschmuggel geht, waren die Beamten nun besonders mit menschlichen Schicksalen konfrontiert. Rückblickend sage ich aber, wir haben das gut gewuppt.

Welche Aufgaben hat der Zoll genau?

Wir überwachen und kontrollieren die Ein- und Ausfuhr von Waren, erheben dabei Steuern und Abgaben, die dem Bundeshaushalt und der Europäischen Union zufließen. Sinn und Zweck ist in erster Linie, inländische und EU-Unternehmen vor Konkurrenz und Dumpingpreisen aus dem Ausland zu schützen. Wir richten dabei aber auch unser Augenmerk auf die Produktsicherheit, den Marken- und Artenschutz. Ein Spielzeug, das nicht

den Sicherheitsstandards der EU entspricht, wird schnell zur Gefahr für ein kleines Kind. Auch billig importierte Elektrogeräte müssen wir immer wieder aus dem Verkehr ziehen. Kein Mensch möchte, dass ihm der Föhn oder der Toaster einen elektrischen Schlag versetzt oder Feuer entfacht.

Auf nationaler Ebene erheben wir zudem Steuern auf den Gebrauch oder Verbrauch bestimmter Waren. Dazu gehören die Energie-, Tabak-, Strom-, Alkohol-, Alkopop-, Kaffee-, Bier-, Schaumwein- und Zwischenenergieerzeugnissteuer. Und quasi als Gerichtsvollzieher des Bundes realisieren wir mit eigenen Vollziehungsbeamtinnen und -beamten nicht nur zolleigene Forderungen, wir vollstrecken auch öffentlich-rechtliche Forderungen zollfremder Gläubiger, wie zum Beispiel der Arbeitsagenturen oder der Krankenkassen. Die Bundeszollverwaltung hat im vergangenen Jahr nahezu 130 Milliarden Euro eingenommen, 2,5 Milliarden Euro kommen direkt von uns, dem Hauptzollamt Lörrach. Darüber hinaus gehen wir gegen Schwarzarbeit und illegale Beschäftigung vor. Dabei haben wir besonders organisierte, kriminelle Strukturen im Visier, Unternehmerinnen und Unternehmer, die 20, 30 oder mehr Menschen mit einem geringen Lohn ausbeuten, die Sozialkassen betrügen und sich so einen Wettbewerbsvorteil gegenüber seriösen Firmen erschleichen. Und natürlich gibt es noch die grünen Zettel, die wir abstempeln. Wir erbringen diesen Service für die Landesfinanzverwaltung, die so kein eigenes Personal dafür einsetzen muss.

Mit wie vielen Mitarbeitern bewältigen Sie diese Aufgaben?

Zur Erledigung der vielfältigen Aufgaben stehen dem Hauptzollamt Lörrach mit seinen sieben Sachgebieten und den nachgeordneten



ZUR PERSON

Bevor Matthias Heuser (55) die Leitung des Hauptzollamts Lörrach antrat, war er bereits der stellvertretende Behördenleiter. Zuvor durchlief der gebürtige Freiburger und studierte Jurist verschiedene Stationen in der Zoll- und Verbrauchsteuerabteilung der Oberfinanzdirektion Karlsruhe und der Bundesfinanzdirektion Südwest, bevor er 2009 nach Lörrach kam, zunächst als Leiter des Sachgebiets Kontrollen, ab 2014 als Sachgebietsleiter des Sachgebiets Abgabenerhebung, der Bereich, der die Fachaufsicht über die Zollstellen ausübt und erster Ansprechpartner für Wirtschaftsbeteiligte ist. Seit 2020 leitet er das Hauptzollamt in Lörrach.

Grenz- und Binnenzollstellen von Rheinfelden im Süden unseres Bezirks bis nach Appenweier im nördlichen Ortenaukreis rund 1.000 Beschäftigte zur Verfügung. Mit großen Anstrengungen suchen wir Jahr für Jahr nach qualifizierten Nachwuchskräften, die wir in den Laufbahnen des mittleren und gehobenen Dienstes ausbilden. Die positive Lage am Arbeitsmarkt, unsere Lage im Dreiländereck, der Schweizer Arbeitsmarkt und das Studienangebot hier im Raum spielen uns bei der Bewerbersuche allerdings nicht gerade in die Hände.

Der Zoll arbeitet an vielen Stellen immer noch analog. Wann kommt die Digitalisierung in die Zollverwaltung?

In vielen Bereichen haben wir die digitale Infrastruktur in den letzten Jahren erheblich ausgebaut und nutzen diese auch im Datenaustausch mit Wirtschaftsbeteiligten. Ich meine, da kann die Zollverwaltung im Vergleich mit anderen Verwaltungen sehr gut mithalten. Dennoch sind die Prozesse sehr komplex, und eine Bundesverwaltung mit rund 44.000 Beschäftigten ist in diesem Feld vor enorme Herausforderungen gestellt.

Sie spielen aber sicher auf das digitale Ausfuhrverfahren von Waren an, welches das Abstempeln der grünen Zettel – je nach Akzeptanz – automatisieren soll. Die Entwicklungen dazu waren schon weit fortgeschritten, auch weil wir intensiv daran mitgearbeitet haben. Aus technischer Sicht ist das Projekt schon sehr weit, allerdings sind die Mittel noch nicht freigegeben. Der Bundesrechnungshof hat nach wie vor Bedenken, ob sich das Verfahren tragen wird. Sicher ist aber, dass die fortschreitende Digitalisierung die Arbeit beim Zoll mehr und mehr verändern wird. Wir verzeichnen einen stetigen Arbeitsanstieg im gewerblichen und privaten

Warenverkehr. Diese Mehrarbeit wird nur mithilfe digitaler Verfahren zu schultern sein, vor allem dann, wenn der Personalbestand gleich bleibt oder sogar abnimmt.

Viele Menschen stehen dem digitalen Ausfuhrverfahren über eine App kritisch gegenüber und sehen ihren Datenschutz gefährdet. Was entgegen Sie denen?

Ich bin fest davon überzeugt, dass sich ein digitales Ausfuhrverfahren im nichtkommerziellen Warenverkehr durchsetzen wird. Es ist einfacher, bequemer und schneller. Die Nutzer wären dann zum Beispiel unabhängig von Öffnungszeiten und müssten nicht mehr in langen Schlangen vor den Serviceschaltern an den Zollämtern warten. Bedenken zum Datenschutz sind natürlich berechtigt. Aber als Behörde gibt es für uns hinsichtlich des Datenschutzes selbstverständlich keine Kompromisse. Von einem gläsernen Käufer kann also gar keine Rede sein.

Welche Wünsche, Ideen und Vorstellungen haben Sie zu Ihrem Dienstantritt als Leiter des Hauptzollamts Lörrach mitgebracht?

Es ist mir wichtig, dass wir unseren gesetzlichen Arbeitsauftrag erfüllen und uns besonders gegenüber Wirtschaftsunternehmen als Partner erweisen und auf keinen Fall als Hemmschuh. Auch ist es mir ein großes Anliegen, Bürgerinnen und Bürgern die Sinnhaftigkeit unserer Aufgaben zu vermitteln. Leider weht uns manchmal aus dieser Richtung ein unverständiger Wind entgegen. Meinen Beschäftigten verlangt dies in vielen Bereichen ein dickes Fell ab. Trotz dieser Belastungen versuche ich dazu beizutragen, dass meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gerne an ihren Arbeitsplatz kommen.

Interview: hw



Die Wirtschaftsjunoren Nicole Gut, Julia Heim, Anika Ebi, Isabell Rüd, Rafael Sommer und Svenja König (von links) mit IHK-Präsident Thomas Conrady (vierter von links) und Uwe Böhm von der IHK (rechts).

Wirtschaftsjunoren Hochrhein im Gespräch mit IHK-Präsident

Hoffen auf Start des Mentoringprogramms

Auch das diesjährige Treffen des Vorstands der Wirtschaftsjunoren Hochrhein (WJH) mit IHK-Präsident Thomas Conrady war geprägt von den coronabedingt eingeschränkten Aktivitäten der Wirtschaftsjunoren. Die WJH-Vorsitzende Svenja König gab einen Überblick über die aktuell möglichen Aktivitäten. Sie und ihre Mitsstreiter hoffen, dass sie in der zweiten Jahreshälfte zumindest das Mentoringprogramm starten können. Dabei steht der Austausch zwischen namhaften Unternehmern aus der Region, die

bereits seit Jahren erfolgreich im Geschäft sind, mit Start-ups und jungen ambitionierten Führungskräften im Fokus, wie Svenja König erläuterte. Es sollen Gedanken, Fragen und Vorhaben direkt und persönlich gestellt und besprochen werden können. Dieses Angebot steht auch Interessenten zur Verfügung. Außerdem berichtete sie von einem weiteren Novum in diesem Jahr: Da coronabedingt keine Aktivitäten im gewohnten Umfang stattfinden konnten, wird 2021 kein Mitgliedsbeitrag erhoben. **Bö**

Abschlussprüfungen im Hotel- und Gaststättengewerbe

Bestnoten trotz Coronabedingungen

Praktische Abschlussprüfungen im Hotel- und Gaststättengewerbe: Das bedeutet, es wird unter Hochdruck gekocht, filetiert, garniert und serviert. Und so war es auch diesen Sommer wieder. 109 Auszubildende legten im Juni und Juli erfolgreich ihre Abschlussprüfungen ab. Einige davon mit mehr als 90 von 100 Punkten und damit mit einem Lob oder Preis. Im Hinblick auf das schwierige Jahr unter Coronabedingungen, das insbesondere die Hotel- und Gastronomiebranche und somit auch die Auszubildenden gebeutelt hat, sind diese Leistungen besonders hervorzuheben.

Wie bereits im vergangenen Jahr wurden die Abschlussprüfungen in den gastgewerblichen Ausbildungsberufen im „Coronamodus“ durchgeführt, also in kleineren Prüfgruppen, mit Abstand und weniger Gästen im Service. Eine Abschlussfeier mit Zeugnisübergabe konnte aufgrund der Coronaverordnungen nicht stattfinden.

Aus dem Landkreis Konstanz wurden die Systemgastronomen in der IHK in Konstanz, die Hotelfachleute in der IHK und im Hotel 47 Grad in Konstanz geprüft. Die Prüfung der Köche, Restaurantfachleute und Fachkräfte im Gastgewerbe fand im Berufsschulzentrum Radolfzell statt. Jahrgangsbeste mit einem Gesamtergebnis von 92 Punkten wurde die Restaurantfachfrau Sophia Galle vom Hotel 47 Grad. Den zweiten Platz teilt sich der Koch Carlo Keller vom Staader Fährhaus mit den beiden Hotelfachleuten Jessica Wolf vom Mohren auf der Reichenau und Niklas Zwintzschner vom Steigenberger Inselhotel in Konstanz. Sie konnten 91 Punkte erreichen. Platz drei belegen die Köchin Anna Sengbeil vom Colette in Konstanz und die Hotelfachfrau Victoria Müller vom Steigenberger Inselhotel in Konstanz.



Für die Köche aus Konstanz galt es, neben Vorspeise und Nachtisch einen Hauptgang aus Kalbsnuss und Kalbsbries zu kreieren.

Für die Landkreise Waldshut und Lörrach ging es eine Woche später zur Abschlussprüfung ins Hotel Altblick in Häusern und in den Brauereigasthof Waldhaus in Weilheim. Beste Auszubildende in der Sommerprüfung wurde mit einem Gesamtergebnis von 93 Punkten Alexandra Kiefer vom Berggasthof Schlüssel in Zell. Mit 91 Punkten folgen ihr Thi Thuy Ninh Chu vom BK Rheinfeldern und die Hotelfachfrau Lara Simon vom Steigenberger Hotel in Lörrach mit 90 Punkten. **SG**



Die Wirtschaftsjunoren Nicole Gut, Julia Heim, Anika Ebi, Isabell Rüd, Rafael Sommer und Svenja König (von links) mit IHK-Präsident Thomas Conrady (vierter von links) und Uwe Böhm von der IHK (rechts).

Wirtschaftsjunoren Hochrhein im Gespräch mit IHK-Präsident

Hoffen auf Start des Mentoringprogramms

Auch das diesjährige Treffen des Vorstands der Wirtschaftsjunoren Hochrhein (WJH) mit IHK-Präsident Thomas Conrady war geprägt von den coronabedingt eingeschränkten Aktivitäten der Wirtschaftsjunoren. Die WJH-Vorsitzende Svenja König gab einen Überblick über die aktuell möglichen Aktivitäten. Sie und ihre Mitsstreiter hoffen, dass sie in der zweiten Jahreshälfte zumindest das Mentoringprogramm starten können. Dabei steht der Austausch zwischen namhaften Unternehmern aus der Region, die

bereits seit Jahren erfolgreich im Geschäft sind, mit Start-ups und jungen ambitionierten Führungskräften im Fokus, wie Svenja König erläuterte. Es sollen Gedanken, Fragen und Vorhaben direkt und persönlich gestellt und besprochen werden können. Dieses Angebot steht auch Interessenten zur Verfügung. Außerdem berichtete sie von einem weiteren Novum in diesem Jahr: Da coronabedingt keine Aktivitäten im gewohnten Umfang stattfinden konnten, wird 2021 kein Mitgliedsbeitrag erhoben. **Bö**

Sommernacht der Wirtschaft am 23. Juli 2022

Gutscheine schon jetzt erhältlich

Im Jahr 2022 soll sie wieder stattfinden. Nachdem die „Sommernacht der Wirtschaft“ in den vergangenen zwei Sommern aufgrund der Pandemie abgesagt werden musste, gibt es nun einen neuen Termin: den 23. Juli 2022. Die „Sommernacht der Wirtschaft“ wird ehrenamtlich von den Wirtschaftsjunioren Konstanz-Hegau zusammen mit der IHK Hochrhein-Bodensee und der Blumeninsel Mainau organisiert. Für das gesellschaftliche Sommerereignis auf der Insel Mainau können bereits jetzt Gutscheine – sei es für einen Geburtstag, Weihnachten oder eine wertschätzende Geste an einen Mitarbeiter – zum Vorzugspreis von 145 Euro erworben werden. **doe**



Mehr Informationen unter
www.sommernacht-der-wirtschaft.de

Lehrgänge und Seminare der IHK

Wann? Was?

Wo?

Euro

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

Außenwirtschaft

05.10.21	Export-, Zoll- und Versandpapiere richtig erstellen	Schopfheim	290,00
ab 15.10./ ab 19.10.21	Fachkraft Außenwirtschaft (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim/Konstanz	790,00

Büromanagement/Führung

ab 06.10.21	Souverän in Führung gehen - Führungskraft (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.950,00
08.10.+22.10.21	Gesund führen	Schopfheim	390,00
12.10.21	Zeitgemäße Geschäftskorrespondenz mit Stil	Schopfheim	290,00
13.10.21	Vom guten Kollegen zum neuen Chef	Konstanz	290,00
13.10.21	Optimale Kommunikation mit Ihren Kund/innen	Schopfheim	290,00
ab 13.10.21	Management-Assistent/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	2.150,00

Einkauf/Logistik/ Marketing und Vertrieb

06.+07.10.21	Professionelle Einkaufsverhandlungen	Schopfheim	520,00
07.10.21	Einkauf 4.0 – Web-Seminar		290,00
ab 07.10.21	Lagerleiter/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.250,00
12.10.+26.10.21	Werbung mit kleinem Budget	Konstanz	520,00
ab 15.10.21	Eventmanager/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.800,00

Finanz- und Rechnungswesen/ Immobilienmanagement

ab 04.10.21	Controlling Kompakt (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.800,00
ab 08.10.21	Buchführung und Abschluss (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	850,00
12.10.21	Home Staging	Konstanz	290,00

Persönliche Kompetenzen

06.10.21	Konflikte im Arbeitsalltag erkennen, lösen und vermeiden	Schopfheim	290,00
13.10.21	Sicheres Auftreten im Job	Konstanz	290,00
13.10.21	Zeitmanagement und Arbeitstechnik	Konstanz	290,00

Technik/Wirtschaftsrecht

07.10.21	Gegenseitige Verträge in der Insolvenz des Vertragspartners	Schopfheim	290,00
ab 08.10.2021	Produktionsmanager/in (IHK) – Blended-Learning-Zertifikatslehrgang	Konstanz/Singen	2.650,00

Prüfungslehrgänge

ab 01.10.21	Geprüfte/r Technische/r Betriebswirt/in	Schopfheim	4.100,00
ab 06.10.21	Geprüfte/r IT-Projektleiter/in	Konstanz	5.400,00
ab 11.10.21	Geprüfte/r Fachwirt/in für Wellness und Beauty	Ihringen	4.950,00

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



Zimmer Group ist ein wichtiger

Greifbarer

Die Zimmer Group, die vergangenes Jahr ihr 40-jähriges Bestehen gefeiert hat, war lange Zeit im Wortsinn ein Hidden Champion, weil sie ihre Greifer und anderen technischen Produkte, die das Arbeiten in Fabriken erleichtern, unter anderem Namen fertigte. Mittlerweile ist auch der eigene bekannt und das Unternehmen einer der größten Arbeitgeber von Rheinau.

RHEINAU. Wenn sich die Schublade besonders sanft und leise schließt, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass Technik von Zimmer im Spiel ist. Denn das Unternehmen aus Rheinau fertigt unter anderem Dämpfungssysteme. Ursprünglich waren diese gar nicht für Möbel gedacht, sondern wurden ausschließlich in der Industrie verwendet. Das änderte sich, als ein großer Hersteller von Möbelbeschlägen Ende der 1990er-Jahre seine Führungsschienen für Küchenschubladen damit ausstatten wollte. Dafür musste Zimmer die Industriestoßdämpfer statt aus Metall aus Kunststoff, in wesentlich höheren Stückzahlen – und vor allem deutlich günstiger produzieren. Das Unternehmen meisterte diese Herausforderung und baute eine hochautomatisierte Fertigung auf. Mit seinen „Soft-Close“-Produkten beliefert Zimmer heute fast alle großen Beschlags- sowie Möbelhersteller und zählt hier zu den Weltmarktführern.

Die Episode steht beispielhaft für die Entwicklung der Zimmer-Gruppe in den zurückliegenden vier Jahrzehnten: Ein Kunde kommt mit einer technischen Frage, das Zimmer-Team findet eine Lösung und macht daraus meist auch ein erfolgreiches Produkt. „Die Freude an der Technik liegt bei uns in den Genen“, sagt Günther Zimmer. „Wir waren schon zu Beginn die Problemlöser in der Gegend.“ Der Vater, Gewerbeschullehrer und begabter Tüftler, ließ die sieben Kinder früh an den schulischen Werkbänken basteln. „Mit 14 hatte mein Vater mir schon die Metallverarbeitung in den Grunddisziplinen vermittelt“, berichtet Günther Zimmer. Nach Schule und Zivildienst begann er 1980 mit 22 Jahren in einem umgebauten Kuhstall, Aufträge für Industriekunden aus der Region zu übernehmen. Bruder Martin Zimmer stieg bald ein, Vater Herbert Zimmer unterstützte mit seinem technischen Talent. Schon bald machte die große Nachfrage eine Unternehmensgründung nötig. Dabei wollte Günther Zimmer eigentlich nur ausreichend Geld verdienen, um seinen ursprünglichen Traum verwirklichen zu können: eine Landkommune. Doch weil die Zimmers bald einen standardisierten Greifer und weitere mechanische Komponenten für die industrielle Automatisierung entwickelten, nahmen die Pläne eine andere Richtung.

Heute ist die aus drei Einzelfirmen bestehende Gruppe ein weltweit anerkannter Spezialist in der Linear-, Verfahrens-, Werkzeug- und Maschinen- sowie der eingangs beschriebenen Dämpfungstechnik. Zimmer gilt als wichtiger Akteur auf dem Weg Richtung Industrie 4.0. Lange war das Unternehmen im Wortsinn ein Hidden, also

Akteur in der Industrieautomatisierung

Erfolg

versteckter Champion, weil es unter anderen Namen fertigte. Der eigene wurde erst ab den Nullerjahren zur Marke, als man die Einzelunternehmen unter dem Dach der Zimmer Group vereinte. Die ist einer der beiden größten Arbeitgeber Rheinaus. Mehr als 1.000 der insgesamt 1.260 Zimmer-Beschäftigten arbeiten in der nördlichen Ortenau, die anderen verteilen sich auf den Standort Ettlingen sowie die 13 Vertriebsniederlassungen rund um den Globus. Die Referenzliste gleicht einem Who is who der Industrie. Nahezu alle großen Auto- und Maschinenbauer weltweit nutzen Technik aus Rheinau. Vor einigen Jahren hat Zimmer das Kundenspektrum bewusst diversifiziert in Richtung Logistik, Medizintechnik, Luftfahrt-, Lebensmittel und eben Möbelindustrie. Der Umsatz der Gruppe lag 2020 bei knapp 165 Millionen Euro und somit nur etwas unter dem Rekordwert von 2019 (168,5 Millionen).

„Wachstum allein war nicht unbedingt der Plan“, sagt indes Günther Zimmer. Im Fokus hätten vielmehr die Qualität, die Prozesse und die Zufriedenheit von Mitarbeitern, Kunden sowie der Familie

gestanden. Die Zimmer-Brüder gehen die Dinge intuitiv und menschlich an, legen nicht nur auf den Unternehmenserfolg Wert, sondern auch auf vermeintliche Nebensächlichkeiten. So versorgt beispielsweise ein ehemaliger Sternekoch

Zwei Generationen, zehn Köpfe: die Firmengründer Martin (ganz links) und Günther Zimmer (fünfter von rechts) mit den ältesten acht Kindern. Jonas Zimmer (fünfter von links) ist Geschäftsführer der Zimmer Kunststofftechnik.

die Gäste im betriebseigenen Restaurant mit frischem, regionalem Essen. Nachhaltigkeit und Umweltschutz sind bei Zimmer kein Trend, sondern von Anfang an gelebter Unternehmensalltag. Seit 2020 produziert die Gruppe CO₂-neutral.

Vielleicht gerade weil sie sich zunächst nicht als klassische Unternehmer sahen, machten Günther und Martin Zimmer vieles richtig und machen es immer noch. Die Pandemie beispielsweise hat das Unternehmen recht gut gemeistert, weil es ein Jahr zuvor verschiedene Was-wäre-wenn-Modelle durchgespielt hatte. „Wegen der Umbrüche in der Automobilindustrie hatten wir uns frühzeitig auf Resilienz getrimmt“, erklärt Günther Zimmer. „Deshalb waren wir auf Covid hinsichtlich Schwankungen im Umsatz und Auftragseingang besser vorbereitet.“ Den Nachfolgeprozess haben die zwei Gründer, heute 63 und 59 Jahre alt, schon vor Jahren unaufgeregt und mit professioneller Unterstützung begonnen. Günther und Martin Zimmer haben zusammen zehn Kinder. Fünf davon arbeiten mittlerweile im Familienunternehmen. Jonas Zimmer (32) hat vor zwei Jahren die Geschäftsführung der Zimmer GmbH Kunststofftechnik übernommen. „Ich ziehe mich nun peu à peu aus dem Tagesgeschäft zurück – bestenfalls ohne dass es jemand bemerkt“, sagt Günther Zimmer. Er möchte bald mehr Zeit für seine Familie und sein Herzensprojekt haben. Statt der Landkommune in der Ortenau betreibt Günther Zimmer heute ein Bioweingut samt Olivenölproduktion auf Mallorca. kat

» Die Freude an der Technik liegt

bei uns in den Genen«



KURZ NOTIERT

51 Prozent des Freiburger Unternehmens **Cellgenix** wurden für 100 Millionen Euro vom Life-Science-Konzern **Sartorius** mit Sitz in Göttingen über dessen Teilkonzern **Sartorius Stedim Biotech** übernommen. Das 1994 am Universitätsklinikum Freiburg gegründete Unternehmen Cellgenix ist ein nach eigenen Angaben weltweit führender Anbieter von hochwertigen Roh- und Hilfsstoffen für den expandierenden Markt der Zell- und Gentherapie und der regenerativen Medizin. Die Geschäftsführerin und Mitbegründerin Felicia Rosenthal wird das Unternehmen auch weiterhin leiten. Wie es in einer Pressemitteilung heißt, soll der Standort Freiburg erweitert und innerhalb des Konzerns als Kompetenzzentrum im Bereich der Entwicklung und Produktion qualitätskritischer Rohmaterialien für den Zell- und Gentherapiemarkt etabliert werden. Bis zum Jahr 2026 plant Sartorius laut Presseinformation die verbleibenden Anteile von Cellgenix zu übernehmen.

Macs Software aus Zimmern ob Rottweil und die Fernlernschule **ILS** mit Sitz in Hamburg sind eine Partnerschaft eingegangen. Ab diesem Herbst verwenden die Fernstudierenden der berufsbegleitenden Lehrgänge zu Controllern mit IHK-Prüfung die Controllingsoftware des Unternehmens. So sei es ihnen erstmals möglich, „das gelernte Fachwissen praxisnah in einer Software anzuwenden und die Effekte der Digitalisierung im Controlling hautnah kennenzulernen“, heißt es in einer Pressemitteilung. Auf die Idee für die Partnerschaft kam Geschäftsführer Michael Joos, selbst ein Absolvent der ILS. Macs Software wurde im Jahr 2000 gegründet, ist ein Anbieter für Controlling-, Planungs- sowie Business-Intelligence-Software und beschäftigt 25 Mitarbeiter in Zimmern. Dazu kommen zehn weitere in Kapstadt (Südafrika) und Las Vegas (USA).

Seit Mitte des Jahres firmiert die ehemalige KuM (Kunst und Medizin) UG als **Dr. med Paul-H. Ridder Ärzte GmbH** eigenständig neben dem **Medcenter Oberwiehre** in Freiburg. Die Ärzte GmbH mit den Bereichen Orthopädie und Trainingstherapie beschäftigt sechs Mitarbeiter. Im Fokus steht die medizinische Heilbehandlung „insbesondere durch den Einsatz des innovativen Powerspine Gerätekonzepts für gezieltes Rückentraining“, so Geschäftsführer Paul-H. Ridder. Außerdem werden Patientenstudien erhoben, um so die Effektivität der Behandlungsmethoden zu verbessern. Es existiert eine enge Zusammenarbeit mit dem Medcenter Oberwiehre.

Geschäftsführer Horst Lindner (rechts) mit dem Fahrer Ralf Kögler vor dem neuen Lkw.



Niklaus Baugeräte Neuen Lkw angeschafft

SINGEN. Die Niklaus Baugeräte GmbH in Singen hat einen neuen Lkw angeschafft. Rund 350.000 Euro wurden investiert, wie Geschäftsführer Horst Lindner berichtet. Er verfüge über einen großen Ladekran und könne Containerbüros versetzen. Niklaus Baugeräte vermietet insgesamt 220 Büro-, Lager-, Pausen- und Sanitärcontainer an Kunden aus Industrie, Hoch- und Tiefbau, der Landwirtschaft sowie an Architekten. Auch als Corona-Teststationen sind sie im Einsatz. Dazu kommen Vermietung und Verkauf von verschiedenen Baumaschinen und weiteren Baugeräten. Außerdem betreibt Niklaus Baugeräte in Singen eine Werkstatt. Das gleichnamige Mutterunternehmen hat seinen Sitz in Gomaringen bei Tübingen. Der Standort am Bodensee wurde 1996 in Bodman-Ludwigshafen mit zwei Mitarbeitern gegründet. Horst Lindner baute ihn auf und aus – und feiert dieses Jahr 25 Jahre Betriebszugehörigkeit. Aufgrund des starken Wachstums wurde das Unternehmen im Jahr 2000 nach Singen verlegt und in eine GmbH umfirmiert. „Durch permanentes Wachstum der Produktbereiche und mithilfe der bald zusätzlich eingestellten Außendienstmitarbeiter wurde der Umsatz mit Miete und Verkauf auf heute fünf Millionen Euro ausgebaut“, sagt Lindner. 22 Mitarbeiter sind heute beschäftigt. Der Standort am Bodensee war die erste Niederlassung der Schwaben. Inzwischen gibt es sieben weitere, darunter auch in Villingen-Schwenningen, Tuttlingen und Waldshut-Tiengen. **mae**

Hirsch-Brauerei kreiert neue Produkte Weniger Bier abgesetzt

WURMLINGEN. Vom Trend zu regionalen Bieren und von ihrer Verwurzelung in der Region hatte die Wurmlinger Hirsch-Brauerei Honer mit ihren 90 Mitarbeitern viele Jahre profitiert. Die Coronapandemie hat den Aufwärtstrend gebremst – so wie bei vielen anderen Brauereien auch. Der Bierabsatz ging im Jahr 2020 im Vergleich zu 2019 um fünf Prozent zurück. In einzelnen Monaten, wie zum Beispiel im April 2021, war der Umsatz rund 40 Prozent niedriger als im April 2019 und damit vor Corona. Gründe waren die geschlossene Gastronomie – damit macht die Hirsch-Brauerei etwa 35 Prozent des Umsatzes – sowie ausgefallene Veranstaltungen. Der Flaschenbierabsatz stieg zwar, konnte den Einbruch beim Fassbier aber nicht kompensieren, wie Geschäftsführer Hubert Hepfer berichtet. In der Krise hat die Brauerei auch Neues entwickelt: Im Juli brachte sie unter der Marke Kitz drei alkoholfreie Bio-Erfrischungsgetränke auf den Markt, unter anderem mit Johannisbeere, Apfel und Birne (siehe Bild). **mae**



In-Akustik wächst mit hochwertigen Lautsprecherkabeln

Perfektion im Wohnzimmer

BALLRECHTEN-DOTTINGEN. Dieter Amann erntet oft mitleidige Blicke, wenn er erzählt, was seine Firma macht: Lautsprecherkabel. Wer braucht die denn heute für seine Anlage im Wohnzimmer, wo doch Musikstreaming und Bluetooth zunehmend den Ton angeben? „Diejenigen, die mit Funk Schwierigkeiten haben“, antwortet Amann. Wer Musik nicht im Hintergrund, sondern aktiv hört, will keine Aussetzer. Da braucht es Kupferkabel, und auf die ist seine In-Akustik GmbH spezialisiert. Deren Geschäft mit hochwertigen Lautsprecher- und Stromkabeln legt jährlich im zweistelligen Bereich zu, es macht mittlerweile 60 Prozent des Umsatzes aus, der dieses Jahr insgesamt voraussichtlich bei acht Millionen Euro liegt. 70 Prozent seiner Kabel exportiert In-Akustik ins Ausland. Die In-Akustik-Kunden sind in erster Linie Privatleute – Hobbyisten, die gerne zu Hause Musik hören. Die Pandemie hat das Geschäft deshalb eher beflügelt: Die Menschen waren daheim und hatten Zeit.

„Die Idee ist, dass das, was der Künstler produziert, genauso im Wohnzimmer ankommt“, sagt Amann. Um das zu erreichen, versuchen die Entwickler von In-Akustik, akustische Verluste zu minimieren und die physikalischen sowie elektronischen Abläufe immer weiter zu perfektionieren. So werden die Kupferstränge beispielsweise nicht wie sonst üblich von Kunststoff ummantelt, sondern ausschließlich von Luft umhüllt. Diese laut Amann einzigartige „Air Technologie“ reduziert Signalverluste auf ein Minimum und sorgt so für eine unverfälschte Musikwiedergabe. Auch die Stromübertragung versucht man zu optimieren, etwa mit vergoldeten Steckern, die weicher, somit anschmiegsamer sind und bessere Kontakte ermöglichen. Oder mit passiven Stromverteilern, die zwischen Steckdose und Anlage geschaltet werden, eine Art Highend-Steckerleiste. Ab Herbst sollen sie am Firmensitz in Ballrechten-Dottingen herge-

stellt werden. Bislang entstehen dort vor allem die Highend-Kabel, deren Qualität viel Handarbeit erfordert. Sechs der insgesamt 38 Beschäftigten arbeiten in der eigenen Produktion, dazu kommen acht Männer und Frauen aus den Caritas-Werkstätten im benachbarten Heitersheim, die einige Vorarbeiten übernehmen. Die Herkunft „Made in Germany“ ist In-Akustik wichtig – „deshalb sind wir so stark in Asien“, sagt Amann. Außerdem legt man viel Wert auf Qualitätssicherung und -prüfung nach industriellen Standards. In ihrer eher hemdsärmeligen Branche, in der es immer noch viele Bastler gibt, sind die Südbadener damit eine Ausnahme.

Das Kabelsortiment von In-Akustik fängt da an, wo Standard aufhört.

Der sogenannte Einsteigerbereich ist bei Elektronik- und Mediamärkten zu finden, die Highend-Produkte gibt es nur bei spezialisierten Fachhändlern. Solche Kabel kosten drei- bis vierstellige Beträge. In Deutschland, Österreich und der Schweiz beliefert In-Akustik die Händler direkt, in anderen Ländern über Distributoren. Parallel arbeitet man an Onlinevertriebsmodellen, die dem eigenen Qualitätsanspruch gerecht werden. Zudem zählen Hersteller von Musikanlagen und Lautsprechern zu den Kunden, umgekehrt vertreibt In-Akustik die Produkte einiger hochwertiger Marken. Ein weiteres Standbein sind Tonträger: früher

vor allem CDs, heute sogenannte Highquality-CDs und immer mehr Vinylplatten. Viele Jahre hat das 1977 gegründete Unternehmen damit etwa die Hälfte seines Umsatzes erzielt, heute ist es ein Viertel. Mitte der 1990er-Jahre vermarktete In-Akustik alle ARD-Musiksendungen und hatte bekannte Künstler wie Joe Cocker im Sortiment. Schon vor dem Niedergang der CD verlegte man sich auch hier auf den Highend-Bereich. Jetzt lassen insbesondere Jazz- und Klassikmusiker ihre Alben von In-Akustik pressen. **kat**



Dieter Amann

Handarbeit für die sogenannte Air Technologie von In-Akustik. Die Kupferkabel werden von Luft statt Kunststoff umhüllt. Das reduziert Signalverluste und sorgt für unverfälschte Musikwiedergabe.



KURZ NOTIERT

Die **Hahn-Schickard-Gesellschaft** (Villingen-Schwenningen) und das Schweizer Unternehmen **Endress + Hauser** haben die **Endress + Hauser Biosense GmbH** in Freiburg gegründet. Deren Ziel ist es laut Pressemitteilung, schnelle molekulare Analysen vor Ort zu ermöglichen und dadurch bakterielle oder virale Kontaminationen in Wasser und Getränken, genetische Veränderungen in Lebensmitteln oder Verunreinigungen von Milch zu analysieren. Geschäftsführer des neuen Joint Ventures ist Nicholas Krohn, lange Managing Director bei Eurofins Genescan in Freiburg. Stefan Burger und Martin Schulz, vorher Mitarbeiter von Hahn-Schickard, ergänzen das Gründungsteam. Hahn-Schickard forscht seit vielen Jahren mit der Uni Freiburg an schnellen diagnostischen Verfahren. Ein PCR-Schnelltest für Sars-CoV-2 ist 2020 mit der gemeinsamen Ausgründung Spindiag auf den Markt gekommen.

Die **German Translation Network Group AG** (GTN) aus Freiburg hat die Kölner **Lingua-World GmbH** übernommen und in den Geschäftsbe- reich German Translation Network (Getranet) eingegliedert. Damit zählt das Unternehmen nun nach eigenen Angaben zu den zehn größten Sprachdienstleistern in Deutschland. Die Strategie: Unternehmen aus dem Bereich der Language Service Provider (LSP) zu übernehmen und die Synergieeffekte zu nutzen. 15 Übernahmen gab es in der 13-jährigen Firmengeschichte bereits. Die Lingua-World soll als eigenständige Teilmarke weiter etabliert und ausgebaut werden. Zum Angebot von Getranet zählen Übersetzungen, Dolmetschen, die Lokalisierung in alle Sprachkombinationen sowie Sprachtrainings für Unternehmenskunden. Getranet ist nun mit 13 Standorten in ganz Deutschland vertreten. Mit der Übernahme ist die Zahl der Mitarbeiter im Segment Sprachdienstleistungen um 20 auf 59 gestiegen, 125 freie Mitarbeiter wurden von Lingua-World übernommen.

Erfolg für die **Schwäbische Werkzeugmaschinen GmbH (SW)** in Schramberg-Waldmössingen: Sechs ihrer Auszubildenden und Dualen Studenten haben das Bundesfinale im Unternehmensplanspiel Playbizz gewonnen. Sie setzten sich am Ende gegen 180 Nachwuchsteams aus ganz Deutschland durch. Als Team „Technology People“ erwirtschafteten sie im Finale mit der Produktion und Vermarktung eines kompakten E-Bikes in den vier zu absolvierenden fiktiven Geschäftsjahren 21 Millionen Euro Gewinn. Gut zwei Millionen Euro mehr als die Zweitplatzierten.

Autohaus Gehlert

Unternehmensgeschichte aufgeschrieben



Franz-Xaver Grünwald

FREIBURG. Wie blickt man angemessen auf sechs Jahrzehnte Unternehmensgeschichte und noch mehr Berufsjahre zurück? Franz-Xaver Grünwald, seit 1977 geschäftsführender Gesellschafter des Autohauses Gehlert, hat sein Lebenswerk zwischen zwei Buchdeckeln festgehalten. Unter dem Titel „Gehlert 6.0 – Mobilität in einer neuen Zeit“ fängt er nicht nur seine eigene Laufbahn und die seines Unternehmens, sondern auch automobiler Zeitgeschichte ein. Ergänzt um Stimmen prominenter Wegbegleiter und eine Studie zur

Evolution der Mobilität ist daraus ein 200-seitiger Blick zurück und nach vorn geworden. (Das Buch gibt es gegen eine Spende an den Förderverein für krebskranke Kinder e.V. Freiburg bei Ingrid Thoma, [✉ i.thoma@gehlert.de](mailto:i.thoma@gehlert.de))

1961 gegründet, zählt Gehlert als Volkswagen Zentrum Freiburg nach eigenen Angaben zu den 100 größten Automobilhändlern Deutschlands und beschäftigt 155 Mitarbeiter. Die Geschäftsführung teilt sich Grünwald inzwischen mit Thomas Morschheuser und Matthias Wagner. Ein Gespräch mit dem Seniorchef:

Sie blicken auf 64 Berufs- und 83 Lebensjahre zurück. Sind Sie noch täglich im Büro?

Franz-Xaver Grünwald: Ja, warum nicht? Ich bin morgens um sieben im Betrieb und gehe abends um sieben wieder. Wenn man diesen Beruf so lange macht, ist das keine Anstrengung mehr, sondern eine Freude.

Wie hat das Autohaus Corona überstanden?

Wir sind noch dabei uns zu erholen. Privat- wie Geschäftskunden sind wegen Corona weniger gefahren. Das dämpft die Nachfrage. Nun können wegen fehlender Chips branchenweit viele Liefertermine nicht gehalten werden. Auch das bremst. Aber das Geschäft zieht langsam wieder an.

Was bedeutet das in Zahlen?

In normalen Jahren verkaufen wir bis zu 6.000 Neu- und Gebrauchtfahrzeuge, machen 28.000 Reparaturen, kommen auf einen Umsatz von 70 Millionen Euro. Da sind wir noch nicht wieder. Aber ich kann mit Stolz sagen, dass unser Unternehmen in den ganzen 60 Jahren immer mit schwarzen Zahlen abgeschlossen hat.

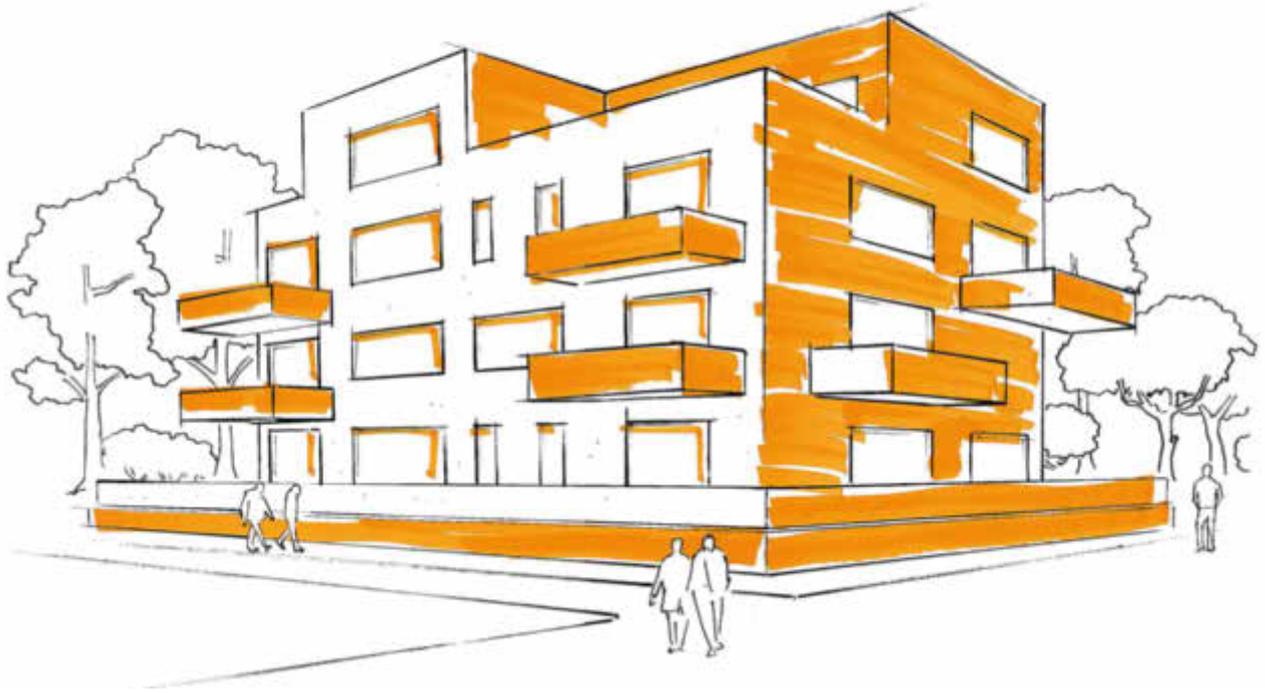
Wie hat sich das Automobilgeschäft in all den Jahrzehnten verändert?

In der Vergangenheit konnten Sie eine Vorausschau treffen. Das ist vorbei. Die Welt wandelt sich so schnell. Da können Sie nicht sagen, ob es morgen auch noch so gut läuft wie heute.

Ihr Buch enthält einen Ausblick auf die Mobilität der Zukunft. Worauf stellen Sie sich ein?

Ich denke, Altbewährtes bleibt: Kundenwünsche erkennen und erfüllen, ein guter Service – das wird weiter den Erfolg ausmachen. Beim Antrieb wird es mehr Vielfalt geben, von Elektro bis Wasserstoff. Ob in Zukunft auf moderne Verbrennungsmotoren verzichtet werden kann, ist für mich noch nicht geklärt. Die Welt wird sich nicht so schnell grundlegend ändern.

Interview: uh



Freyler startet neues Geschäftsfeld Wohnungsbau „Möglichkeiten zur Expansion“

KENZINGEN. Die auf Industrie- und Gewerbebau spezialisierte Freyler-Gruppe bietet nun auch Wohnungsbau an. „Mit der Idee haben wir uns schon lange beschäftigt“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter Peter F. Rieland. „Die Zahlen des Marktes sprechen für sich.“ Fast zwei Drittel der deutschen Bauinvestitionen finden im Wohnungsbau statt. Und in Ballungsräumen wie Freiburg wächst der Markt weiter, weil der Bedarf steigt. Darin sieht Rieland „Möglichkeiten zur Expansion“ auch für sein Unternehmen – „wir wollen unsere Erfahrungen in den Wohnungsbau einbringen.“ Dass Freyler ausgerechnet mitten in der Pandemie in dieses neue Segment startete, sei Zufall. Die Firmengruppe hat Anfang Mai eine weitere Gesellschaft gegründet – die Freyler Wohnungsbau GmbH – und, wichtiger noch, den passenden Kopf dafür gefunden. Steffen Rapp, der die Geschäftsführung der neuen GmbH übernommen hat, bringt viel Erfahrung aus dem Bau von Wohn- und Pflegeimmobilien mit. Der 46-jährige Bauingenieur hat zuletzt in leitender Position bei dem Karlsruher Wohnbauspezialisten Weisenburger gearbeitet.

In Kenzingen soll er nun das neue Geschäftsfeld auf- und ausbauen. Sein Team wächst innerhalb des ersten Geschäftsjahres voraussichtlich auf zehn Beschäftigte. Der Fokus liegt auf Geschoss- und Studentenwohnungen, Boardinghäusern und Pflegeimmobilien. Wie im Gewerbebau setzt Freyler auch im Wohnungsbau auf Beratung, Planung sowie Umsetzung der Immobilien und koordiniert die einzelnen Gewerke. Für zwei Projekte wurden schon Verträge unterzeichnet, der Bau dieser zusammen rund 50 Wohneinheiten startet Ende des Jahres. In der Pipeline sei etwa das Fünffache, berichtet Rapp. Mittelfristig plant er mit der Freyler Wohnungsbau GmbH einen Umsatz im unteren dreistelligen Millionenbereich.



Peter F. Rieland



Steffen Rapp

Binnen der nächsten zehn Jahre könnte die neue Sparte also mit dem Industrie- und Gewerbebau gleichziehen. Hier hat Freyler im Geschäftsjahr 2020/21 (bis 31. April) rund 160 Millionen Euro umgesetzt und somit das Niveau konstant gehalten. Das gleiche gilt für den Auftragseingang. „Das ist ein großer Erfolg“, betont Freyler-Chef Rieland. Das pandemiebedingte große Fragezeichen, ob der Mittelstand weiter investiert, habe sich zum Glück nicht bestätigt. Es gab keinen Tag Kurzarbeit bei den 340 Freyler-Mitarbeitern. Zwei Drittel der Beschäftigten aus der Verwaltung wechselten ins Homeoffice. In der Produktion garantierten die Größen der verarbeiteten Bauteile ausreichend Abstand. Freyler ist gut durch die Coronakrise gekommen, und Rieland rechnet damit, dass es so bleibt: „Aus unserer Sicht ist überhaupt kein Knick in der Baukonjunktur zu erkennen.“ Die Nachfrage sei ungebrochen hoch, die Materialverknappung zwar spürbar, aber bislang habe Freyler alle Aufträge im Zeitplan realisieren können, sagt Rieland.

Der 51-Jährige ist seit Jahresbeginn alleiniger Geschäftsführender Gesellschafter. Sein bisheriger Kompagnon Stephan Theiß, mit dem er 2011 das Bauunternehmen in Form eines Management-Buy-outs übernommen hatte, ist altersbedingt ausgeschieden. Rieland kam 2001 als Justiziar zu Freyler, übernahm 2005 die Geschäftsführung der Freyler Stahlbau GmbH und ein Jahr später die der gesamten Firmengruppe. Diese bestand bislang aus drei operativ tätigen Einzelfirmen: Freyler Industriebau, Freyler Stahlbau und Freyler Metallbau. Mit Freyler Wohnungsbau sind es nun vier. Neun Standorte in Deutschland sowie eine Tochtergesellschaft in der Schweiz zählen zur Gruppe. Vor drei Jahren hat das 1968 von Schlossermeister Siegfried Freyler gegründete Unternehmen sein 50. Jubiläum gefeiert.

kat



Bild: Mark Niedermann

Roche eröffnet neues Multifunktionsgebäude in Grenzach

Moderne Arbeitswelten

Blick ins dritte Obergeschoss des neuen Multifunktionsgebäudes von Roche.

GRENZACH-WYHLEN. Kleine Besprechungsräume mit White- und Pinboards, Klappstühlen und Falttischen inmitten der luftigen Arbeitsplätze vor großen Fensterfronten. So sieht es im dritten Obergeschoss des neuen Bürogebäudes von Roche in Grenzach-Wyhlen aus. Auch auf den anderen der insgesamt fünf Etagen stehen Mitarbeitern und Gästen des Pharmaunternehmens moderne Arbeitswelten sowie große Konferenzräume zur Verfügung. 100 Büroarbeitsplätze, 300 flexible Arbeitsflächen sowie ein Forum mit Platz für bis zu 550 Gäste sind auf 10.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche entstanden. Nach einer rund zweijährigen Bauzeit

wurde das 23 Meter hohe und circa 60 Millionen Euro teure Projekt Mitte September eingeweiht.

„Der Grundstein für die nächsten 125 Jahre Roche in Grenzach-Wyhlen ist gelegt“, heißt es in der Pressemitteilung zur Eröffnung. Der Standort, zugleich Sitz der deutschen Tochter des Schweizer Pharmakonzerns, feiert dieses Jahr sein 125-jähriges Bestehen. Das neue Bürogebäude ist das Zentrum des Areals und erinnert zugleich an die Ursprünge des Unternehmens: Für den Namen „Fritz“ stand Fritz Hoffmann Pate, der das Unternehmen im Jahr 1896 gegründet hatte. Die Idee dafür kam aus der Belegschaft. **mae**

Koehler-Gruppe: „Mit blauem Auge durch die Covidkrise“

Spezialpapierhersteller übernimmt Marienthaler

OBBERKIRCH. Die Koehler-Gruppe mit Sitz in Oberkirch hat die Anteile der Marienthaler Werbe-Offsetdruck GmbH & Co. KG nun vollständig übernommen. Bereits seit 2019 ist Koehler mehrheitlich an dem Unternehmen aus Schleiden in der Eifel beteiligt, das auf den Vertrieb und die Produktion von Bierdeckeln spezialisiert ist. Die Inhaberkategorie Uhlmann zieht sich als Gesellschafter des Unternehmens zurück, Andreas Uhlmann, bisheriger Geschäftsführer, wird in beratender Funktion erhalten bleiben.

Der Marienthaler-Standort wurde schwer von der Hochwasserkatastrophe getroffen, die Produktionsanlagen am Standort in Schleiden-Gemünd in der Eifel sind nach Unternehmensangaben schwer beschädigt. „Unabhängig von der Übernahme müssen wir feststellen, dass eine Wiederaufnahme der Produktionstätigkeit am Standort aufgrund der Hochwasserschäden, absehbar auf die nächsten Monate nicht darzustellen ist“, so Kai M. Furler, Vorstandsvorsitzender der Koehler-Gruppe. Die Kundenaufträge von Marienthaler übernimmt deshalb übergangsweise das ebenfalls zur Koehler-Gruppe gehörende Unternehmen Katz in Weisenbach im Nordschwarzwald.

Die Umsatzerlöse der Koehler-Gruppe sind im vergangenen Geschäftsjahr aufgrund der weltweiten Auswirkungen der Coronapandemie um 11,7 Prozent auf 769 Millionen Euro gesunken. Das operative Ergebnis lag mit 66 Millionen Euro deutlich unter dem Vorjahresniveau. Die Absatzmenge bei Koehler Paper gab um 1,5 Prozent nach. Das Eigenkapital dagegen stieg um 29 Millionen Euro auf 590 Millionen Euro, die Eigenkapitalquote beläuft sich bei einer gesunkenen Bilanzsumme damit auf 57,2 Prozent. Koehler investierte 2020 insgesamt 91 Millionen Euro, vor allem in die neue Papier- und Streichmaschine PM8, in Außenanlagen und Gebäude sowie in das Biomasse-Heizkraftwerk Dollbergen. Auf das laufende Geschäftsjahr blickt Koehler nach eigenen Angaben positiv: „Aufgrund unseres vorausschauenden Handelns sind wir bisher mit einem blauen Auge durch die Covidkrise gekommen“, so Vorstandschef Furler.

Die seit über 210 Jahren bestehende Koehler-Gruppe hat in Deutschland fünf Standorte mit insgesamt 2.500 Mitarbeitern. Drei weitere Standorte befinden sich in den USA. **ak**

Mobile Function wächst Arbeitsprozesse digitalisieren

VILLINGEN-SCHWENNINGEN. In technischen Kundendiensten herrscht oft Zettelwirtschaft: Von Hand ausgefüllte Berichte oder Aufträge müssen getippt oder gescannt werden, sind oft unvollständig oder fehlerhaft, die Bearbeitung dauert, die Rechnungsstellung auch. Ähnliches gilt für die Einsatzplanung. „Der ganze Serviceprozess ist durch zahlreiche Medienbrüche gestört und dadurch ineffizient. Die Mitarbeiter sind unter Zeitdruck und gestresst, was zur Unzufriedenheit führt“, konstatiert Andreas Degen. Gemeinsam mit Benjamin Hauser will er das ändern. Die beiden haben 2011 die Mobile Function GmbH gegründet und mit ihrem Team eine digitale Plattform entwickelt, die sich den jeweiligen Aufgaben anpassen lässt. Der Servicetechniker dokumentiert damit den ganzen Einsatz über ein Tablet, das direkt mit dem Innendienst verknüpft ist. So folgt automatisch die Rechnung. Zudem sind die Touren vorab nach kürzesten Wegen berechnet. Das spart Zeit und steigert die Effizienz. „Wir schaffen ein nahezu papierloses Büro“, betont Hauser.

80 bis 90 Prozent der Mobile-Function-Kunden kommen aus dem Anlagen- und Maschinenbau mit technischem Service. Es sind große Konzerne wie der Aufzugsspezialist Kone gleichermaßen wie kleine und mittelständische Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mehrere Tausend Mitarbeiter der Kunden nutzen mittlerweile Lösungen von Mobile Function. Parallel ist das Unternehmen selbst gewachsen: Der



Umsatz legt jährlich im zweistelligen Bereich zu und lag 2020 bei 1,4 Millionen Euro (2019: 1,1 Millionen Euro). Die Pandemie hat die positive Entwicklung nicht gestoppt, im Gegenteil: „Gerade im Krisenjahr 2020 haben wir erlebt, wie die Digitalisierung der Arbeitsprozesse die entscheidende Brücke zwischen Mensch und Technik schlägt“, sagt Degen. Die Auftragslage sei weiter gut, berichtet Hauser. Deshalb ist das Team mittlerweile auf 20 Köpfe gewachsen. Zwei davon wurden als duale Studenten im eigenen Haus ausgebildet, zwei weitere befinden sich in der Ausbildung. **kat**

Helpen ihren Kunden, Papier und damit Geld zu sparen: die Mobile-Function-Chefs Benjamin Hauser (links) und Andreas Degen.

Duravit setzt auf Badezimmer aus einer Hand und auf Dusch-WCs Badhersteller ist wieder auf Rekordkurs

HORNBERG. „Duravit geht gestärkt aus der Corona-Krise hervor.“ Dies meldete der Hersteller von Designbädern aus Hornberg im Juli. Im ersten Halbjahr 2020 war der Umsatz von Duravit coronabedingt deutlich zurückgegangen. Das zweite Halbjahr lief aber wieder besser, sodass das Unternehmen vergangenes Jahr insgesamt 479,4 Millionen Euro umsetzte. Damit konnte es fast an den Rekordwert aus dem Jahr 2019 anknüpfen, als ein Umsatz von 486,8 Millionen Euro erzielt worden war. Dieses Jahr stehen die Zeichen wieder auf Wachstum: Das erste Halbjahr lief sogar besser als der Vergleichszeitraum 2019: Duravit meldet für die ersten sechs Monate 2021 ein Umsatzplus von 18 Prozent gegenüber 2019 beziehungsweise von 34 Prozent zu 2020. Vor allem im „unverändert boomenden Markt China“ sei Duravit nun überproportional gewachsen, im Heimatmarkt Deutschland, wo der meiste Umsatz mit dem Großhandel erzielt wird, um 19 Prozent. Laut CEO Stephan Tahy hat Duravit die Coronakrise



dazu genutzt, die strategische Ausrichtung von Einzelteilen für Bad und Toilette hin zum „Badezimmer aus einer Hand“ weiter voranzutreiben. Doch nicht nur Serien sind bei Duravit gefragt, auch das Dusch-WC habe sich nun wieder als Volltreffer entpuppt. **mae**

Die neue Badserie „D-Neo“ von Duravit.

25 Jahre HighQ: Software für klimafreundliche Mobilität und Controlling

Schnell und nachhaltig ans Ziel



Die Mobilitätsplattform „MobilitySuite“ von HighQ koordiniert unterschiedliche Verkehrsmittel so, dass Nutzer möglichst schnell und nachhaltig ans Ziel kommen.

Sparkasse Haspa, nutzen dieses Produkt. Das zweite Geschäftsfeld ist das bedeutend größere. Mit Softwarelösungen rund um das Thema Mobilität generiert HighQ etwa 80 Prozent des Umsatzes. „Wir stellen Dienste für Verkehrsunternehmen und -verbände, Mobilitätsanbieter sowie Gewerbegebiete bereit“, erklärt Horn. Eines der ersten Produkte war beispielsweise ein für die Südbadenbus GmbH entwickeltes Programm, das Fahr- und Dienstpläne dahingehend plante, die Fahrtrouten zu optimieren. Für die SBG-Muttergesellschaft, die Deutsche Bahn (DB), betreut die Freiburger Softwareschmiede seit vielen Jahren den „Sylt-

Shuttle“, mittlerweile per App. Und auch an jedem Ticketprozess einer DB-Fahrkarte ist Technik von HighQ beteiligt. Eines der wichtigsten Produkte im Bereich Mobilität ist mittlerweile die Plattform „MobilitySuite“, die zum Beispiel für Städte und meist als Backoffice-Lösung und App unterschiedliche Verkehrsmittel koordiniert, sodass die Nutzer schnell und möglichst nachhaltig ans Ziel kommen. Für dieses klimafreundliche Mobilitätskonzept hat HighQ jüngst den Freiburger Innovationspreis erhalten.

Weil der Anspruch gemeinnützig ist – Städte sollen nicht vom Verkehr verstopft, sondern lebenswert sein – sind die Kunden von HighQ in der Regel öffentliche Institutionen wie Kommunen oder Verkehrsbetriebe. Die bisher größte Installation der Mobilitysuite haben die Freiburger Entwickler für die Stadt Osnabrück realisiert. Einige private Betriebe optimieren damit beispielsweise die Pendelwege ihrer Belegschaft. Der Kundenkreis von HighQ könnte noch größer sein, wenn das Unternehmen mehr Mitarbeiter fände. Aktuell fehlen mindestens zehn Fachkräfte, sagt Kai Horn.

kat

FREIBURG. HighQ Computerlösungen feiert dieses Jahr 25. Jubiläum. Noch während ihres Studiums haben die beiden Physiker Thomas Hornig und Christian Disch Programme für den öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) entwickelt und 1996 das gemeinsame Unternehmen in Freiburg gegründet. Seither hat es sich sehr erfolgreich entwickelt und beschäftigt heute mehr als 60 Mitarbeiter an fünf Standorten. Was genau macht HighQ? „Grundsätzlich digitalisieren wir Prozesse“, sagt Kai Horn, der für Vertrieb und Marketing zuständig ist. Deshalb sei das Coronajahr auch das beste Geschäftsjahr in der 25-jährigen Firmengeschichte gewesen. Der Umsatz legte 2020 um etwa 20 Prozent zu.

HighQ ist in zwei Geschäftsfeldern tätig und bietet, wie der Namenszusatz verrät, IT-Lösungen für Mobilität und Controlling an. Im Auftrag der Sparkasse Freiburg, einem Kunden der ersten Stunde, entwickelte man zum Beispiel eine Software für Bauträgergeschäfte. „abakusBT“ gilt mittlerweile als Marktführer in Deutschland. Mehr als 70 kleine, mittlere und große Finanzinstitute, darunter etwa die Hamburger

Teile der Ganter Group verkauft

Krise teilweise kompensiert

WALDKIRCH. Der Münchner Private Equity Investor Mutares hat die Ganter Construction & Interiors GmbH erworben. Sie ist die größte der drei Gesellschaften der Ganter Group und hat die Geschäftsfelder Retail (Ladenbau), Commercial (Innenausbau von Geschäftsgebäuden, Hotels, Museen oder auch Kreuzfahrtschiffen) und Residential (Bauvorhaben für Privatkunden). Mit dem Verkauf will der Firmengründer und bisherige Eigentümer Michael Ganter laut Pressemitteilung „für eine gesicherte Zukunft des Unternehmens“ sorgen. In dem Unternehmen sind rund 200 Mitarbeiter beschäftigt, etwa 130 von ihnen arbeiten in der Zentrale in Waldkirch. Zur Ganter Construction & Interiors GmbH zählen die Ganter Interior GmbH sowie die Tochtergesellschaften in der Schweiz, in Frankreich und in Italien. Im vergangenen Geschäftsjahr (Juli 2020 bis Juni 2021) wurden 110 Millionen Euro umgesetzt. Das sind etwa

zehn Millionen Euro weniger als im Vorjahreszeitraum. „Durch die Coronapandemie war die Investitionsbereitschaft von Kunden in den Bereichen Retail sowie Hotel & Gastronomie leider merklich zurückgegangen“, heißt es vom Unternehmen. Ganter sei jedoch erfolgreich in der Umsetzung neuer Bürokonzepte für große Tech- und IT-Unternehmen und habe somit die Zeit der Krise teilweise kompensieren können.

Nach dem Verkauf der Ganter Construction & Interiors GmbH gehören der Familie Ganter noch die Immobiliengesellschaft Ganter Real Estate GmbH sowie die Ganter Property Development GmbH, die beide ihren Sitz in Waldkirch haben. Letztere plant und baut derzeit ein Großprojekt für betreutes Wohnen in Breitnau. Mitarbeiterzahlen und Umsätze dieser beiden Firmen werden nicht kommuniziert.

mae

Business-Catering Freiburg: Neustart im Jubiläumsjahr

Keksmanufaktur als zweites Standbein

FREIBURG. Während weite Teile der Wirtschaft und Gesellschaft im Sommer wieder mehr oder weniger zur Normalität zurückkehren konnten, blieb fast die gesamte Veranstaltungsbranche im Lockdown. In der Neuen Messe Freiburg beispielsweise hat das Impfzentrum erst Mitte September den Raum wieder für größere Events freigegeben. Vom anderthalbjährigen Dornröschenschlaf der Messe war auch deren Caterer, die Business-Catering Freiburg GmbH (BCFR), betroffen. Seit März 2020 waren die Teller leer geblieben, hatte das Unternehmen geruht. Allerdings alles andere als untätig. „Man kann verzweifeln oder Impulse setzen“, sagt Michaela Quappe-Gemert, die BCFR gemeinsam mit ihrem Mann Hermann Vetter führt. Die beiden haben sich für letzteres entschieden.

Mit den staatlichen Coronahilfen im Rücken (Vetter: „Vor allem die November- und Dezemberhilfe haben uns wirklich gerettet und uns eine Perspektive gegeben“) nutzten sie die Zeit, um sich neu aufzustellen. Zum einen wollen sie sich mit dem Neustart auf die beiden Häuser konzentrieren, bei denen sie offizieller Caterer sind, und zunächst keine anderen Veranstaltungsorte mehr bedienen. Das sind seit 2008 die Messe Freiburg, wo seither Firmensitz, Küchen- und Lagerräume von BCFR angesiedelt sind, und seit diesem Jahr auch das Konzerthaus Freiburg. Zum anderen bauen sie ein zweites Standbein auf. Michaela Quappe-Gemert, die ursprünglich Bürokauffrau gelernt und sich schon vor einigen Jahren zur Pâtissière und Konditormeisterin weitergebildet hatte, machte in der Lockdownzeit eine weitere Schulung: An der Akademie des Deutschen Bäckerhandwerks in Weinheim ließ sie sich zur Schokoladensommelière ausbilden. Parallel baute sie eine Keksmanufaktur auf. Hier will sie nun Leckereien für Tagungen und Weihnachtspakete selbst backen. Dafür hat sie eigene Rezepte und Formen entwickelt und, wo möglich, passende Maschinen angeschafft. Ihr Gebäck will sie vor allem online verkaufen. Das süße Geschäft soll das Catering ergänzen, vor allem in dessen schwächeren Sommermonaten. Es firmiert unter der Marke „Pâtisserie M“, die Michaela Quappe-Gemert nach ihrer Meisterprüfung gestartet hatte. Sie kreierte Desserts, und einige Jahre kompensierten aufwendige Hochzeitstorten im englischen Stil die Sommerflaute.

Seit September bekocht BCFR wieder die ersten Veranstaltungsgäste. Noch bleiben allerdings viele Fragezeichen, und der Caterer, der früher mehr als ein Jahr im Voraus plante, ist zur Spontanität gezwungen. Parallel zum Neustart haben Michaela Quappe-Gemert und Hermann

Vetter das 25. Jubiläum ihrer Firma gefeiert. Vetter, gelernter Metzger und Betriebswirt, startete sie 1996 – zunächst mit zwei Teilhabern – als Metzgerei und Partyservice. 2000, nach der Eröffnung der Neuen Messe in Freiburg, übernahm er die Messegastronomie. Mit der Messe-Erweiterung 2008 bezog das Unternehmen die Räume dort, firmierte in Business Catering Freiburg um und konzentrierte sich auf Geschäftskunden, Veranstaltungen mit 300 bis 3000 Gästen. Seither ist Vetter alleiniger auch Inhaber. Das Konzept: regionale Produkte, reduzierte Karte und Mut zur Knappheit. „Es darf auch mal etwas ausgehen“, sagt Vetter. Denn die Alternative sei, viel wegwerfen zu müssen. Die Kunden schätzen das – auf der Referenzliste stehen alle namhaften Unternehmen und Institutionen im Raum Freiburg. Vor der Pandemie zählte das Unternehmen 30 Festangestellte und rund 100 Minijobber. Gut die Hälfte davon ist ihnen während der langen Lockdownzeit abhandengekommen. Deshalb ist Tochter Larissa Gemert, gelernte Verkaufsfachfrau und im Familienunternehmen fürs Personal- und Projektmanagement zuständig, gerade eifrig auf der Suche nach neuen Mitarbeitern. **kat**



Leckereien für Tagungen und Weihnachtspakete backt das Unternehmen in seiner neuen Keksmanufaktur.

Solarcomplex mit guter Bilanz

Solaranlagen im Trend

SINGEN. Das regionale Bürgerunternehmen Solarcomplex AG, dessen Hauptgeschäftsfelder Sonne, Wind und Wärme sind, blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2020 zurück, welches, wie Vorstand Bene Müller mitteilte, das beste in der 20-jährigen Unternehmensgeschichte war. Die Bilanzsumme des Energieversorgers, der sich auf erneuerbare Energien spezialisiert hat, ist von 67,8 Millionen Euro im Vorjahr auf 70,8 Millionen Euro angewachsen. Der Umsatz stieg auf 18,5 Millionen Euro (Vorjahr 14,5 Millionen Euro), und der Gewinn nach Steuern, Zinsen und Abschreibung hat sich auf 623.000 Euro mehr als verdoppelt (Vorjahr 310.000 Euro). Vor allem die deutlich

gestiegene Nachfrage nach Solaranlagen, die Solarcomplex als Generalunternehmer insbesondere für Gewerbebetriebe errichtete, hat laut Müller zu dem guten Gesamtergebnis beigetragen. Für das laufende Geschäftsjahr geht Solarcomplex nach eigenen Angaben von einem stabilen Umsatz und einem Ergebnis etwa auf Vorjahresniveau aus. Das Unternehmen beschäftigt circa 50 Mitarbeiter.

Im September meldete Solarcomplex, dass das Bauvorhaben für drei Windkraftanlagen am Standort „Brand“ in Tengen wegen Artenschutzauflagen vorerst ruht. Das Unternehmen ist für die Hegauwind-Gruppe Projektierer für den geplanten Windenergiestandort. **ak**

Interview mit Dieter Tscheulin über Gründungen nach Krieg und Krisen

» Es herrschte Aufbruchstimmung «

Ob Sick aus Waldkirch, Streck Transport aus Lörrach/Freiburg, Hilzinger aus Willstätt oder Welter Zahnrad aus Lahr: Viele Unternehmen feiern dieses Jahr ihr 75. Jubiläum. Warum das so ist, was die Unternehmer damals auszeichnete und ob auch nach der Coronakrise mit einer Gründungswelle zu rechnen ist, darüber spricht der Marketingprofessor Dieter Tscheulin im Interview.

Dieses Jahr feiern viele Unternehmen aus der Region ihr 75. Jubiläum. Sie wurden also 1946 gegründet. Gibt es eine Häufung von Unternehmensgründungen 1946 oder generell nach dem Zweiten Weltkrieg – und wenn ja, warum?

Ja, es gibt eine Häufung von Unternehmensgründungen in den ganzen Nachkriegsjahren. Natürlich 1946, aber auch 1948 und 1949. Das lag unter anderem an den Zeitumständen. Die Menschen hatten in fünfeinhalb Jahren Krieg schlimme Erfahrungen gemacht und sich an allgemein hohe Lebensrisiken sowie die fehlende Sicherheit gewöhnt. Deutschland war zu großen Teilen zerstört, das politische System gab es nicht mehr, und man wusste nicht, wie es weitergeht.

Das heißt, die Menschen haben eine Unternehmensgründung als nicht so riskant empfunden?

Das gilt zumindest in Relation zu heute, schließlich gab es keine sicheren Alternativen in hinreichender Anzahl, weil Deutschland wirtschaftlich, politisch und gesellschaftlich am Boden lag. Es war das sogenannte Risk-Return-Paradoxon zu beobachten. Das bedeutet, dass Menschen in schwierigen oder Verlustsituationen eine höhere Risikofreude besitzen. Umgekehrt tendiert man in Gewinnsituationen zu einer größeren Risikoscheu.

Aber konnten die Menschen überhaupt so einfach ein Unternehmen gründen?

Sie brauchten eine Genehmigung der Besatzer und einen guten Leumund, also keine Nazivergangenheit. Bestimmte Branchen waren natürlich tabu, weil die Besatzer diese als politisch bedenklich angesehen haben. Zum Beispiel Nachrichtentechnik. Und man durfte auch keine Flugzeuge bauen. Im Prinzip stand einer Unternehmensgründung aber nichts entgegen. Die Besatzungsmächte haben genauso die Notwendigkeit gesehen, dass die Wirtschaft wieder aufgebaut wird, wie die Bürger. Es wurden ganz unterschiedliche Firmen gegründet. Und auch Handwerker, die keine Anstellung fanden, haben sich selbstständig gemacht. Es herrschte eine Aufbruchstimmung. Dass die alte Zentralverwaltungswirtschaft von Nazideutschland zusammengebrochen war, hat dazu beigetragen.

Was zeichnet die Unternehmen aus, die kurz nach dem Zweiten Weltkrieg in der Region gegründet wurden?

Die Unternehmer waren mutig, verfügten über eine große Risikobereitschaft, sie hatten die Fähigkeit, Ideen kreativ zu generieren und auch aus anderen Bereichen zu transferieren – und damit all das, was Unternehmer noch heute haben müssen.



ZUR PERSON

Dieter K. Tscheulin (62) ist seit 1993 Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg. Seine Forschungsschwerpunkte sind branchenspezifisches Marketing, Management im Gesundheitswesen, Marktforschung, Tourismusmarketing und Preismanagement.

1948 folgte die Währungsunion, 1949 wurde die Bundesrepublik gegründet. Sind also in zwei beziehungsweise drei Jahren wieder besonders viele 75. Jubiläen zu erwarten?

Sowohl 1948 als auch 1949 gab es einen größeren Boom. Vor allem nach der Gründung der Bundesrepublik und der Verabschiedung des Grundgesetzes 1949 kam ein großer Schwung an neuen Unternehmen dazu. In dem Jahr wurden zum Beispiel Adidas, Tchibo, der Otto-Versand und Liebherr-Maschinen gegründet. Das Jahr markierte nochmal mehr einen neuen Start. Wenn man 1946 und 1949 vergleicht, zeigt sich: Die Gründer aus dem Jahr 1946 brauchten noch mehr Mut und Risikobereitschaft, die 1949er fanden schon mehr Verlässlichkeit vor.

Nicht nur Kriege, auch andere Krisen führen zu Aufbruchstimmungen, wenn sie überstanden sind. Rechnen Sie nach der Coronapandemie mit einer Gründungswelle?

Man muss natürlich beachten, dass Corona manche Branchen stärker und manche schwächer trifft. Manches kann nachgeholt werden. Zum Beispiel kann ein Sofa, das man während der Krise lieber nicht angeschafft hat, später gekauft werden. Ein Gastronomiebesuch kann aber nicht nachgeholt werden. In solchen Branchen ist daher mit einer größeren Insolvenzwelle zu rechnen und dann zeitversetzt auch mit einer größeren Gründungswelle. Wenn jetzt Restaurants schließen, werden, wenn wieder Verlässlichkeit eintritt, andere an ihre Stelle treten. Aber auch hier bedarf es wieder unternehmerischen Mutes und Risikobereitschaft.

Was sollten Gründer in diesen Zeiten beachten?

Gründer müssen die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen kennen und sowohl das Marktpotenzial als auch die Nachfrage richtig einschätzen. Das ist eine alte Marketingweisheit. Jetzt und damit noch während der Coronapandemie ist es zum Beispiel eher riskant, einen neuen Gastronomiebetrieb aufzumachen. Es ist ja nicht klar, ob oder wie viele weitere Wellen oder Lockdowns kommen. Gründer müssen versuchen, die Zeichen der Zeit richtig vorherzusehen. Das ist das Entscheidende. Das gilt heute genauso wie in den Nachkriegsjahren.

Interview: mae

ZAHLEN

Verlässliche Zahlen darüber, wie viele Unternehmen in den Nachkriegsjahren im Regierungsbezirk Freiburg gegründet wurden, gibt es nicht. Die IHK Südlicher Oberrhein hat 73 Unternehmen registriert, die im Jahr 1946 gegründet wurden, 52 aus dem Jahr 1947, 75 aus dem Jahr 1948 und 79 mit dem Gründungsjahr 1949. Die Zahlen aus dem IHK-Bezirk Schwarzwald-Baar-Heuberg: 22 der Mitglieder wurden 1946 gegründet, 1947 waren es 14, ein Jahr danach 31 und 1949 dann 23. Die Zahlen der IHK Hochrhein-Bodensee sind aus technischen Gründen nicht aussagekräftig. Über mehrere im Nachkriegsjahr 1946 gegründete Unternehmen berichten wir auf den folgenden Seiten und auf Seite 80. mae



Bild: Adobe Stock



Bilder: Maerz

75 Jahre Welter Zahnrad Für Bergbau und Eisenbahnen

LAHR. In der Produktionshalle der Welter Zahnrad GmbH in Lahr herrscht reger Betrieb: In mehreren CNC-Maschinen werden verschiedene Zahnräder gefräst, ein paar Schritte weiter liegen auf Paletten fertige Kegelräder für Straßenbahnen bereit zur Qualitätskontrolle. Einige Meter daneben prüft ein Mitarbeiter einen Kegelradsatz, der später im Bergbau eingesetzt wird. All dies erklärt Geschäftsführer Ingo Kluge beim Rundgang durch die Produktion. In einem Nebenraum zeigt er fertige Stirnräder, die später in Tunnelbohrmaschinen der Herrenknecht AG zum Einsatz kommen.

Das gerade einmal rund sechs Kilometer entfernte Unternehmen ist zugleich der größte Einzelkunde der Welter Zahnrad GmbH. Die größte Branche der Lahrer ist allerdings Bahntechnik mit einem Umsatzanteil von rund 35 Prozent, gefolgt vom Berg- und Anlagenbau mit jeweils 20 sowie dem Werkzeugmaschinenbau mit etwa zehn Prozent. Der Rest entfällt auf „unzählige Einzelanwendungen“, wie Ingo Kluge betont. „Unsere Produkte sind überall gefragt, wo Zahnräder in kleinen und mittleren Losgrößen zwischen eins und hundert mit einem Durchmesser bis zu drei Metern gebraucht werden.“ Gefertigt wird stets nach Kundenzeichnung. In der sehr speziellen Branche der spiralverzahnten Kegelräder befindet sich Welter Zahnrad unter den „fünf größten Anbietern in der Welt“, erklärt Kluge. Vor allem in Deutschland, aber auch im restlichen Europa sowie China und Indien. Von den 150 Beschäftigten arbeiten knapp 100 (darunter neun Azubis) am Hauptsitz in Lahr, viele davon langjährige Facharbeiter, die die Maschinen gut kennen, wie Kluge betont. Die übrigen sind in den Tochterunternehmen in Vallf (Frankreich), Ofterdingen (Landkreis Tübingen) und dem Joint Venture im chinesischen Nanjing beschäftigt. Vergangenes Jahr verzeichnete das Unternehmen angesichts der Coronapandemie „einen ganz leichten

Einbruch“, berichtet Kluge. Ansonsten sei es kontinuierlich gewachsen. Für 2021 berichtet er von einem „sehr guten Auftragseingang.“

Dieses Jahr ist für Welter Zahnrad ein Besonderes: Das Unternehmen feierte im Sommer sein 75. Jubiläum. 1946 wurde es von Richard Welter gegründet. In der Anfangszeit lag der Fokus – typisch für die Jahre nach dem Zweiten Weltkrieg – auf Instandsetzungsarbeiten sowie bald auch auf Überholungen von Kegelradfräsmaschinen der Firma Klingelberg. Eigene Werkzeugmaschinen entwickelten die Lahrer ab 1958. Und etwa ab 1960 wurde die mechanische Fertigung zur Herstellung von Antriebselementen, allen voran Spiralkegelradsätzen, aufgebaut. Der erste Großkunde war die Firma Liebherr, auch noch „heute ein nennenswerter Kunde“, wie es in einer Firmenchronik heißt.

Welter wuchs kontinuierlich. So wurden bis Mitte der 1980er-Jahre 50 Bohrungs- und Schleifmaschinen für Automobil- und Nutzfahrzeughersteller produziert. Rund 90 Mitarbeiter waren damals beschäftigt. Der Platz am Gründungsstandort in der Langemarckstraße war bereits Ende der 1970er-Jahre zu knapp geworden, Erweiterungsmöglichkeiten fehlten. So kam es zur Gründung der elsässischen Tochter im Jahr 1982. Ab 1990 siedelte die Mutter nach und nach an den heutigen Firmensitz in der Karl-Kammer-Straße in Lahr um. Das Produktportfolio wandelte sich im Laufe der Jahre. Seit 2010 werden ausschließlich Zahnräder hergestellt – der Maschinenbau wurde in die Welter Maschinen GmbH ausgelagert und 2015 an die Firma Serwema verkauft. Der heute 73 Jahre alte Peter Welter, der 1975 in das Unternehmen eingestiegen war und es von 1958 bis 2010 geleitet hat, ist noch Gesellschafter. Außerdem steht er Geschäftsführer Ingo Kluge nach wie vor mit seinem Fachwissen zur Seite, wie dieser betont.

Geschäftsführer Ingo Kluge (links) mit Stirnrädern, die in Tunnelbohrmaschinen von Herrenknecht zum Einsatz kommen. Mitarbeiter Anton Bittel (rechts) prüft einen Kegelradsatz. Er wird später im Bergbau eingesetzt.



Weitere Bilder unter www.wirtschaft-im-suedwesten.de, Rubrik Unternehmen



Besonderes Jahr für den Schrankenspezialisten Magnetic Autocontrol

Drei auf einen Streich

SCHOPFHEIM. Drei Jubiläen in einem Jahr: Der Spezialist für Fahrzeug- und Personenschranken Magnetic Autocontrol aus Schopfheim feiert 2021 das 75. Jubiläum des damaligen Mutterunternehmens, das 50. Jubiläum der ersten Fahrzeugschranke und das 25. Jubiläum der ersten Personensperre. Das Maschinenbauunternehmen zählt nach eigenen Angaben zu den weltweit führenden Anbietern in beiden Bereichen. Der Grundstein dafür wurde im Jahr 1946 gelegt: Damals begann die Magnetic Elektromotoren AG in Liestal bei Basel damit, Elektro- und Servomotoren zu entwickeln und zu fertigen. Sie kamen vor allem in Wasch- und Nähmaschinen zum Einsatz. Um Zugang zum europäischen Markt zu bekommen, gründeten die Schweizer Inhaber 1959 eine Niederlassung in Maulburg bei Schopfheim, die Magnetic Elektromotoren GmbH.

In den 1960er-Jahren entstand die Idee, die Kompetenz aus der Motorenfertigung dazu zu verwenden, eigene Produkte zu entwickeln und zu bauen. 1971 präsentierte das Unternehmen seine erste eigene, also selbst entwickelte und produzierte, Fahrzeugschranke, die MTS und trat somit aus der Rolle des Zulieferers heraus, wie das Unternehmen hervorhebt. Damit legten die Maulburger den Grundstein für ein stetiges Wachstum: Die häufig rot-weiß-gestreiften Schranken regeln heute weltweit die Zufahrt zu Parkhäusern, Flughäfen, Unternehmen oder auch Mautstationen. 1983 wurde die erste Niederlassung in Australien gegründet, weitere internationale Standorte in den USA und Asien folgten. Über 20.000 Schranken produziert das Unternehmen inzwischen im Jahr – neben Schopfheim in fünf weiteren Niederlassungen weltweit.

Vor 25 Jahren kamen zu den Fahrzeugschranken sogenannte Personensperren hinzu. Sie regeln zum Beispiel in Flughäfen und U-Bahnhöfen den Zutritt. „Der



Bereich ist stetig gewachsen und sorgt für relevante zusätzliche Erträge“, heißt es.

Im Jahr 1998 wurde das Unternehmen aufgeteilt – in die Sparten Elektromotoren und Schranken. Die Magnetic Elektromotoren GmbH bestand bis 2008 in Maulburg. Dann ging sie zusammen mit der Schweizer Mutter in der Firma SKF aus Schweinfurt auf. Die Magnetic Autocontrol GmbH wurde 1998 nach Schopfheim verlegt, wo sie auch heute noch ihren Sitz hat. 2003 verkauften die Schweizer Eigentümer Magnetic Autocontrol an den irischen CRH-Konzern. Dieser wiederum verkaufte das Unternehmen 2012 an die italienische Unternehmensgruppe FAAC mit weltweit über 4.000 Mitarbeitern und 45 Tochtergesellschaften. Magnetic Autocontrol wurde bis vor Kurzem als eigenständige Division der FAAC geführt – mit weltweit 600 Mitarbeiter in 10 Niederlassungen, davon 120 in Schopfheim. 2020 wurden 80 Millionen Euro umgesetzt. **mae**

Eine Personensperre von Magnetic Autocontrol im Einsatz bei der Giovanni Group im italienischen Lavis.



75 Jahre Streck Transport

Auf Straßen, Schienen, im Wasser und in der Luft

LÖRRACH/FREIBURG. Nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges mussten Carepakete vom Flughafen Basel zur notleidenden deutschen Bevölkerung über die Grenze gebracht werden. Der Lörracher Karl Streck gehörte zu jenen, die dabei mithalfen. Erst mit einem Ochsen- und Pferdegespann, dann per Lkw mit Holzvergaser, den er einem Bauern abgekauft hatte. Am 1. August 1946 gründete er die Spedition Streck Transport. „Damit hatte die binationale Entwicklung des Ein-Mann-Betriebes zum mittelständischen Unternehmen mit Gewicht in Deutschland und der Schweiz begonnen“, heißt es in der Pressemitteilung des Unternehmens zum Jubiläum.

Dieses hat in der 75-jährigen Geschichte eine rasante Entwicklung hingelegt: Heute arbeiten an zehn Standorten in Deutschland und acht in der Schweiz rund 1.200 Mitarbeiter, darunter 110 Auszubildende. In der Region unterhält Streck zwei Standorte: Der Gründungsstandort Lörrach ist nach wie vor Sitz der deutschen Gesellschaft. Er verfügt heute über 15.000 Quadratmeter Hallenfläche, 1.000 Quadratmeter Kommissionierfläche und 6.800 Palettenstellplätze. Rund 80 Mitarbeiter sind hier beschäftigt. Größter Standort des Unternehmens ist die Freiburger Niederlassung, die es seit 1962 gibt. Sie ist inzwischen angewachsen auf rund 600 Mitarbeiter, 62.000 Quadratmeter Hallenfläche, 3.500 Quadratmeter Kommissionierfläche und 60.000 Palettenstellplätze.

Die Beschäftigten der Streck-Gruppe transportierten vergangenes Jahr insgesamt 1,62 Millionen Sendungen mit einem Gesamtgewicht von über 1,1 Millionen Tonnen – mit dem Lkw auf der Straße oder Schiene, per Luft- oder Seefracht, zum Teil als Gefahrguttransport. Zum Leistungsspektrum von Streck Transport zählen laut Pressemitteilung zudem „klassische Logis-



Ausschnitt des Standorts Freiburg von Streck Transport.

tikdienstleistungen wie Warehousing oder das Supply-Chain-Management“. 2020 erwirtschaftete die Unternehmensgruppe einen Umsatz von 260 Millionen Euro. Streck Transport hat sich auf die Fahnen geschrieben, bis 2030 klimaneutral zu sein. Um dieses Ziel zu erreichen, sollen in den nächsten Jahren beispielsweise Solarzellen auf den Hallendächern des Standorts Freiburg installiert, die Gebäude energetisch saniert und die Geschäftswagenflotte sukzessive auf Hybridantrieb umgestellt werden. Umweltfreundlich ist Streck Transport bereits in Freiburg unterwegs. Dort beliefert seit fünf Jahren ein Hybrid-Lkw des Unternehmens die Innenstadt. Außerdem hebt Streck Transport die Teilnahme am Pilotprojekt „H2 Mobilität Schweiz“ hervor. Dabei erhalte man die Möglichkeit, Hyundai-Wasserstoff-Lkw im Testbetrieb zu fahren und damit Erfahrungen für eine zukünftige Nutzung zu sammeln.

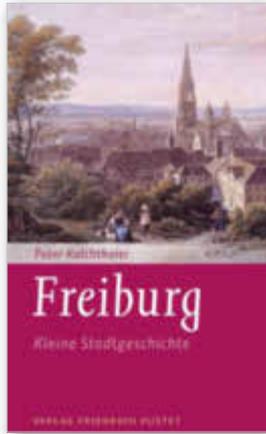
sum



CHRONOLOGIE

- 1946:** Firmengründung
- 1958:** Start von Blumenimporten und Distribution
- 1962:** Gründung der Filiale Freiburg
- 1963:** Gründung der ersten Schweizer Niederlassung in Basel
- 1967:** Start Blumenimporte und Distribution am Flughafen Frankfurt
- 1977:** Weitere Niederlassungen in der Schweiz
- 1996:** Herbert Boll wird Nachfolger von Karl Streck
- 1998:** Firmengründer Karl Streck stirbt am 30. Juli 1998
- 1999:** Eröffnung der Luftfrachtfilialen in Stuttgart, Nürnberg und Zürich sowie Erweiterung des Hochregallagers
- 2001:** Streck ist Gründungspartner von System Alliance Deutschland, 2005 auch von System Alliance Europa
- 2003:** Eröffnung der Luftfrachtfilialen Düsseldorf, Hamburg und München
- 2017:** Bernd Schäfer folgt Herbert Boll als Vorsitzender der Geschäftsführung nach
- 2021:** Streck Transporte feiert 75-jähriges Bestehen

Quelle: Streck Transporte, kein Anspruch auf Vollständigkeit



Übersichtliche und kompakte Zeitreise

Von der Zähringer Stadt über die Entwicklung zur Großstadt unter Oberbürgermeister Otto Winterer bis zur Grünen-Hochburg in der Gegenwart – in seiner kleinen Stadtgeschichte nimmt der versierteste Kenner der Freiburger Historie, Peter Kalchthaler, die Leser mit auf eine Zeitreise. Sie ist dieses Jahr, passend zum nachgeholtten Stadtjubiläum, neu aufgelegt worden. Eigene Kapitel sind beispielweise der Wirtschaft des 14. Jahrhunderts, dem industriellen Fortschritt des 19. Jahrhunderts sowie den Zeiten unter Habsburger oder französischer Herrschaft gewidmet. Die jüngsten 20 Jahre werden kurz gestreift. Historisch Interessierten bietet der lesenswerte Band viel Informatives übersichtlich gegliedert in kompakter Form. **mae**

Peter Kalchthaler | Freiburg. Kleine Stadtgeschichte
Verlag Friedrich Pustet | 168 Seiten | 14,95 Euro

Strategien gegen Stress im Job

Kann ich in meiner Freizeit abschalten? Fällt es mir leicht, auch mal Nein zu sagen? Fragen wie diese gilt es zu Beginn des neuen Haufe-Ratgebers „Stark trotz Stress“ zu beantworten. Anschließend geben die Autorinnen Tipps, wie gestresste Führungskräfte mit Selbstempathie Kraft schöpfen können. In den folgenden drei Teilen geht es darum, wie man mit Pausen Energie tanken, sich kleine Auszeiten zum Entspannen schaffen und gegen Perfektionismus ankämpfen kann. Die insgesamt vier Teile sind von unterschiedlichen Autoren geschrieben und sprechen zum Teil andere Stresstypen an. Eines aber eint sie: Sie enthalten alle wertvolle Strategien dazu, was man tun kann, wenn einem der Job über den Kopf wächst. **mae**

Vera Heim u. a. | Stark trotz Stress. Gelassenheit finden und Kraft tanken im Job
Haufe | 330 Seiten | 19,95 Euro



Farbgestaltung im Büro

Wie man Büroeinrichtung und Farbgestaltung aufeinander abstimmen kann, darum geht es im „FARBKOCHBUCH Edition #2“, das der Büromöbelspezialist Sedus aus Dogern bei Waldshut herausgegeben hat. Die beiden Farbdesignerinnen Livia Baum und Jutta Werner, Inhaberinnen der Farb- und Trendagentur „zukunftStil“, haben es mit ihrem Wissen gefüllt. Sie behandeln die vier Arbeitswelten Flexible Office, Homeoffice, Human Office und Cozy Office. Mit verschiedenen Stoffen, Strukturen und farbigen Oberflächen haben sie 48 Farbrezepte kreiert, die sich je nach Umfeld kombinieren lassen. Eine Inspiration für Innen(Architekten), Bürofachberater und -planer – allerdings nicht für Köche, auch wenn der Titel dies suggeriert. **sum**

Sedus Stoll AG (Hg.) | DAS FARBKOCHBUCH für Farben im Büro – Edition #2
200 Seiten | 59,90 Euro zzgl. Versand (<https://knowledge-sharing.sedus.com>)

IHK-Ratgeber zur Selbständigkeit

Für den erfolgreichen Aufbau eines eigenen Unternehmens benötigen Gründer umfassende Informationen und fachkundige Unterstützung. Die baden-württembergischen IHKs bieten hierfür breitgefächerte Service- und Beratungsleistungen. Hierzu gehört die nun aktualisierte Publikation „Herausforderung Selbständigkeit“. Sie gibt Orientierung zu allen Themen rund um die Selbständigkeit. Hierzu gehören etwa die fachliche und kaufmännische Qualifikation, die Markt- und Standortplanung, Förderprogramme und Finanzierung, der Kapitalbedarf, die Umsatz- und Ertragsplanung, gewerberechtliche Fragen, die Wahl der Rechtsform sowie Steuern und Versicherungen. **bwihk**

BWIK (Hg.) | Herausforderung Selbständigkeit
85 Seiten | Download www.wirtschaft-im-suedwesten.de/rubrik/downloads/





Bilder: Maerz

Haben auch in der Pandemie viel zu tun: Marco Neumann (links) und David Kleindienst von der Hild Radwelt in Freiburg.

Der Einzelhandel im Südwesten

Zwei Seiten der Medaille

Wie zwei Seiten einer Medaille klingen die Berichte über das Jahr 2020 von Thomas Merkel, dem Geschäftsführer der Hild Radwelt GmbH & Co. KG in Freiburg, und Ingo Fuchs, dem Geschäftsführer der Modehaus Fuchs GmbH in Endingen. „Wir gehören ganz klar zu den Gewinnern der Pandemie“, so Merkel auf der Pressekonferenz des Handelsverbands Südbaden, die Mitte September in seinem Unternehmen stattfand. Wie die Branche insgesamt verzeichnete auch sein Fahrradgeschäft (1.800 Quadratmeter Verkaufsfläche, 70 Mitarbeiter) im Jahr 2020 ein Umsatzplus von 30 Prozent. Angesichts der Pandemie wollten viele Beschäftigte nicht mit öffentlichen Verkehrsmitteln zur Arbeit fahren und stiegen daher aufs Rad um, berichtet Merkel. Dieses Jahr fällt das Wachstum sowohl der Branche als auch seines Unternehmens angesichts des hohen Vorjahresniveaus geringer aus. Zudem machen den Fahrradhändlern Lieferengpässe der Hersteller zu schaffen, denen wiederum Teile von ihren Zulieferern wie zum Beispiel Vorderradgabeln fehlen. Vor

Die regionalen Händler, allen voran in den Innenstädten, leiden nach wie vor unter der Coronapandemie und hoffen auf eine steigende Impfquote. Dies war der Tenor der Herbstpressekonferenz des Handelsverbands Südbaden. Die Lage in den Branchen ist indes unterschiedlich.

2022 oder 2023 rechnet Merkel nicht mit einer Normalisierung des Geschäfts. Die im ersten Obergeschoss seines Firmengebäudes angesiedelte Nähwelt (400 Quadratmeter, 25 Mitarbeiter) verbuchte zu Beginn der Pandemie, als viele Menschen Masken nähten, ebenfalls „deutliche Zuwächse“.

Ganz anders war die Lage beim Modehaus Fuchs in Endingen. Das alteingesessene Geschäft bietet Kleidung und Accessoires für Damen, Herren und Kinder sowie junge Mode auf einer Verkaufsfläche von 950 Quadratmetern und beschäftigt 26 Mitarbeiter. In den zehn Jahren vor der Pandemie habe sein Modehaus zu den Gewinnern gezählt, berichtet Ingo Fuchs, der das Unternehmen in fünfter Generation führt. Als dessen Stärken, damals wie heute, nennt er das große Sortiment, die Beratungstiefe sowie das zahlreiche und hochqualifizierte Personal. All das sei während der Lockdowns nicht möglich und nach dem ersten nicht mehr gefragt gewesen. Im Sommer 2020 hätten sich viele Kunden nicht zurück in die wiedereröffneten Läden

getraut. Inzwischen sei das zum Glück anders. Fuchs berichtet von Umsatzeinbrüchen bis zu 50 oder 60 Prozent in den schlimmsten Monaten. Man habe gekämpft und Dank der Reserven der Familie, einem zusammen mit dem Gewerbeverein ins Leben gerufenen Lieferservice, Kurzarbeitergeld und weiterer staatlicher Hilfen die Pandemie „relativ gut überstanden“. Er betont: „Die Modehäuser und alles, was unsere schönen Innenstädte ausmacht, gäbe es ohne die Überbrückungshilfen nicht mehr. Ich bin froh, dass uns das in Deutschland passiert ist.“ Fuchs hat in der Pandemie vermehrt in digitale Werbung investiert, wegen der hohen Retourenquote in seiner Branche kommt ein Onlineshop für ihn aber nicht infrage.

Auch Philipp Frese, Geschäftsführer der Frese GmbH – Textiles Einrichten und der PSSST Bettenhaus Freiburg GmbH & Co. KG, verzichtet auf einen Webshop. In seinen Geschäften dauere zum Beispiel eine Beratung für das richtige Kissen bei Nackenschmerzen bis zu 30 Minuten, so etwas sei online nicht möglich. Aber auch Frese hat in der Coronazeit mehr Geld in digitale Werbung gesteckt und berichtet: „Nach dem ersten Schock haben wir den Betrieb so weit als möglich aufrechterhalten, um die Sichtbarkeit zu gewährleisten und in der Pandemie nicht vergessen zu werden.“ Seine beiden Unternehmen sind an einem Standort untergebracht, haben rund 700 Quadratmeter Verkaufsfläche und 20 Mitarbeiter.

In seiner Funktion als Präsident des Handelsverbands Südbaden berichtet Frese zudem von einer „sehr verhaltenen Stimmung“ im gesamten südbadischen Einzelhandel. „Wenn die Geschäfte das halbe Jahr geschlossen waren, kann es kein gutes Jahr werden, sondern nur um Schadensbegrenzung gehen“, sagt er. Die ohnehin schwierige Lage werde dadurch erschwert, dass die pandemische Situation Spuren auf dem Arbeitsmarkt hinterlassen habe. Für den Einzelhandel sei es schwierig, Personal zu bekommen. Die meisten Einzelhändler mussten ab 16. Dezember 2020 komplett schließen. Ab 8. März dieses Jahres gab es Lockerungen, im Juni schließlich durften sie mit Hygieneauflagen wieder komplett öffnen. So berichten denn auch 72 Prozent der Betriebe in Baden-Württemberg von gesunkenen Umsätzen im ersten Halbjahr 2021 im Vergleich zum bereits teilweise pandemiegeprägten Vorjahreszeitraum und nur 15 Prozent von gestiegenen. Zu letzteren zählt der Lebensmitteleinzelhandel, der öffnen durfte. 59 Prozent dieser Händler melden gestiegene Umsätze. Sie schätzten im Juni/Juli ihre Geschäftslage auch am besten ein – gut die Hälfte der befragten Lebensmitteleinzelhändler befand sie für gut –, insgesamt taten es ihnen nur 17 Prozent der Händler im Land gleich. Die zunehmende Deltavariante habe dem Handel wieder einen Dämpfer versetzt, berichtet Utz Geiselhart, der stellvertretende Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Südbaden. Noch Anfang Mai sei die Stimmung besser gewesen.



Thomas Merkel
Hild Radwelt GmbH & Co. KG,
Freiburg



Ingo Fuchs
Modehaus Fuchs GmbH,
Endingen



Philipp Frese
Frese GmbH – Textiles Einrichten
und PSSST Bettenhaus Freiburg
GmbH & Co. KG

Bundesweit boomt weiter der Onlinehandel, wenn auch weniger stark als im Vorjahr, als er Rekordwerte erreichte. Insgesamt steht der Handel in Baden-Württemberg in diesem Jahr schlechter als in ganz Deutschland da. Als Gründe dafür nennt Geiselhart die Lage an der französischen und schweizerischen Grenze sowie die hohe Zahl der von der Pandemie besonders betroffenen Innenstadt- und Fachhändler. So berichteten – wie schon im Vorjahr – über alle Branchen hinweg Händler mit normalerweise vielen Kunden aus Frankreich oder der Schweiz von großen Einbrüchen. Zwar waren die Grenzen nicht mehr wie im Frühjahr 2020 geschlossen, die Einreise blieb beziehungsweise ist zum Teil jedoch erschwert, was der Verband daher kritisiert. Zudem wiederholt Geiselhart die Forderungen der Mitgliedsunternehmen nach einem digitalen System für die Mehrwertsteuerrückerstattung für die Schweizer Kunden an der Grenze.

Und nun? Laut Hauptgeschäftsführer Peter Spindler geht es jetzt darum, einen weiteren Lockdown zu verhindern. „Wir wissen, Impfen ist das Einzige, was uns hilft, aus der Pandemie herauszukommen“, sagt er mit Verweis auf die entsprechende Kampagne des Handelsverbands. Er betont, dass es auch viele Betriebe gebe, die bei den staatlichen Hilfen durchs Raster gefallen seien. Von Betriebsschließungen in nennenswerter Zahl wegen Corona weiß er indes nicht. Frese verweist auf die auch schon vor Corona schwierige Situation vieler Händler. Er geht davon aus, dass viele ihre Betriebe nun altersbedingt früher als geplant schließen. „Das wird man in den nächsten zwei Jahren sehen“, sagte er. mae

DIE BRANCHEN

So entwickelten sich die Umsätze folgender Einzelhandelsbranchen im ersten Halbjahr 2021 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum:

- Spielwaren: **+16 Prozent**
- Elektrokleingeräte: **+13,5 Prozent**
- Informationstechnologie: **+9,1 Prozent**
- Elektrogroßgeräte: **+8,5 Prozent**
- Zweiradbranche: **+5 bis 10 Prozent**
- Telekommunikation: **+6,6 Prozent**
- Unterhaltungselektronik: **+0,9 Prozent**

- Tabakwaren: **+/-0 Prozent**

- Uhren/Schmuck: **-0,7 Prozent**
- Möbel: **-12 Prozent**
- Vorhänge, Teppiche: **-13,5 Prozent**
- Textil (Meterware, Betten usw.): **-19,8 Prozent**
- Schuhfachhandel: **-21,5 Prozent**
- Bekleidung: **-28 Prozent**

Quellen: Statistisches Bundesamt
Handelsverband Südbaden



Bild: Adobe Stock

Schutz vor Schäden durch Katastrophen Starkregen ist der subtilere Feind

Was im Juli in Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen geschehen ist, kann jede Region treffen: schwere Schäden durch extreme Wetterereignisse. Was Unternehmen für die Vorsorge wissen müssen.

Diese Erfahrung mussten zuletzt viele Betroffene machen: Hochwasser ist in den Standardversicherungen für Gebäude und Hausrat nicht abgesichert. Dafür bedarf es einer sogenannten Elementarschadenversicherung. Aber auch dann ist Wasser nicht gleich Wasser. Wichtig bei der Gefährdungsbeurteilung ist die Unterscheidung zwischen Hochwasser und Starkregen.

Hochwasser entsteht durch Flüsse und Gewässer, die über die Ufer treten. Deshalb hängt die Gefährdung eines Unternehmensstandorts primär von der Nähe zu Oberflächengewässern und von deren Schutzeinrichtungen ab. Dazu wurden für ganz Baden-Württemberg Hochwassergefahrenkarten erarbeitet, die unter www.hochwasser-bw.de veröffentlicht sind. Für jeden Ort und jede Straße lässt sich dort die Wahrscheinlichkeit für Hochwasser ablesen. Bei der Beurteilung zu beachten ist: Auch Firmenstandorte, die rein statistisch vor einem

„hundertjährigen Hochwasser“ gefeit sind, können dennoch jederzeit betroffen sein. Erst recht gilt dies für Starkregenereignisse, deren Häufigkeit infolge des Klimawandels zunimmt. Ob ein Unternehmen davon bedroht ist, hängt unter anderem von der Topografie ab: Tal- oder Hanglage, Abflussrichtung des Regenwassers bei Überlastung der Kanalisation und ähnlichem.

- Hilfreiche Informationen und Empfehlungen hierzu finden sich zum Beispiel auf www.starkregengefahr.de. Dort sind für erste Gemeinden Starkregengefahrenkarten zu finden. Viele weitere Kommunen arbeiten aktuell daran. Auch hier kann die Betroffenheit einzelner Gebäude abgeschätzt werden.
- Auch die Landesanstalt für Umwelt gibt unter www.lubw.de Hinweise zur Vorsorge gegen Starkregen.
- Merkblätter zu Hochwasser und Starkregen können unter www.hochwasser-bw.de in der Rubrik „Unser Service/Publikationen“ heruntergeladen werden. Kommunen sind verpflichtet, Alarm- und Einsatzpläne gegen Katastrophen zu erstellen und aktuell zu halten. Für Unternehmen gilt dies formal nicht, aber im eigenen Interesse sollten sie die Risiken für ihren Standort ermitteln und Gegenmaßnahmen treffen. **Ba**

i Wilfried Baumann ☎ 0761 3858-265
✉ wilfried.baumann@freiburg.ihk.de

Broschüre Anbieter von Mehrweggeschirr

Um Abfall zu vermeiden und Ressourcen einzusparen, bietet es sich an, Einweg- durch Mehrwegbecher zu ersetzen. Die Stadt Freiburg war einer der Vorreiter mit ihrem Freiburg-Cup und wird deshalb in einer aktuellen Broschüre des Umweltbundesamts erwähnt, die auch weitere Anbieter von Mehrwegsystemen (Becher und Essensbehälter) auflistet und marktneutrale Hintergrundinformationen gibt. Aktuell ist die Nutzung derartiger Mehrwegbecher noch freiwillig. Ab 2023 wird sie für größere Gastronomiebetriebe bei Außer-Haus-Verkauf zur Pflicht. **Ba**

i Die 20-seitige Broschüre ist unter www.uba.de (☞ Mehrweg für Speisen und Getränke) zu finden. Darin sind die Homepages der Mehrweggeschirranbieter nicht genannt. Deshalb hier in alphabetischer Reihenfolge:
www.fair-cup.de
www.freiburgcup.de
www.gorelevo.de
www.oekocup.de
www.recycle.de
www.recup.de
www.vytaal.org
www.tiffinloop.de

Neues EU-Energielabel Jetzt auch die Glühbirnen

Im März waren bereits Kühlschränke, Fernseher & Co. dran, seit dem 1. September folgen Glühbirnen und andere Leuchtmittel: In Geschäften und Onlineshops sind sie mit dem neuen EU-Energielabel zu versehen. Aus den früheren Bewertungen mit A+ oder A+++ wird nun die Skala A bis G. Die Label enthalten außerdem neue Elemente, etwa einen QR-Code, der auf eine EU-weite Datenbank verweist mit weiteren Informationen über das entsprechende Produkt. Der Übergang von den alten auf die neuen Label erfolgt fließend, dafür hat der Einzelhandel 18 Monate Zeit. Onlineverkäufer dürfen dagegen seit Mitte September schon nur noch die neuen Etiketten abbilden. Am 1. September hat auch die stufenweise Abschaffung von Energiespar- und Halogenlampen begonnen. **uh**

AHK Greater China

Verhaltenskodex zu Lieferketten

Die AHK Greater China hat für Unternehmen, die in und mit China Geschäfte machen, einen kostenlosen Leitfaden herausgegeben, der Firmen helfen soll, daraus einen „Verhaltenskodex für nachhaltige Lieferketten in China“ zu erstellen. Die Handlungsempfehlungen zielen schon auf das Sorgfaltspflichtengesetz ab, das der Bundestag im Sommer auf den Weg gebracht hat. Es greift ab 2023 zunächst für Unternehmen ab 3.000 Mitarbeiter, ab 2024 für solche ab 1.000. Der AHK-Verhaltenskodex soll insbesondere KMU, die bislang über kein entsprechendes Compliance- und Risiko-Management-System verfügen, als Vorlage dienen. **uh**



Verhaltenskodex in Englisch und Chinesisch:
www.china.ahk.de/news
 (News vom 17.6.2021)



Italien

AHK unterstützt deutsche Firmen

Italien, die drittgrößte Volkswirtschaft Europas, ist wirtschaftlich eng mit Deutschland vernetzt. Vor allem in der Automobilindustrie, im Maschinenbau sowie im Chemie- und Pharmasektor setzen die deutschen Unternehmer auf das Know-how und die Qualität der italienischen Produzenten. Dabei dominieren mit einem Anteil von über 75 Prozent kleine und mittelständische Unternehmen – darunter zahlreiche Hidden Champions – den Markt. Die Deutsch-Italienische Auslandshandelskammer (AHK Italien) unterstützt als erfahrener und gut vernetzter Partner deutsche Unternehmen unter anderem bei Mergers-and Acquisitions(M&A)-Transaktionen zur Positionierung auf dem italienischen Markt. **red**



Infos und Erstberatung:
 Mirjam Zahner ✉ zahner@ahk.it
 🌐 www.ahk-italien.it

Herbststaffel der digitalen Roadshow

Alles rund um 5G-Campusnetze



Bild: Adobe Stock

5G ermöglicht Ultrahochgeschwindigkeitskommunikation auf dem Betriebsgelände.

Ein Industriestandort lebt nicht zuletzt von leistungsstarkem Mobilfunk. Vor diesem Hintergrund können für mittelständische Unternehmen lokale 5G-Campusnetze hilfreich sein. Wie solche Netze funktionieren, was sie leisten und wie man sie initiiert, stellt die Veranstaltungsreihe „Roadshow 5G@Mittelstand“ online vor.

Neben dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag sind unter anderem das Fraunhofer IPT, der deutsche Landkreistag, der Verband kommunaler Unternehmen sowie der Zentralverband der Elektrotechnik und Elektroindustrie Veranstaltungspartner.

Aktuell läuft die Herbstedition der „Roadshow 5G@Mittelstand“ mit vier verbleibenden Terminen im Oktober:

5. Oktober: Giga for Health. Leben retten mit 5G beim Uniklinikum Düsseldorf

13. Oktober: 5G Industry Campus Aachen

19. Oktober: 5G für Kommunen

27. Oktober: 5G Campus-Testfeld Open RAN.

Die jeweils einstündigen Formate sind für IHK-Mitglieder und Kommunen kostenfrei und finden über MS Teams statt. **red**



Infos und Anmeldung:
www.dihk.de/5g-mittelstand



ERFINDERBERATUNG

Die **IHK Südllicher Oberrhein** bietet telefonische Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. In Freiburg finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: **7. Oktober und 4. November**. In Lahr finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: **18. November**.
 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: **12. Oktober und 9. November**.
 Anmeldung: Geschäftsbereich Innovation, Technologie der IHK ☎ 07721 922-181 (Rebecca Auber) oder Fax 07721 922-9181 ✉ auber@vs.ihk.de

Whistleblower-Richtlinie

Neue Compliance-Anforderungen



Bild: Adobe Stock

Die Finanzskandale „Lux Leaks“ und „Panama Papers“ haben eines gemeinsam: Sie sind durch Whistleblower, also Hinweisgeber, an die Öffentlichkeit gelangt. Die persönlichen Folgen für Whistleblower sind dabei oft gravierend. Die Europäische Union hat das zum Anlass genommen, Ende 2019 eine Richtlinie zum Schutz von Hinweisgebern zu erlassen (EU-Richtlinie 2019/1937). So sollen Personen, die Missstände in Unternehmen melden, vor Repressalien bewahrt werden. Zentraler Bestandteil der Richtlinie ist, dass Unternehmen verpflichtet werden, interne Hinweisgebersysteme zu errichten. Diese Pflicht gilt grundsätzlich für alle Unternehmen ab 50 Arbeitnehmern, wobei die EU-Vorschrift eine zeitliche Staffelung vorsieht: Ab Mitte Dezember 2021 soll sie für Firmen ab 250 Mitarbeitern gelten, ab dem 17. Dezember 2023 dann auch für Unternehmen ab 50 Beschäftigten.

Die betroffenen Unternehmen müssen die Meldung von Rechtsverstößen ermöglichen und dabei bestimmte verfahrensrechtliche Vorgaben und Fristen einhalten. Dabei sollen interne Meldekanäle gegenüber einer externen Meldung bei Behörden bevorzugt werden. Für alle Unternehmen gilt, dass jede Form von Repressalien, insbesondere Kündigungen, als Reaktion auf eine Meldung von Rechtsverstößen unzulässig ist. Wehrt sich ein Whistleblower gegen eine Kündigung, wird es künftig Sache des Arbeitgebers sein, vor Gericht zu beweisen, dass die Kündigung nicht im Zusammenhang mit dieser Meldung von Verstößen steht, sondern auf anderen Gründen basiert. Bei Verstößen gegen die Richtlinie müssen Unternehmen mit Sanktionen rechnen, die durch die Mitgliedstaaten festzusetzen sind.

Deutsche Gesetzgebung fehlt noch

Die Richtlinie muss an sich bis zum 17. Dezember 2021 in den EU-Mitgliedstaaten umgesetzt werden. In Deutschland sollte das durch das Hinweisgeber-

Die EU-Whistleblower-Richtlinie wird akut. Am 17. Dezember läuft die nationale Umsetzungsfrist aus. Noch sind viele Fragen offen. Dennoch sollten Unternehmen langsam überlegen, wie sie das geforderte Hinweisgebersystem anlegen wollen.

schutzgesetz geregelt werden. Der entsprechende Gesetzentwurf ist allerdings im Frühjahr erstmalig gekippt worden.

Dreh- und Angelpunkt der politischen Diskussion ist die Frage, welche Rechtsverstöße durch das Umsetzungsgesetz erfasst sein sollen. Denn alle Vorgaben der Richtlinie beziehen sich ausschließlich auf die Meldung von Verstößen in bestimmten Bereichen des EU-Rechts, wie etwa Verstöße beim europäischen Verbraucher-, Umwelt- oder Tierschutz. In dem (deutschen) Gesetzesentwurf waren darüber hinausgehend aber auch Verstöße gegen deutsches Recht erfasst, wie etwa Meldungen über Steuerhinterziehungen oder nicht eingehaltene deutsche Arbeitsschutzbestimmungen.

Handeln trotzdem notwendig

Wird die Richtlinie nicht fristgerecht umgesetzt – was angesichts der zunächst mal anstehenden Regierungsbildung zu erwarten ist –, besteht für Unternehmen eine erhebliche Rechtsunsicherheit, da die Richtlinie dann trotz fehlender Umsetzung im Wege einer richtlinienkonformen Auslegung des deutschen Rechts relevant werden kann.

Deshalb, und auch weil der Hinweisgeberschutz ohnehin in der einen oder anderen Form kommen wird, sollten Unternehmen mit 50 oder mehr Mitarbeitern damit beginnen, ein internes Meldesystem für vertraulich zu behandelnde Complianceverstöße einzurichten. Zur Entgegennahme von Meldungen können sowohl eigene Mitarbeiter als auch externe Dritte benannt werden, sofern sie Unabhängigkeit und Vertraulichkeit wahren können. Zudem sollten die Unternehmen mittels geeigneter Dokumentation im Streitfall beweisen können, dass zwischen der Meldung von Verstößen und einer Kündigung kein Zusammenhang besteht.

Barbara Mayer/Moritz Jenne
Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Coronasoforthilfe

Pflicht zur Rückzahlung überprüfen

Zum finanziellen Ausgleich eines (erwarteten) Liquiditätsengpasses als Folge der Coronapandemie und der Lockdowns haben Selbstständige, kleine Unternehmer und Unternehmen seit April 2020 über die Landesbanken die sogenannten Soforthilfen schnell, direkt und unbürokratisch bewilligt und ausgezahlt bekommen.

Während bei den Anschlussprogrammen, wie etwa den Überbrückungshilfen und der außerordentlichen Wirtschaftshilfe, die Anträge durch einen sogenannten prüfenden Dritten einzureichen sind, haben bei der Soforthilfe die Selbstständigen und Unternehmer den Antrag in der Regel direkt selbst gestellt. Die Vereinbarung dabei war: Ob die in diesen Anträgen gemachten Angaben tatsächlich so eingetroffen sind wie angenommen und die Soforthilfe zu Recht ausbezahlt wurde, hat der Antragsteller im Nachgang eigenverantwortlich ohne gesonderte Aufforderung zu überprüfen.

Deal ist Deal

Die Coronasoforthilfe wurde als Einmalzahlung geleistet, die sich an einem glaubhaft versicherten Liquiditätsengpass für den Betrachtungszeitraum orientierte. Stellt sich nun heraus, dass der tatsächliche Engpass geringer als befürchtet ausgefallen ist, ist das Unternehmen verpflichtet, die tatsächlichen Umstände mitzuteilen und die Soforthilfe ganz oder in Teilen zurückzuzahlen. Gleiches

gilt, wenn sich in der Rückschau ergibt, dass die Antragsvoraussetzungen aus anderen Gründen nicht vorlagen. Neben den Bundesländern weisen aktuell auch die Landesbanken auf die Versicherung der Antragsteller im Antragsformular hin, die Angaben wahrheitsgetreu und nach bestem Wissen und Gewissen gemacht zu haben. Dies gilt auch für die nachträgliche Selbstüberprüfung.

Lieber selbst tätig werden

Neben der rückwirkenden Prüfung durch den Antragsteller selbst kann auch die bewilligende Stelle im Nachhinein kontrollierend tätig werden. Ferner erfolgt die Prüfung einer möglichen Überkompensation im Rahmen der Steuererklärung 2020 durch Kontrollmitteilungen zwischen Finanzämtern und Bewilligungsstellen.

Daher sollte jeder, der seinerzeit die Coronasoforthilfe erhalten hat, eine Selbstüberprüfung vornehmen und gegebenenfalls Gelder zurückzahlen – egal, ob er aufgefordert wurde oder nicht. Falschangaben und auch die Nichterfüllung der Mitteilungspflicht können als Subventionsbetrug gewertet werden, der mit einer Geld- oder Freiheitsstrafe geahndet werden kann. Auch bei den Anschlussprogrammen liegt es in der Verantwortung des antragstellenden Unternehmers, die Förderhöhe im Rahmen einer Schlussabrechnung zu überprüfen.

Thomas Schließke, Bansbach GmbH

Coronasoforthilfen wurden auf Basis von Schätzungen der Antragsteller gewährt. Nun wird von den Empfängern die Kontrolle erwartet

Umsatzsteuer

Ermäßigung verlängert

Ursprünglich war er nur bis 31. Juni 2021 als Unterstützung für die coronagebeutelte Gastronomie vorgesehen gewesen, mittlerweile wurde er vom Bundesfinanzministerium bis zum 31. Dezember 2022 verlängert: der ermäßigte Umsatzsteuersatz für Restaurant- und Verpflegungsdienstleistungen. Wie bislang schon, gilt er aber nur für Speisen und nicht für Getränke. **uh**

i

Mit der Verlängerung ist weiterhin das BMF-Schreiben vom 1. Juli 2020 gültig. Sein Inhalt zum Nachlesen:



Bild: Adobe Stock

„AzubiCardBW“ gestartet

Mehrwert für den Nachwuchs

Worüber Studierende sich schon seit Langem freuen, bekommen jetzt auch die Auszubildenden: eine Karte, die sie als Vertreter ihrer Zunft ausweist und die ihnen Rabatte und andere Vergünstigungen beschert.

Seit dem 1. August ist die „AzubiCard Baden-Württemberg“ am Start. Jugendliche, die einen Ausbildungsvertrag mit einem Mitgliedsbetrieb einer der teilnehmenden Kammern schließen, erhalten die Karte automatisch nach Ausbildungsbeginn. Die IHKs Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein sowie die Handwerkskammer Freiburg und die Steuerberaterkammer Südbaden sind für ihre Mitgliedsunternehmen von Beginn an mit dabei. „Mit der neuen Karte erhöhen wir die Sichtbarkeit der beruflichen Ausbildung, stärken die Gleichwertigkeit mit der akademischen Bildung und schaffen attraktive Vorteile für unsere Azubis“, sagte Landeswirtschafts- und Arbeitsministerin Nicole Hoffmeister-Kraut zum Start der Karte. „Wir hoffen, die Vorteile sprechen sich herum und wecken auch bei anderen Jugendlichen und jungen Erwachsenen das Interesse, mehr über die duale Ausbildung zu erfahren“, ergänzte Marjoke Breuning, Vizepräsidentin des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertages.

Mit der „AzubiCardBW“ erhalten die Jugendlichen einen praktischen Nachweis, dass sie Auszubildende sind, und können – ähnlich wie die Kollegen mit ihrem Studierendenausweis – bei vielen Betrieben und Einrichtungen Rabatte und besondere Angebote nutzen. Die Karte wird zudem auch in vielen anderen Regionen Deutschlands akzeptiert. Schätzungsweise wird die Karte 2021 an 33.000 Auszubildende im ersten Lehrjahr gehen.

Auf einer zentralen Webseite ersehen Azubis die gewährten Vergünstigungen. Firmen aus der Region, die etwa Rabatte im Einzelhandel, im Kino oder im Schwimmbad gewähren, können diese dort eintragen. **uh**



i Alle Vergünstigungen bundesweit:
 www.azubicard.de
 und in der Region:
 www.azubicard.de/suedbaden

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



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

23. Internationale Eisenbacher Antikuhrenbörse, Eisenbach/Südschwarzwald: 8. bis 10. Oktober, Fr 12 bis 17 Uhr (Händlertag), Sa 9 bis 17 Uhr, So 10 bis 16 Uhr, Wolfwinkelhalle, Tel. +49 7657 471, www.antikuhrenboerse-eisenbach.de

Haus Bau Energie, Tuttlingen: Bauen, Renovieren, Schwerpunkt Erneuerbare Energien, mit Fachvorträgen, 8. bis 10. Oktober, Fr 12 bis 18 Uhr, Sa 10 bis 18 Uhr, So 11 bis 18 Uhr, Stadthalle, Gastveranstaltung, Tel. +49 7031 791-0, www.hbe-messe.de

Job-Start-Börsen, verschiedene Orte: Berufsinformation und Kontakt zu Ausbildungsbetrieben, Stadthalle Waldkirch (11. und 12. Oktober), Kurhaus Titisee-Neustadt (16. Oktober), Bürgerhaus Müllheim (19. und 20. Oktober), Fritz-Boehle-Halle Emmendingen (21. und 22. Oktober), Stadthalle Emdingen (28. und 29. Oktober), www.jobstartboerse.de/boersen



27. Fakuma, Friedrichshafen: Internationale Fachmesse für Kunststoffverarbeitung, 12. bis 16. Oktober, 9 bis 17 Uhr, letzter Tag bis 15 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 7025 9206-0, www.fakuma-messe.de



Deburring Expo, Karlsruhe: Leitmesse für Entgrattechnologien und Präzisionsoberflächen, mit Themenparks und Fachforum, 12. bis 14. Oktober, 9 bis 17 Uhr, letzter Tag bis 16 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 7025 8434-0, www.deburring-expo.de

Gustav, Dornbirn: Internationaler Salon für Konsumkultur mit Design (Inneneinrichtungen) und Genuss (kulinarische Spezialitäten), 15. bis 17. Oktober, Fr 18 bis 22 Uhr, Sa 10 bis 20 Uhr, So 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +43 5572 305-0, gustav.messedornbirn.at

Nadelwelt Karlsruhe, Karlsruhe: Messe für Handarbeiten, 15. bis 17. Oktober, 10 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 6196 97290-40, www.nadel-welt.de

44. Internationale Mineralien- und Fossilientage Freiburg, mit Sonderausstellungen, 16. und 17. Oktober, Sa 10 bis 18 Uhr, So 10 bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 761 55656967, www.vfm-g-freiburg.de

Ilmac, Basel: Fachmesse für Labor- und Prozesstechnologie (Chemie, Pharma, Biotechnologie), mit Symposien und Workshops, 19. bis 21. Oktober, 9 bis 17 Uhr, Mi bis 18.30 Uhr, Messegelände, Tel. +41 58 2002020, www.ilmac.ch



DST Südwest, VS-Schwenningen: Dreh- und Spantage Südwest mit breitem Angebotsspektrum der Feinmechanik, 20. bis 22. Oktober, 9 bis 17 Uhr, Messegelände, vorherige Registrierung erforderlich, Tel. +49 7720 9742-0, www.dstsuedwest.de

Starter Rottweil, Rottweil: Messe für Ausbildung und Berufe in der Region, 22. und 23. Oktober, Fr 9 bis 16 Uhr, Sa 10 bis 16 Uhr, Firmengelände Hauser Reisen, Tel. +49 741 494239, www.starter-rottweil.de

28. Maison Déco, Colmar: Innendekoration, Sonderthema Inspiration Loft, Kunst und Antiquitäten, 22. bis 25. Oktober, Fr 11 bis 22 Uhr, Sa/So 10 bis 19 Uhr, Mo 10 bis 18 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions, Tel. +33 3 90505050, www.maisondeco-colmar.com

Kunst- und Designmarkt Konstanz 2021, Konstanz: Mode, Schmuck, Lifestyle bis Möbeldesign, 23. und 24. Oktober, 11 bis 19 Uhr, Bodenseeforum, Gastveranstaltung, Tel. +43 660 4955727, www.kunst-designmarkt.at

MeinZuhause Hegau, Singen: Bau- und Immobilienmesse, mit Fachvorträgen, 23. und 24. Oktober, 10 bis 17 Uhr, Stadthalle, Gastveranstaltung, Tel. +49 831 206995-0, www.meinzuuhause.ag

16. Oldtimermesse St. Gallen, St. Gallen: Oldtimer- und Teilemarkt, 24. Oktober, 9 bis 17 Uhr, Olma-Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +41 71 452080, www.oldtimermesse-ch.com

Smart Suisse, Basel: Strategiekongress und Ausstellung zum Thema Intelligente Lösungen für eine nachhaltige Stadtentwicklung, 27. und 28. Oktober, Messegelände (Congress Center), www.smartsuisse.com

Salon Bio et Co, Straßburg: Ernährung, Gesundheit, Ökologie, 29. Oktober bis 1. November, 10 bis 19 Uhr, letzter Tag bis 18 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions „Plateforme Kieffer“ (neben Kongresscenter), www.salonbioeco.com

116. Salon des Collectionneurs, Mulhouse: Sammlerbörse, Sonderbereich Flacons de Parfum, 24. Oktober, 9 bis 17 Uhr, Messegelände/Parc des Expositions, Gastveranstaltung, Tel. +33 3 89644396, www.parcexpo.fr

Offerta, Karlsruhe: Mehrbranchen-Publikumsmesse mit Themenhallen Bauen, Freizeit, Lifestyle, Markthalle, Motorwelt und e-Mobility, 30. Oktober bis 7. November, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Tel. +49 721 3720-5000, www.offerta.de



Mode et Tissus, Ste Marie-aux-Mines (bei Sélestat): Mode- und Stoffmesse Ausgabe Herbst/Winter, Accessoires, Schneidern, Modeschauen, 4. bis 7. November, 9.30 bis 18 Uhr, letzter Tag 10 bis 18 Uhr, Val d'Argent Expo, Tel. +33 3 89 735352, www.modetissus.fr

46. Basler Sammlerbörse, Basel: größte Sammlerbörse der Schweiz, 5. bis 7. November, Fr 11 bis 17 Uhr, Sa 9 bis 17 Uhr, So 9 bis 16 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +41 79 6700074, www.basler-sammlerboerse.ch

19. Faszination Modellbau, Friedrichshafen: Internationale Leitmesse für Modellbahnen und Modellbau, mit Echtdampf-Hallentreffen (dampfbetrieb. Modelle), 5. bis 7. November, 9 bis 18 Uhr, letzter Tag bis 17 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 7025 9206-100, www.modellbau-friedrichshafen.de, www.echtdampf-hallentreffen.de

Ja ich will, Offenburg: Hochzeitsmesse, 6. und 7. November, 10 bis 18 Uhr, Messegelände, Gastveranstaltung, Tel. +49 731 18968-0, www.mema-neu-ulm.de

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

IMPRESSUM

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

Redaktion:

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

Rehlingstr. 16 a, 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: Adobe Stock - penguin_house

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 1. Oktober.
Die elektronische Version ist unter
www.wirtschaft-im-suedwesten.de verfügbar.

Bezug und Abonnement:

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

BÖRSEN

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Suche Nachfolger/in für ein exklusives Immobilienmaklerbüro in Freiburg mit angeschlossenen Gutachterbüro (25 Jahre Erfahrung, großer Kundenstamm) bis Ende 2022. Über 5.800 Kunden, etablierte Marke, exklusives Werbematerial, moderne Homepage, erprobtes Konzept. Kauf zu sehr guten Konditionen mit Einarbeitung des Inhabers möglich. **FR-EX-N-04/21**

Aufstrebender Onlineshop mit großem Potenzial im Bereich Erotik – inkl. gut etablierten Markennamen zu verkaufen. Zum Verkauf steht unser Onlineshop, über welchen wir bis dato u.a. Liebespuppen, Sexspielzeug und Erotikaccessoires verkaufen. Mit angeboten wird hier auch unser auf diesem Markt etablierter und ausbaufähiger Markenname. Das Shop-System ist nicht nur auf dem aktuellsten Stand, sondern wurde für stetigen Wachstums konzipiert, sodass es leicht angepasst werden kann. Da der Onlineshop zum Verkauf steht, erhalten Sie auch die Historie der Bestellungen mit, um hier auch eine Lagerwarenpflege durchzuführen. **FR-EX-A-18/21**

Zum Verkauf kommt ein gut ausgestattetes Makler- und Bauträgerbüro mit gemieteten Räumen in guter Lage. Bei dem Unternehmen handelt es sich um eine Einzelfirma, die die Makler- und Verwaltungstätigkeit betreibt. Für die Bauträgerschiene dient eine GmbH + Co. KG bzw. eine VerwaltungsgmbH. Optional gibt es noch eine weitere GmbH + Co. KG, die eine 151 Kilowatt peak- PV-Anlage betreibt, die im Rahmen des Verkaufs miteinbezogen werden kann. Die Einzelfirma besteht seit 1999 und hat sich in Freiburg und in der Region als zuverlässiger Partner etabliert. Die Bauträgergesellschaft wurde 1996 gegründet. Das Volumen der Bauträgerleistung betrug seit 2012 insgesamt 15 Millionen Euro. Bei der Maklertätigkeit ist nunmehr seit etwa zwei Jahren ein stetiger Rückgang zu verzeichnen. **FR-EX-A-19/21**

Autohaus mit Charme in Freiburgs Umgebung abzugeben. Erfolgreiches inhabergeführtes Autohaus bietet Neu- und Gebrauchtwagen im oberen Segment (Neuwagen werden lediglich vermittelt) seit fünf Jahren im Raum Freiburg und Umgebung an. Aufgrund der Neuausrichtung des Inhabers ist das erfolgreiche Automobilunternehmen in Freiburgs Umgebung abzugeben. Wir verkaufen hauptsächlich Gebrauchtwagen (meist hochmotorisiert) und vermitteln Neuwagen sowie verschiedene Finanzierungs- und Leasingmodelle. Ebenso vermitteln wir Gebrauchtwagen von unseren Privatkunden und bieten unsere Neu- und Gebrauchtwagen auch im Abo an. Unsere alarmgesicherte und videoüberwachte exklusive Ausstellungshalle (Loft) ist circa 280 qm groß. Aufgeteilt ist diese in Ausstellungsfläche für Fahrzeuge im EG und in der

zweiten Ebene sind Büros. Im Außenbereich haben wir ca. 800 qm Ausstellungsfläche. Eine Aufbereitungshalle sowie Reifenlager stehen ebenso in einer separaten Halle zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass die Räumlichkeiten lediglich bis September 2023 gepachtet sind und der Mietvertrag um weitere fünf Jahre verlängert werden kann. Der durchschnittliche Jahresumsatz beträgt ca. 4-5 Millionen Euro (trotz Corona). Aufgrund der Struktur kann das Autohaus als eigenständiger Standort geführt werden. Es ist daher sowohl für Existenzgründer als auch für Marktteilnehmer interessant, die ihren Marktanteil oder ihr Leistungsspektrum ausbauen möchten. **FR-EX-A-20/21**

Etabliertes erfolgreiches Taxiunternehmen im südlichen Baden abzugeben. Ich bin Inhaber eines Taxi- und Mietwagenbetriebs im südlichen Baden (80 km Umkreis von Offenburg) und beabsichtige mein Unternehmen zu verkaufen. Das Unternehmen befindet sich in einer wirtschaftlich starken Region mit sehr hoher Lebensqualität und einem sehr hohen Freizeitwert. Nach mehreren strategischen Übernahmen anderer Taxiunternehmen in den letzten acht Jahren habe ich nahezu eine Monopolstellung in dem Gebiet. Aufgrund der außergewöhnlichen Lage besteht eine ausgewogene Umsatzstruktur mit Firmen-, Touristen-, Privat-, Schüler- und Krankenfahrten. Der Betrieb besteht aus 17 Fahrzeugen und 51 Mitarbeitern. Die Umsätze (Größenordnung 1 bis 1,5 Millionen Euro/EBITD 16 bis 20 Prozent vom Umsatz), und Gewinne wachsen seit Jahren kontinuierlich. Die Analyse der gesamten Situation lassen einen weiteren steigenden Erfolg erwarten. Es liegen noch Pläne für einen weiteren Geschäftszweig vor. Die Umsetzung befindet sich in der Vorbereitungsphase und kann durch meinen Nachfolger vollzogen werden. Die Belegschaft hat eine hohe Motivation und Identifikation mit dem Unternehmen. Alle Mitarbeiter sind überdurchschnittlich qualifiziert. Ich habe mit dem Unternehmen meine angestrebten Ziele erreicht. Aufgrund persönlicher Veränderung möchte ich nach 14 Jahren den Betrieb und die aktive Geschäftsführung weitergeben. Das Unternehmen ist für Existenzgründer geeignet, bietet aber auch erfahrenen Unternehmern eine erstklassige Chance. Ein möglicher Käufer sollte Interesse an der Führung des Unternehmens haben und die entsprechende Qualifikation, die für das Führen eines Unternehmens in der Taxibranche notwendig sind, glaubhaft vorweisen. Der Kontakt erfolgt per Mail über einen Unternehmensberater. Nach eingehender Kommunikation und ernsthaftem Interesse wird nach erfolgter Verschwiegenheitsklärung ein Termin im Unternehmen vereinbart. In dem Termin wird das Unternehmen vorgestellt, und bei beidseitigem Interesse werden die weiteren Vorgehensweise festgelegt und die notwendigen Informationen und Unterlagen für eine professionelle Prüfung des Unternehmenskaufs (Due Diligence) zur Verfügung

SO GEHT'S

gestellt. Die Übergabephase soll im Ablauf und der Dauer im beiderseitigen Einvernehmen der Parteien festgelegt werden.

FR-EX-A-21/21

Gasthaus mit Hotelbetrieb in einem kleinen touristisch frequentierten Ort im Süden der Ortenau zu verkaufen. Unser Haus ist weitgehend modernisiert. Gute Entwicklungsmöglichkeiten und viel Potenzial sind vorhanden. Das Restaurant besteht aus der Gaststube mit circa 20 Sitzplätzen, einem kleinen Nebenzimmer mit 14 Sitzplätzen und einem Eventraum mit 100 Sitzplätzen. Die Sonnenterrasse mit Handicapzugang zum Restaurant verfügt über 30 Sitzplätze und der Innenhof über 20 Sitzplätze. Vor dem Haus gibt es Parkplätze. Unser Haus ist „Brauereifrei“. Im ersten Stock befinden sich 8 DZ und 3 EZ, der zweite Stock steht leer und kann ausgebaut werden. Aus Alters- und Gesundheitsgründen möchten wir unser Haus verpachten oder verkaufen, auch Pachtkauf ist möglich.

FR-EX-A-22/21

Dienstleistungsbüro mit Immobilien und Versicherungen, über 40 Jahre eingeführt, sucht Nachfolger. 160 qm Bürofläche weiter anmietbar, günstiger Standort 15 km nördlich von Freiburg, große Archivschränke und Aktenschränke von Fa. Fortschritt in cremeweiß, Regale und Raumteiler sowie mehrere Schreibtische können auch separat übernommen werden. Ablöse 10.000 Euro VHB.

FR-EX-A-23/21

Ambulanter Pflegedienst sucht Nachfolger aus Altersgründen. Seit 30 Jahren im Freiburger Umland sehr erfolgreich tätig, bestens etabliert und vernetzt, hoher Bekanntheitsgrad. Suche Nachfolge mit Enthusiasmus und Kompetenz. Vieles ist möglich...

FR-EX-A-24/21

Nachfolger gesucht für gut eingeführtes Geschäft mit Handel von Reitsportartikeln. 180 qm Ladenfläche ebenerdig und 40 qm Lager. Direkt an

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

IHK Südlicher Oberrhein

Nicole Kintzinger

☎ 0761 3858-145,

✉ nicole.kintzinger@freiburg.ihk.de

IHK Hochrhein-Bodensee

Birgitt Richter

☎ 07531 2860-139,

✉ birgitt.richter@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Maik Schirling

☎ 07721 922-349,

✉ schirling@vs.ihk.de

Die IHK-Ansprechpartner nehmen auch Zuschriften zu den Inseraten entgegen. Welche IHK zuständig ist, zeigen die ersten beiden Buchstaben der Chiffrenummer: **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 November-Ausgabe ist der 6. Oktober.

der Hauptstraße, 200 Meter von der Schweizer Grenze entfernt. Sechs Parkplätze vor der Ladentüre, 15 Meter Schaufensterfront. Geschäft ist voll eingerichtet inkl. WC und Küchenzeile. Die Räumlichkeit können gemietet oder gekauft werden. Übergabe im Jahr 2022 oder auch früher.

KN-EX-A-650/21

Junger, dynamischer Betriebswirt aus der Lebensmittelbranche sucht mittelständisches Unternehmen zur Nachfolge. Es ist sowohl ein Firmenkauf als auch eine Unternehmensbeteiligung möglich.

KN-EX-N-649/21

Wir suchen einen Nachfolger-Floristen m/w/d – sofort oder nach Vereinbarung für ein gut gehendes Blumenfachgeschäft. Das Geschäft befindet sich in einer 10.000-Einwohner-Gemeinde im Raum Hegau-Bodensee nahe der Schweizer Grenze. Alleinstellungsmerkmal. Mietvertrag kann übernommen werden.

KN-EX-A-648/21

Zum Verkauf steht die Mehrheit an einer sehr gut aufgestellten, 40 Jahre bestehenden GmbH im Zoofachhandel (Heimtierprodukte und lebende Tiere) in Konstanz. Das Geschäft befindet sich in optimaler Lage mit großem Einzugsgebiet in Deutschland und der Schweiz. Der Kauf bietet zum einen die Möglichkeit einer Investition mit entsprechender Gewinnbeteiligung, zum anderen die Möglichkeit aktiv im Tagesgeschäft mitzuarbeiten.

KN-EX-A-647/21

i

**Bundesweite
Existenzgründungsbörse:**

www.next-change.org

Recyclingbörse:

www.ihk-recyclingboerse.de

Fenster von Hilzinger

Schützende Scheiben

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: Fenster von Hilzinger aus Willstätt.

Kunststoffpionier

Wenn im Herbst die Temperatur sinkt, zeigt sich die Qualität des Fensters: Es hält Kälte draußen, ebenso Lärm und Einbrecher. Entscheidend dafür ist – neben Rahmen und Beschlagstechnik – das Glas. Je dicker, desto mehr Schallschutz. Und je zahlreicher, desto mehr Dämmung. Meist sind es drei jeweils vier Millimeter dicke Scheiben, die am Rand verbunden und deren Zwischenräume mit dem Edelgas Argon gefüllt sind, das zusätzlich isoliert. Beim Fensterrahmen hat sich in den zurückliegenden Jahrzehnten Kunststoff, genauer: PVC (Polyvinylchlorid), als häufigstes Material durchgesetzt. Hilzinger zählt hier zu den Pionieren in Deutschland. Am Hauptsitz in Willstätt entstehen ausschließlich Kunststoff- und Kunststoff-Aluminiumfenster und zwar jedes einzeln auf Bestellung. Die wesentlichen Komponenten kommen vorgefertigt an: die Kunststoffprofile, fertig extrudiert, wie es im Fachjargon heißt, in sechs Meter langen Strängen, das maßgeschneiderte Glas sowie die Beschläge, die dafür sorgen, dass sich die Fenster schließen und kippen lassen. Die Kunst des Fensterbauers ist die Kombination und das richtige Zusammenfügen. Dafür hat Hilzinger viel in Maschinen investiert. Die PVC-Profile werden nun computergesteuert zugeschnitten und alle dabei abfallenden Kunststoffteilchen und Sägespäne recycelt. Ein Schweißautomat schließt die Nähte. Anschließend werden die technischen Teile montiert, Fensterrahmen sowie -flügel verheiratet und schließlich die Glasscheiben eingesetzt.



Kulturprodukte

Hilzinger produziert jährlich mehrere hunderttausend Fenster und zählt damit zu den größten Herstellern in Deutschland. Um noch bekannter zu werden, investiert das Unternehmen ins Image, unter anderem als Sponsor des SC Freiburg. Beim Export müssen regionale Unterschiede berücksichtigt werden, zumal Fenster Kulturprodukte sind. In skandinavischen Ländern, England oder Holland beispielsweise öffnen sie sich nach außen. Über seine 14 Niederlassungen in Frankreich und 6 in Tschechien bedient Hilzinger die dortigen Märkte, und die süddeutschen Standorte liefern in die Schweiz. Kunden sind sowohl Endverbraucher, als auch die Bau- und Wohnwirtschaft, Fachhändler und Handwerker.

Firmenjubiläum

Die Hilzinger Unternehmensgruppe feiert dieses Jahr 75. Jubiläum. 1946 hatte Hans Hilzinger eine Glaserei gegründet. 1976 übernahm sein Sohn Helmut Hilzinger den Betrieb und baute mit einer neuen Fertigungshalle im Willstätter Gewerbegebiet die Produktion von Kunststofffenstern aus. Ab Ende der 1980er-Jahre reichten die Kapazitäten nicht mehr, und Helmut Hilzinger baute nach und nach aus, indem er Firmen übernahm. Heute zählt die Hilzinger-Gruppe 21 Produktions- und Vertriebsniederlassungen innerhalb und 20 außerhalb Deutschlands. Sie produziert außer Kunststoff- auch Holz- und Metallfenster sowie -türen. Der Umsatz wächst nicht nur aufgrund von Akquisitionen, sondern auch organisch und lag 2020 bei rund 225 Millionen Euro. Corona hat die Baubranche nicht besonders getroffen. Gruppenweit beschäftigt Hilzinger derzeit rund 1.250 Männer und Frauen, 140 davon in der Region. Helmut Hilzinger, der im November 70 wird, führt das Unternehmen heute gemeinsam mit Christian Bandle und Jens Busse. Auch seine drei Söhne arbeiten im Familienbetrieb.

kat