

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

DEZEMBER 2021
erscheint am 30.11.2021

Ausbildung
So viele erstklassige
Absolventen wie nie
Seite 50

Fachkräfte gewinnen

Die besten Rezepte

Post-Brexit

Wie es um Verträge,
Einreise & Co. jetzt steht

Borsi

Mit 200 Jahren
noch Start-up

Bunter Blickfang

Einkaufswagenlupen
aus Häusern

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Begegnen Ihnen auch gerade allerorten „Wir suchen Mitarbeiter“-Aushänge? Ich habe am vergangenen Wochenende mal bewusst mitgezählt. Auf satte 21 Zettel bin ich gestoßen. Beim Einkaufen, beim Essengehen, im Kino und beim Bummeln. In Vollzeit, in Teilzeit, auf 450-Euro-Basis, für gelernte wie ungelernete Kräfte – das ganze Spektrum. 21 Stück – und das waren nur die Arbeitgeber mit Besucherverkehr. Anderswo, etwa in der Logistik, der IT oder in der Produktion sieht es nicht besser aus, so der Tenor aus vielen unserer Gespräche mit IHK-Mitglieds-

unternehmen. Manche Firmen lehnen bereits Aufträge ab oder veranschlagen lange Wartezeiten. Mein Lieblingsrestaurant hat mangels qualifizierten Personals seine Öffnungszeiten mal eben halbiert, der Hofladen um die Ecke hat zwei Ruhnachmittage eingeführt. Kein Zweifel, der Fachkräftemangel, von dem seit so vielen Jahren die Rede ist, schlägt inzwischen auf breiter Front durch. Doch viele Arbeitgeber aus der Region sehen nicht tatenlos zu. Mit welchen Strategien sie an Mitarbeiter kommen, darüber berichten sie ab Seite 6.



Bild: Florian Forstbach

Ulrike Heitze

Leitende Redakteurin

In eine gute Ausbildung zu investieren, ist ein Baustein von vielen.

Jüngst wurden wieder die besten Azubis in Deutschland gekürt. Mehr als ein Dutzend von ihnen ist in hiesigen Firmen ausgebildet worden. Ab Seite 50 stellen wir den erfolgreichen Nachwuchs vor.

Die Tage des Jahres sind gezählt. Was hat es uns gebracht, dieses 2021? Für die meisten Unternehmer war es wohl durchwachsen. Die Sorgen und Mühen rund um die Pandemie und ihre Folgen, gefolgt von einem Silberstreif der Hoffnung durch die Lockerungen infolge der Impfungen und nun wieder der sorgenvolle Blick auf die vierte Welle. Unterm Strich bleibt uns nur, das Beste draus zu machen und die Zuversicht nicht zu verlieren. Mehr geht nicht.

Wir wünschen Ihnen eine hoffnungsvolle Weihnachtszeit.

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

DEZEMBER

4 PANORAMA

6 > TITEL

Fachkräfte gewinnen. Die besten
Rezepte aus der Praxis

13 LEUTE

- 13 Matthias Hirschbolz
Klaus Geißendörfer/
Thomas Wagner
Markus Finke
Michael Steiger/Dieter Wäschle
Marc Lehnstaedt/
Hans Eisenhauer
Roland Fitterer/Philipp Frese
Sandra Grimmer
- 14 Kopf des Monats:
Martin Geiger
- 16 Gründer:
Vivian Loftin/Christian
Knobloch/Anna Ziebow
Burhan Yalcin/Peter Scherer

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

42 UNTERNEHMEN

- > 42 Borsi
- 44 Streb
- 45 Polysecure
- 46 dm

> Themen der Titelseite



72

Aus dem Südwesten

Lupen für das Kleingedruckte

In ganz Deutschland und darüber hinaus findet man sie in Drogeriemärkten und im Lebensmittelhandel: die Einkaufswagenlupe „Eiwal“ aus Häusern im Schwarzwald.

REGIO
REPORT

Neues aus
dem IHK-Bezirk

17



42

Borsi

Ein sehr altes Start-up

Der Kunststoffverarbeiter Borsi aus Schutterwald feiert dieses Jahr 200. Geburtstag und erfindet sich seit der Gründung regelmäßig neu.

Post-Brexit

Handel, Einreise & Co.

Seit Januar machen die Briten ihr eigenes Ding. Was aktuell für Firmen gilt, die mit der Insel Geschäfte machen.



54



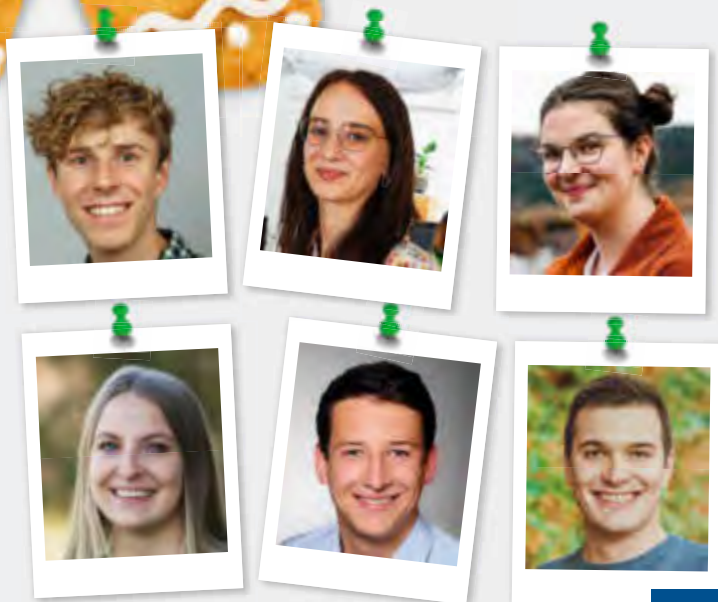
WIS IM NETZ

Ausgewählte Inhalte, das komplette E-Magazin sowie die Regio-Reporte aller drei Kammern unter: wirtschaft-im-suedwesten.de

Fachkräfte gewinnen Rezepte aus der Praxis

Trotz und auch in der Coronapandemie ist der Fachkräftemangel in vielen Branchen ein großes Problem. Das fehlende Personal backen geht leider nicht. Was also tun? Wir berichten aus der Praxis.

6



Bundesbeste aus dem Südwesten

So viele wie nie

Diese sechs sowie sieben weitere junge Leute aus der Region sind die besten Absolventen ihres Faches in ganz Deutschland. Zudem haben sie ihre Ausbildung mit 1,4 oder besser abgeschlossen. Wir stellen sie vor.

50

- 47 Stadt-Apotheke Dornhan
Duralog Logistik
- 48 Ingun, Testo Industrial
Services

50 > THEMEN & TRENDS

So viele wie nie. 13 Bundesbeste aus dem Südwesten

54 PRAXISWISSEN

- > 54 International: Handel, Verträge & Co. seit dem Brexit
- 56 Steuern: Das Ende von hohen Finanzamtszinsen
- 57 Umwelt/Recht: Neue BDI-Studie zum Klima, Assistenzhunde in der Gastronomie, Erfinderberatung
- 58 Recht: Immobilieneigentum und Sanierungspflicht

72 > DIE LETZTE SEITE

Aus dem Südwesten:
Einkaufswagenlupen aus Häusern

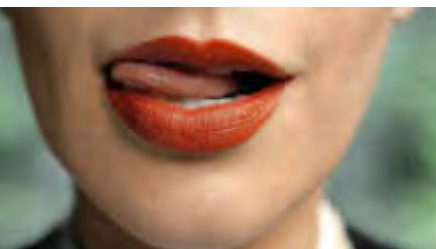
STANDARDS

- 49 Messen
- 59 Literatur
- 60 Impressum
- 60 Börsen

Schwarzwälder Schinken

Neues Hingucker-Video für Nachwuchsgourmets

Knarzende Tannen, zwitschernde Vögel, ein Schwarzwaldmädel mit blutroten Lippen, ein junger Metzger in Tracht und mit Hipsterbart – mit diesen Zutaten wirbt der Schutzverband der Schwarzwälder



Motive aus dem neuesten Promotionalvideo für Schwarzwälder Schinken.

Schinkenhersteller in seiner jüngsten Kampagne „Öffne deine Sinne“ um die junge Zielgruppe. Mit Erfolg, wie Marie-Luise Adler, Chefin der Adler OHG in Bonndorf und Marketingvorstand des Schutzverbands, beim diesjährigen Pressegespräch in Hinterzarten feststellt. Auf immerhin knapp 51.000 Aufrufe allein bei Youtube kommt das Video seit seiner Veröffentlichung im Spätsommer.

Der Verband, in dem 13 Betriebe

und drei Innungen zusammengeschlossen sind und der damit 90 Prozent der Schwarzwälder-Schinken-Produktion abdeckt, zieht für das Jahr 2020 eine insgesamt positive Bilanz. Knapp 9,6 Millionen Schwarzwälder Schinken wurden produziert und verkauft, ein Umsatz von rund 450 Millionen Euro. Drei Viertel der Produktion verbleiben im eigenen Land, ein Viertel geht nach Frankreich, Benelux und Osteuropa. 15 Prozent stammt aus Schwarzwälder Viehbetrieben, immerhin 90 Prozent der Rohware kommt von deutschen Schweinemästern.

Die wichtigsten Trends des vergangenen Jahres: Schinken wird vom Verbraucher verstärkt vorgeschnitten und in kleineren Packungen nachgefragt. Zudem kommt der Schinken immer mehr in Form von Würfeln und Stiften in Gerichten zum Einsatz.

Dem Trend zu vegetarischem oder veganem Fleischersatz erteilt Hans Schnekenburger, Chef der Fleischwarenfabrik Tannenhof in Niedereschach und langjähriger Vorstandsvorsitzender des Schutzverbandes, bei seinem letzten Pressegespräch eine fast schon entsetzte Absage. Das wird es nicht geben. Kann es auch nicht, denn die Marke Schwarzwälder Schinken unterliegt dem sogenannten g.g.A.-Siegel („geschützte geografische Angabe“) der EU. Und das schreibt als Zutat für das traditionelle Herstellungsverfahren eben Schweinefleisch vor.

uh



Bild: LIGHTFIELD STUDIOS - Adobe Stock

Beschäftigtenstudie „How's work“ Häufig krank im Büro

Rund die Hälfte aller Beschäftigten in Deutschland geht krank zur Arbeit. Die einen manchmal, die anderen häufig oder sogar sehr häufig. Das ist ein Ergebnis der Beschäftigtenstudie „How's work“, die das Institut für Betriebliche Gesundheitsberatung GmbH (IFBG) in Konstanz zusammen mit der Techniker Krankenkasse zwischen 2018 und 2021 durchgeführt hat. Zum sogenannten Präsentismus, also dazu, trotz Unwohlseins oder eingeschränkter Leistungsfähigkeit zur Arbeit zu gehen, neigen demnach eher Frauen (56 Prozent) als Männer (47 Prozent). Und vor allem die, die viele Überstunden machen und unter Zeitdruck schnell arbeiten müssen. Menschen ab 50 Jahren bleiben zudem häufiger zu Hause, wenn es ihnen nicht gut geht, als ihre jüngeren Kollegen. Wenn der Arzt ihnen rät, sich daheim auszukurieren, folgen dem etwa zwei Drittel.

Weitere Ergebnisse der Studie: Etwa ein Drittel der Beschäftigten in Deutschland macht oft oder immer Überstunden. 40 Prozent der Menschen schaffen ihre Aufgabe nicht. Etwa jeder zweite der Befragten berichtet, dass er Einfluss auf seine Aufgaben oder Entscheidungen hat. Darunter sind mehr Männer als Frauen. Und wer mehr Mitsprache hat, ist laut der Studie zufriedener im Job. **sum**



Die komplette Studie gibt es unter www.wirtschaft-im-suedwesten.de/rubrik/downloads

Landesgartenschau in Neuenburg

Die Vorbereitungen laufen

In den Rheinauen, auf der Rheinterrasse, auf den Rheinwiesen und im Stadtpark am Wuhrloch – überall dort findet kommendes Jahr in Neuenburg die Landesgartenschau statt. Und zwar vom 22.

April bis 3. Oktober. Bereits jetzt wird gepflanzt und gebaut, die ersten Flyer und Broschüren samt Logo (siehe Bild) sind gedruckt, der Vorverkauf für die Dauerkarten hat begonnen.

An den insgesamt 164 Tagen sind auf den 23 Hektar 2.000

Veranstaltungen auf drei Bühnen in zwei Parks geplant. Verantwortlich für die Organisation ist die eigens dafür gegründete Landesgartenschau 2022 Neuenburg am Rhein GmbH. **mae**

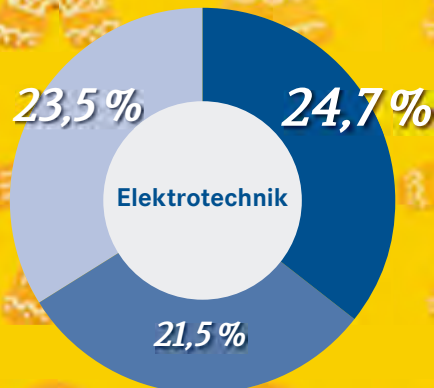
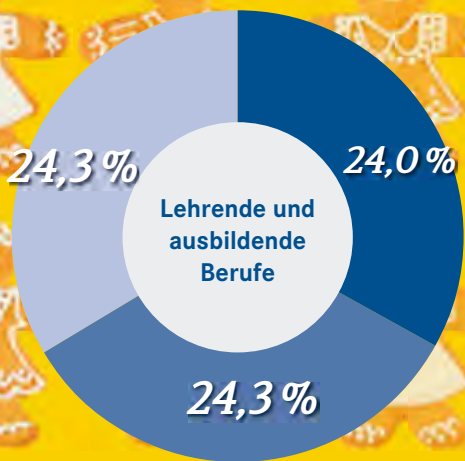
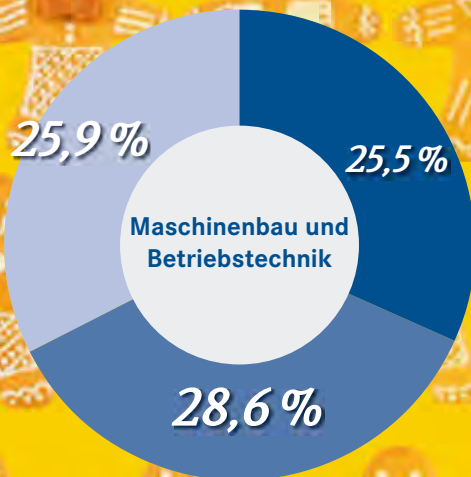
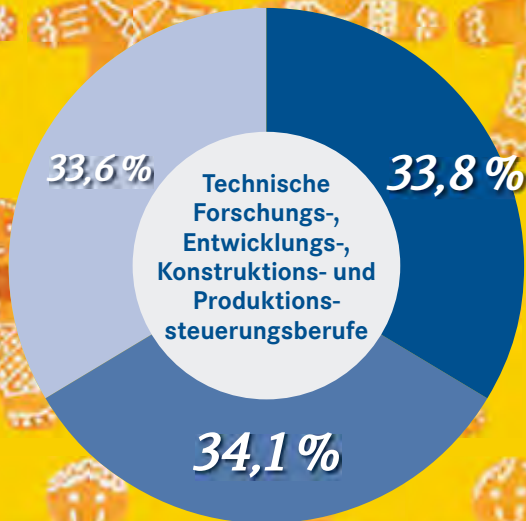


LANDES
GARTENSCHAU
2022
Neuenburg
am Rhein

www.neuenburg2022.de

Die größten Engpassberufe der Zukunft* in allen drei IHK-Bezirken der Region

Lesehilfe: Im Berufsfeld ... wird die Nachfrage nach Fachkräften
das Angebot um ... Prozent übersteigen.



- IHK Hochrhein-Bodensee
- IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
- IHK Südlicher Oberrhein

Top Ten der Engpassberufe
für jeden einzelnen der
drei IHK-Bezirke:
www.wirtschaft-im-suedwesten.de/engpassberufe



*Szenarioberechnung der Engpassquote für das Jahr 2026

Quelle: IHK-Fachkräftemonitor 2035 Baden-Württemberg, Stand 3/2021
www.fachkraeftemonitoring-bw.de

Fachkräfte gewinnen

Die besten Rezepte aus der Praxis



In vielen Branchen und Berufsgruppen ist der Personalbedarf bereits jetzt schon so groß, dass sich die Wirtschaft ihre Fachkräfte am liebsten backen würde. In den kommenden Jahren wird sich die Lage noch verschärfen. Was sich deshalb für Mitarbeiterbindung und Personalbeschaffung tun lässt, darüber berichten Arbeitgeber aus der Region.

„Ich denke, ehrlich gesagt, schon manchmal darüber nach, dass ich mich vor den Standorten anderer Arbeitgeber postiere, um dort Leute aktiv abzuwerben“, sagt Kai Schinkel, Geschäftsführer der Wireless GmbH in Rottweil. Das Unternehmen mit rund einem Dutzend Mitarbeiter, das zur Allnet-Gruppe mit Sitz in Germering bei München mit rund 400 Beschäftigten gehört, ist auf Richtfunk- und WLAN-Technik spezialisiert und sorgt damit für schnelle Internetverbindungen, wo kabelgebundene Lösungen nicht möglich oder nicht wirtschaftlich sind. „Wir brauchen vor allem zwei berufliche Qualifikationen in unserem Team“, erklärt Schinkel, der sich ehrenamtlich im Ausschuss für Informations- und Kommunikationstechnologie des DIHK engagiert, „nämlich Fachinformatiker für Systemintegration und IT-System-Elektroniker“.

Das Problem: Mitarbeiter mit entsprechenden Ausbildungen und optimalerweise einschlägiger Berufserfahrung sind, so Schinkels Erfahrung, auf dem Arbeitsmarkt in Südbaden derzeit schwer zu kriegen (mehr zu den Engpassberufen der Region siehe Grafik links. Weitere Infos unter www.wirtschaft-im-suedwesten.de/engpassberufe).

Knappheit herrscht an vielen Stellen

Viele Firmen hatten sich während der Pandemie in Sachen Personalbeschaffung eher zurückgehalten, drehen aber jetzt wieder auf. Die hiesigen IHK-Experten sind mit Erfahrungen, wie sie Kai Schinkel macht, deshalb vertraut – und bekommen in ihren Gesprächen mit Unternehmern davon in jüngerer Zeit wieder vermehrt mit. Da ist zum einen der Mangel an ausbildungswilligen Jugendlichen, zum anderen der an bereits qualifizierten Bewerbern für freie Stellen.

2026 werden
in der Region
voraussichtlich
32.000 Fach-
kräfte fehlen

Quelle: DIHK-
Fachkräftemonitor

„Die Branchen sind da unterschiedlich stark betroffen, wenngleich die Nachfrage nach Fachkräften in der Breite stark ist und wohl weiter zunehmen wird“, erläutert Philipp Hilsenbek, Geschäftsbereichsleiter Standortpolitik bei der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg. „Wir beobachten besonders im Lebensmitteleinzelhandel, in der Gastronomie, bei Automobilzulieferern und teils auch in der Medizintechnik, die in unserem Bezirk eine große Rolle spielt, Engpässe bei der Fachkräfteversorgung“, so der IHK-Experte. Doch genaue Zahlen gebe es dazu nicht – nur Rückmeldungen aus den Unternehmen. „Tendenziell kann man sagen, dass es umso schwieriger für Arbeitgeber wird, je ländlicher ihr Standort ist“, sagt Hilsenbek.

Bei der IHK Hochrhein-Bodensee wirkt sich laut Alexander Graf, dort Geschäftsführer für den Bereich Standortpolitik, die Grenzlage besonders deutlich aus: „Schweizer Unternehmen zahlen ihren Fachkräften deutlich höhere Löhne, im Schnitt 30 Prozent. Das ist für viele Arbeitnehmer natürlich attraktiv. Deutsche Unternehmen können bei diesem Niveau nicht mithalten.“ In seinem Bezirk sei die Nachfrage nach Fachkräften besonders im Dienstleistungssektor sehr groß und übersteige das Angebot. „Über 50 Prozent der Unternehmen aus diesen Branchen haben in den letzten Konjunkturumfragen angegeben, dass der Fachkräftemangel das größte Problem darstellt und ihnen Sorgen bereitet, sehr viel mehr als beispielsweise im Handel oder in der Industrie“, so Graf.

Für die weitere Zukunft rechnen die Vertreter aller drei Kammern tendenziell mit einer Verschärfung der Lage für viele Berufsgruppen. Die Gründe dafür sind vielfältig und reichen von der Demografie bis zum anhaltenden Trend zum Studium, der am tatsächlichen Bedarf des Arbeitsmarktes in vielen Fällen vorbeigeht. Das ist auch ▶



Die Anton Häring KG in Bubsheim bereichert die Ausbildung ihres Nachwuchses mit spannenden Projekten an, teils auch fachfremd, wie hier bei „Bee Good“: 28 von 123 Auszubildenden und Studierenden haben im Sommer einen Bienenstand und eine Wildblumenwiese geplant und gebaut.

› aus Sicht von Philipp Hilsenbek ein ganz entscheidender Faktor: „Wir setzen uns sehr dafür ein, dass der Stellenwert der dualen Ausbildung ausgebaut wird: bei Eltern, Lehrern, Jugendlichen und Politikern. Sie vermitteln Qualifikationen, die für die Leistungserbringung der Unternehmen von elementarer Wichtigkeit sind.“ Zudem sei in manchen Branchen ein merklich steigender Bedarf insgesamt an Fachkräften zu beobachten, merkt Simon Kaiser an, Geschäftsführer für den Bereich Aus- und Weiterbildung bei der IHK Südlicher Oberrhein: „Das gilt etwa in der Logistik, in den IT-Berufen oder im Bereich der Elektrotechnik.“

Wie groß dann jeweils der Wettbewerb um qualifizierte Kräfte sein wird, dafür spielen regionale Besonderheiten, etwa Branchenschwerpunkte in einzelnen Kreisen und Regionen, sowie die schon erwähnte Konkurrenz durch Arbeitgeber aus der Schweiz eine Rolle.

„Wichtig ist, dass man die Thematik nicht immer nur unter negativen Vorzeichen sieht“, hebt Philipp Hilsenbek hervor – und betont damit die Möglichkeiten der Betriebe, auf die Situation zu reagieren. „Schließlich steckt dahinter ja letztlich eine positive Entwicklung“, so der IHK-Experte. Wachstum bedingt eben auch eine stärkere Nachfrage nach qualifizierten Kräften. Den Ausdruck Fachkräftebedarf ziehe er darum dem Schlagwort Fachkräftemangel vor.

Ausbildung holt Mitarbeiter schon frühzeitig ab

Aus Hilsenbeks Sicht ist ein Königsweg zur Fachkräftegewinnung die Ausbildung im eigenen Unternehmen – sei es über eine klassische Lehre, ein duales Studium oder eine zielgerichtete Fortbildung. Das sieht man bei der Anton Häring KG in Bubsheim aus eigener, 60-jähriger Erfahrung ebenso. „Wir würden anderen Arbeitgebern ans Herz legen, was wir bereits seit der Unternehmensgründung aktiv vorantreiben, die Ausbildung der Fach- und Führungskräfte im eigenen Haus“, erklärt Miriam Häring, Geschäftsführerin des Fertigungsspezialisten für Präzisionsteile mit mittlerweile rund 4.000 Beschäftigten weltweit.

»Viele Unternehmen haben das Problem früh erkannt und bereits Maßnahmen ergriffen«

Alexander Graf
IHK Hochrhein-Bodensee

„Wir können es nur empfehlen, sich intensiv mit dem Thema Ausbildung zu beschäftigen, attraktive Projekte während der Ausbildungszeit anzubieten, Einblicke und Zusatzqualifikationen zu ermöglichen und auch nach Ende der Lehrzeit mit einer fairen Übernahmechance und attraktiven Jobangeboten die jungen Fachkräfte im Unternehmen zu halten und weiter auf ihrer Karriereleiter zu begleiten“, so Miriam Häring.

Bei Häring hat man das gemeinsam mit anderen Industrieunternehmen aus der Region Heuberg-Donautal, der Erwin-Teufel-Schule Spaichingen, der Hochschule Furtwangen, dem Förderverein Hochschulcampus Tuttlingen und der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg so weit getrieben, dass man mit dem „Industriestudium“ sogar eine eigene, neuartige Ausbildungsform geschaffen hat. Dabei können junge Leute in viereinhalb Jahren einen Bachelor-Studiengang mit integriertem IHK-Ausbildungsabschluss durchlaufen und Industriemodule in verschiedenen Unternehmen belegen – akademischer Grad plus viel Praxisbezug.

Wireless-Geschäftsführer Kai Schinkel hat bei der Suche nach IT-Fachkräften auf das Thema Quereinsteiger gesetzt, um über Umschulungen passende Mitarbeiter in seinen Betrieb nach Rottweil zu bekommen. Er muss aber ernüchert feststellen: „Wir haben es achtmal versucht – ohne bleibenden Erfolg.“ Etwas besser lief es mit der Integration von Fachkräften aus dem Ausland. Da sei der Verwaltungsaufwand etwas größer, aber immerhin seien einzelne gute Kräfte im Betrieb geblieben. „Andere, die wirklich auch gut waren, darunter ein Nachrichtentechnikfachmann aus dem Irak, haben leider nicht die nötigen Aufenthaltsberechtigungen bekommen“, erinnert sich Schinkel. „Schade.“

Vielleicht geht das Anwerben von Arbeitskräften aus dem Ausland perspektivisch leichter von der Hand. Dieses Ziel hat sich zumindest die viel diskutierte „The Länd“-Kampagne der Landesregierung auf die Fahne geschrieben, die Ende Oktober an den Start ging. Aber es gibt noch andere Quellen, die sich fürs Rekrutieren anzapfen lassen. So weiß zum Beispiel Philipp Klemenz, Referent für Umwelt und Technologie bei der IHK Südlicher Oberrhein, von einem IT-Unternehmen aus der Ortenau, das mindestens einmal schon seinen Fachkräftebedarf aus dem Kreis ehemaliger Berufssoldaten der Bundeswehr gedeckt hat. Not macht erfinderisch. Fantasie ebenso.

An der eigenen Anziehungskraft arbeiten

„Viele Unternehmen haben das Problem früh erkannt und bereits Maßnahmen ergriffen, um Mitarbeiter zu



Das Logistikunternehmen Transco aus Singen fördert das Betriebsklima durch Sport- und Freizeitangebote sowie Gratisgetränke und -obst.



halten und neue zu gewinnen. Dabei geht es in erster Linie darum, die Arbeitgeberattraktivität zu steigern“, stellt Alexander Graf von der IHK Hochrhein-Bodensee fest. Das beginnt ganz banal bei der Bezahlung. „Wir haben in den letzten Jahren das Monatsgehalt um mehrere hundert Euro angehoben“, sagt etwa Kai Schinkel – um die Leute zu halten. Natürlich gebe es da Grenzen, weil man ja wettbewerbsfähig bleiben müsse.

Doch die Ansätze, sich als Arbeitgeber aufzuwerten, sind vielfältig. So hat die Transco-Logistik-Gruppe in Singen mit nun 700 Beschäftigten, eigentlich auf motorisierten Verkehr spezialisiert, flächendeckend das Jobrad als zusätzlichen Mitarbeiterbenefit eingeführt. In diese Kategorie fallen bei Transco auch die kostenlos angebotenen Äpfel und freien Getränke wie Wasser oder Kaffee sowie Grattisportkurse und die Nutzung eines Fitnessraums in der Zentrale in Singen. Auch besonders umfassende Führungskräfte Weiterbildung soll die Arbeitgeberattraktivität erhöhen. „Für die weitere positive Entwicklung benötigen wir hochqualifiziertes Personal“, sagt Transco-Geschäftsführer Christian Bücheler – daher seien die Maßnahmen wichtig.

Bei der Burger Group in Schonach, einem Komplettanbieter für kundenspezifische Antriebstechnik mit rund 1.000 Beschäftigten, bietet man seit Jahrzehnten der Belegschaft zu attraktiven Konditionen mehrere Dutzend Werkwohnungen an, welche den Beschäftigten das Unterkommen erleichtert.

Die Firma Braunform in Bahlingen im Landkreis Emmendingen, Anbieter von Dienstleistungen und Lösungen für die kunststoffverarbeitende Industrie samt Präzisionsformenbau mit 380 Beschäftigten, leistete sich im vergangenen Jahr bereits zum dritten Mal die Zertifizierung zum „Top-Arbeitgeber“. Dahinter steckt ein Arbeitgeberwettbewerb, bei dem Mitarbeiter nach ihrer Meinung zum Brötchengeber befragt werden. Zu den Benefits für die Belegschaft gehören dort unter anderem verschiedene Leistungen für die Gesundheitsvorsorge: Sportveranstaltungen, Mitgliedschaft im Fitnessnetzwerk Hansefit sowie Vorsorgeuntersuchungen wie Vitalchecks und Hautkrebscreenings. ➤

»Es gilt, alle verfügbaren Hebel zu nutzen, um potenzielle Bewerber anzusprechen«

Simon Kaiser
IHK Südlicher Oberrhein

UNTERSTÜTZUNG & INFORMATION

- **Welcome Center.** Beratungsangebot der IHKS Hochrhein-Bodensee und Schwarzwald-Baar-Heuberg für KMU zur Gewinnung internationaler Fachkräfte. 🌐 www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de ☎ 4628594
- Infos zum **Fachkräfteeinwanderungsgesetz.** 🌐 www.suedlicher-oberrhein.ihk.de ☎ Fachkräfteeinwanderungsgesetz
- Broschüre zur **Fachkräfteeinwanderung.** 🌐 www.fachkraefteallianz-suedwest.de/projekt/die-richtige-spur-finden
- Lehrgang zur **Nachqualifizierung un- oder angelernter Mitarbeiter** zu Fachkräften in ausgewählten Berufsbildern (Maschinen- und Anlagenführer, Chemikant, Fachkraft für Lagerlogistik) 🌐 www.ihkademie.com
- **Web-Seminarreihe zur Fachkräftesicherung.** Angebot der IHKS in Baden-Württemberg. Termine unter 🌐 www.stuttgart.ihk24.de ☎ 4986630
- **IHK-Fachkräftemonitor.** Analyse von Fachkräfteangebot und -nachfrage in Baden-Württemberg, sowie in seinen Regionen und Branchen. 🌐 www.fachkraefte-monitoring-bw.de
- Informationen für KMU zum Thema **Inklusion** von gehandicapten Mitarbeitern. 🌐 www.inklusion-gelingt.de
- **Unternehmen integrieren Flüchtlinge.** Informationsnetzwerk zum Erfahrungsaustausch. 🌐 www.unternehmen-integrieren-fluechtlinge.de



- Auch andere Arbeitersiegel von „Top-Job“ über „Fair Company“ und „Great Place to Work“ bis zum „Audit Beruf und Familie“ können für die Profilierung bei Bewerbern hilfreich sein. Die Teilnahme ist in der Regel aber mit – mal mehr, mal weniger hohen – Kosten und Arbeit verbunden. Ob der Einsatz lohnt, muss jedes Unternehmen für sich analysieren.

Von recht großer Bedeutung ist es aber mittlerweile, die eigenen Profile bei Arbeitgeberbewertungsportalen wie etwa Kununu und Glassdoor aktiv zu pflegen.

Berufe aufwerten, Arbeitsbedingungen verbessern

Während es in manchen Berufsgruppen oder Branchen „ausreicht“, sich nur wirkungsvoll genug vom Wettbewerber abzuheben, sehen sich andere Arbeitgeber der Aufgabe gegenüber, das Arbeiten in ihrer Branche überhaupt anpreisen zu müssen. Schichtdienst, Wochenendarbeit oder Abendeinsätze wie etwa in Hotellerie und Gastronomie, im Speditionswesen oder in der Pflege machen es Unternehmen nicht leicht, Bewerber zu motivieren und erfahrene Kräfte zu halten, wenn es in anderen Branchen immer mehr einfachere Alternativen für sie gibt.

Ideen, wie man gegensteuern kann, haben zum Beispiel Jörg Dattler vom Schlossbergrestaurant Dattler in Freiburg (siehe Interview rechts) und das Hotel Ritter Durbach. Das Vier-Sterne-Haus an der Badischen Weinstraße hat sein Personalkonzept jüngst neu aufgestellt und bietet Mitarbeitern neben übertariflichen Gehältern auch ein Mitarbeiterferienhaus am Bodensee und einen eigenen Conciergeservice, der Erledigungen für die Kollegen übernimmt. Vor allem aber verspricht es mit einer Vier-Tage-Woche eine Lösung für die nicht immer ganz so leicht mit der Work-Life-Balance zu vereinbarenden Arbeitszeiten in der Hotellerie.

Unterm Strich kann als Erfolgsfaktor für die Fachkräftewerbung und -bindung wohl gelten: Viel hilft viel. „Man sollte die Stärken des Unternehmens herausstellen und dabei aus allen Rohren schießen“, rät Simon Kaiser von der IHK Südlicher Oberrhein. „Es gilt, alle verfügbaren Hebel zu nutzen, die ich als Arbeitgeber habe, um potenzielle Bewerber anzusprechen – etwa auch eigene Mitarbeiter als Multiplikatoren einzusetzen.“

Holger Schindler



Jörg Dattler (49)

Geschäftsführer des Schlossbergrestaurants Dattler in Freiburg und Leiter der Fachgruppe Berufsbildung beim Dehoga-Kreisverband Freiburg

Wie beurteilen Sie die Personalsituation im Gastgewerbe in Südbaden?

Jörg Dattler: Die Lage ist dramatisch. So deutlich muss man es sagen. Nach allem, was ich von Kollegen höre, und auch mit Blick auf meine eigenen Erfahrungen gibt es quasi keine Stellenneubesetzung mehr, die unproblematisch läuft. Es gehen teilweise gar keine Bewerbungen auf Anzeigen hin mehr ein. Für unseren Betrieb war das bislang noch einigermaßen zu verkraften, weil wir im Zuge einer Umstrukturierung sowieso Personal reduziert haben – aber auf längere Sicht ist das alles sehr bedenklich. Mich erstaunt und bestürzt, dass man Ähnliches aus fast allen Branchen hört.

Wie reagieren Sie?

Ich denke, schnelle Patentlösungen gibt es leider nicht. Wir haben uns aber nun entschlossen, bei den Betriebsschließungszeiten Anpassungen vorzunehmen. So werden wir erstmals über die Weihnachtsfeiertage nicht öffnen, weil etlichen Mitarbeitern eine Auszeit in dieser Phase sehr wichtig ist. Auch wollen wir kommendes Jahr zum ersten Mal in der Hochsaison im Sommer zwei Wochen Betriebsferien einlegen. Denn immer gab es Diskussionen darum, wer im Sommer frei bekommt – was einfach viele Mitarbeiter möchten. Und wir hätten sonst immer mühsam jonglieren müssen angesichts der dünnen Personaldecke. Natürlich verfügen wir schon lange über eine minutengenaue Arbeitszeiterfassung. Das ist ja Standard heute.

Was raten Sie den Kollegen Ihrer Branche?

Man kann sicher noch an manchen Stellschrauben drehen, um die Arbeitgeberattraktivität zu erhöhen. Wir setzen uns über die Industrie- und Handelskammern auch stark dafür ein, damit Arbeitskräfte aus Drittstaaten leichter in Deutschland eine Arbeit aufnehmen können. Aber letztlich muss es auch um die Frage der Vergütung gehen. Wir bezahlen dieses Jahr zum Beispiel einen Coronabonus an alle, die uns die Treue halten. Und ich denke, wir werden steigende Vergütungen, aber auch weiter steigende Preise in der Gastronomie sehen.

Interview: hos



IHK Hochrhein-Bodensee:

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

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:

Philipp Hilsenbek
☎ 07721 922-126
✉ hilsenbek@vs.ihk.de

IHK Südlicher Oberrhein:

Simon Kaiser
☎ 0761 3858-150
✉ simon.kaiser@freiburg.ihk.de



job
motor
IN SÜDBADEN

Wettbewerb

Jobmotor 2021

Sie haben 2021 Arbeitsplätze geschaffen? Oder Konzepte entwickelt, um Mitarbeitende zu finden und zu binden? Dann sollten es doch andere auch erfahren. Machen Sie mit beim Jobmotor.

Anmeldeschluss: 31. 1. 2022

Bewerben Sie sich unter:

www.badische-zeitung.de/jobmotor



Badische  Zeitung



Zuverlässigkeit und Qualität prägen den Erfolg von fhg

Beim Betreten der fhg FurnierHandel GmbH wird sofort klar, worum es hier geht: Holz. Die Vielseitigkeit des Werkstoffs zeigt sich schon im Besprechungsraum des Unternehmens in der March. Ein großer Tisch aus grob bearbeitetem Holz schafft eine Mischung aus Eleganz und Bodenständigkeit. An den Wänden zeigen stilvoll beleuchtete Holzmuster die ganze Vielfalt der Produktpalette, von klassischen, einheimischen Hölzern bis hin zu Raritäten wie dem auffälligen Riegel-Ahorn. Seit 50 Jahren beliefert der gut sortierte Holzhändler Handwerker und Endkunden, aber auch internationale Händler und große Bauträger. fhg hat sich unter Geschäftsführer Harald Thoma in den vergangenen 50 Jahren vom kleinen Furnierhandel zum breit aufgestellten Full-Service-Holzhandel entwickelt.

Besonders stolz ist Geschäftsführer Harald Thoma auf seine große Sortimentstiefe. Dabei wählt er seine Produkte sehr sorgfältig aus. „Bei uns findet der Kunde das optimale Produkt, egal in welcher Preisklasse oder für welchen Anwendungsbereich“, ist Thoma überzeugt. Ein Schwerpunkt des Unternehmens ist das umfangreiche Angebot an Terrassendielen. Gerade hier zeigt sich die große Beratungskompetenz, die die Firma ausmacht. Das 15-köpfige Team um den Geschäftsführer berät die Kunden bei Materialauswahl, den verschiedenen Verlegesystemen und kalkuliert die benötigte Menge. Dabei bietet fhg nicht nur klassische Produkte für den Außenbereich an, sondern beispielsweise auch Hölzer, die mit dem innovativen Kebony®-Verfahren behandelt wurden und so eine nachhaltigere Alternative zu Tropenhölzern bieten.

fhg bietet seinen Kunden ein Rundum-Sorglos-Paket. Das verlangt, einen Großteil der Produkte auch tatsächlich auf Lager zu haben, um schnell liefern zu können. Was das bedeutet, zeigt ein Rundgang durch die Lagerräume des Unternehmens, die immerhin 4.000 Quadratmeter umfassen, also mehr als 3x die Fläche eines olympischen Schwimmbeckens. In den Lagerräumen reihen sich, ordentlich sortiert, die Bündel verschiedener Furnierstärken in allen nur denkbaren Farben und Maserungen aneinander. fhg bietet Handwerkern die Möglichkeit, mit ihren Kunden vor Ort ihr Furnier für ihr Möbelstück auszusuchen. So können sie direkt am Muster diskutieren, ob die fehlerlose, glatte Fläche ihren Vorstellungen besser entspricht oder doch eher die auffällige Maserung mit einzelnen Ästen. Das gibt sowohl dem Handwerker als auch den Endkunden Sicherheit. Dieser Service wird nicht nur für die Furniere, sondern für das gesamte Produkt-



Seit 50 Jahren stets innovativ unterwegs – auch am neuen Standort Kippenheim

portfolio angeboten. Der flexible Lieferservice, der zum Teil auch Lieferungen bis zum nächsten Werktag umfasst, rundet das Rundum-Sorglos-Paket ab. Da fhg auf langfristige Kundenbeziehungen setzt, kennen Thoma und sein Team ihre Kunden sehr gut und können auch gut abschätzen, was sie wünschen.

„Man muss zuverlässig sein“, erläutert Harald Thoma sein Erfolgsgeheimnis. Zusammen mit seiner Flexibilität und dem großen Serviceangebot haben vor allem die Verlässlichkeit und gleichbleibend hohe Qualität ihrer Ware der fhg ihren guten Ruf eingebracht. Das hat ihr nicht nur die Türen zu den Handwerkern, sondern auch zu großen Bauträgern und Projektplanern geöffnet. So liegen fhg-Produkte heute auch in großen öffentlichen Gebäuden und sind in ausgefallenen Projekten wie etwa Luxus-Yachten zu finden. Thoma und sein Team haben sich den Ruf erarbeitet, dass vom Nischenprodukt bis zum Massenartikel alles bei fhg zu finden ist.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, legt Thoma größten Wert auf den Einkauf hochwertiger Waren. So kauft er das Rundholz für seine Furniere und das Schnittholz zu großen Teilen selbst ein. Zertifikate wie PEFC und FSC, die nachweisen, dass das Holz aus nachhaltiger Waldwirtschaft stammt, sind dabei selbstverständlich.

In der 50-jährigen Firmengeschichte hat fhg sich immer weiterentwickelt und in neue Richtungen gedacht. „Wir optimieren unsere Produktpalette ständig“, erläutert Thoma. So hat er im Laufe der Firmengeschichte neue Produkte wie Terrassendielen, Premium Massivholz-Platten aus deutscher Produktion oder auch das angesagte Altholz ins Sortiment aufgenommen. Anfang des Jahres hat der rührige Geschäftsführer sein Portfolio mit dem Standort Kippenheim zusätzlich erweitert. Die neue Fläche ermöglicht auch neue Services, wie etwa die Trocknung und Dämpfung von Hölzern für den Eigenbedarf sowie für Kunden. Außerdem bietet das Außenlager mit 18.000 qm Fläche weiteren Platz für das Wachstum des Betriebes. Die Ideen gehen Harald Thoma und seinem Team nicht aus: Für die Zukunft haben sie schon viele weitere Produkte und Services im Kopf, mit denen sie ihre Kunden begeistern können. Um das alles zu ermöglichen, hält Thoma den Betrieb auch technisch auf dem neuesten Stand und hat jüngst beispielsweise in eine Lager-Software investiert.

Kontakt:
fhg FurnierHandel GmbH
Eschenweg 2
79232 March (Schwarzwald)
Telefon: 0 76 65 / 92 99 0
fhg@furniere-holz.de

www.furniere-holz.de



■ FREIBURG



Seit Oktober ist **Matthias Hirschbolz** (57, Bild) stellvertretendes Vorstandsmitglied der **Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau**. Sein Verantwortungsbereich wurde um neue Führungsaufgaben erweitert, wie das Kreditinstitut mitteilte. Der Diplom-Volkswirt ist seit knapp 30 Jahren in der Sparkasse tätig und war seit 2013 für die Abteilung Vermögensmanagement verantwortlich. 2020 war Hirschbolz zum Regionaldirektor für das Elztal und den Nördlichen Breisgau ernannt worden. ak

■ MULFINGEN/ST. GEORGEN



Klaus Geißendörfer (47, Bild) ist seit November neuer Vorsitzender der Geschäftsführung bei **EBM-Papst**. Interimsleiter **Thomas Wagner** (62) übernimmt erneut und wie geplant die Position des Stellvertreters. Klaus Geißendörfer war viele Jahre in unterschiedlichen Führungspositionen tätig, zuletzt verantwortete er als Leiter der Division Industrietechnik die weltweite Industriesparte des Technologiekonzerns ZF Friedrichshafen AG in Passau. Der Ventilatorenhersteller mit Sitz in Mulfingen hat in der Region Standorte in St. Georgen und Herbolzheim. ak

■ ROTTWEIL



Markus Finke (40, Bild) leitet seit November die Abteilung Wirtschaftsförderung, Stadtmarketing und Tourismus bei der **Stadtverwaltung Rottweil**. Er soll laut Pressemitteilung die Pläne, Rottweil im Bereich Tourismus weiter wachsen zu lassen und die Stadt als leistungsfähigen Standort für eine mittelstandsorientierte Wirtschaft zu empfehlen, unterstützen. Zuletzt war Finke in leitender Funktion für den Geschäftsreisenanbieter

Comtravo tätig. Er folgt auf **Ines Gaehn**, die in die private Wirtschaft wechselte. ak

■ VILLINGEN-SCHWENNINGEN



Der Gastronom **Michael Steiger** (54, Bild) aus Villingen-Schwenningen ist neuer Vorsitzender des Beirats Gastronomie im **Dehoga-Bundesverband**. Die Wahl fand Ende Oktober statt. Steiger folgt auf **Dieter Wäschle** aus Konstanz, der den Beirat seit 2016 geführt hatte und nicht mehr kandidierte. Stellvertretender Vorsitzender ist erneut **Stefan Klinck** (Pfalz). Michael Steiger führt gemeinsam mit einem Geschäftspartner drei Irish

Pubs in Villingen, Schwenningen und Tuttlingen sowie eine Schankgaststätte in Villingen. In den vier Betrieben sind insgesamt 100 Mitarbeiter beschäftigt. Steiger ist Vorsitzender des Tourismusausschusses der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg und bringt sich seit 1997 auf verschiedene Weise im Dehoga ein. ak

■ RHEINFELDEN/ZIMMERN O.R.



Marc Lehnstaedt (52, Bild links) ist seit Oktober neuer Vorstand der **Schöler Fördertechnik AG** mit Hauptsitz in Rheinfelden. Er folgt auf **Hans Eisenhauer** (66, Bild rechts), der 2022 in den Ruhestand geht. Lehnstaedt verantwortet

den Bereich Technik sowie das Order Fulfillment Center in Zimmern o.R. Der studierte Jurist arbeitete zuletzt als Leiter der Vertriebsregion DACH bei Still. Vorstandsvorsitzender der Schöler Fördertechnik AG ist **Ulrich Kurz** (58). dea

■ FREIBURG/BADEN-BADEN



Der Händler **Roland Fitterer** (64, Bild rechts) aus Baden-Baden ist neuer Präsident des **Handelsverbands Südbaden**. Er folgt auf **Philipp Frese** (54, links), der dieses Amt 16 Jahre lang innehatte. Fitterer ist Geschäftsführer von drei

Edeka-Märkten, Aufsichtsrat von Edeka-Südwest, seit 2005 Vizepräsident des Handelsverbands und Vizepräsident der IHK Karlsruhe. Philipp Frese ist Geschäftsführer der Frese GmbH – Textiles Einrichten und der PSSST Bettenhaus Freiburg GmbH & Co. KG sowie Mitglied der Vollversammlung der IHK Südlicher Oberrhein. dea

■ LAHR



Die **Wirtschaftsjunioren Deutschland** haben **Sandra Grimmer** (35, Bild), Mitglied der **Wirtschaftsjunioren Ortenau**, für das kommende Jahr in den Bundesvorstand gewählt. Sie wird dort für das Ressort Training zuständig sein. Grimmer ist seit zweieinhalb Jahren Geschäftsführerin der Agenturen **Binder und Grimmer GbR** mit Sitz in Freiburg und der Mannheimer Agentur „/gebrüderheitz GmbH & Co. KG“, die auch einen Standort in

Freiburg hat. Seit 2017 ist sie Mitglied der Wirtschaftsjunioren Ortenau, sie war 2019 Kreissprecherin und hat die vergangenen beiden Jahre im Landesvorstand Baden-Württemberg mitgearbeitet. dea

Der Sinnfinder



Martin Geiger | Effizienz- und Potenzialtrainer

ACHERN. Gewisse Dinge brauchen ihre Zeit zum Reifen, manche auch ein bisschen mehr davon. Bei Martin Geiger waren es 16 Jahre, bis er das, was ihn seit 2005 begleitet, einordnen und wirklich Schlüsse daraus ziehen konnte. „Vielleicht waren es auch der runde Geburtstag vor zwei Jahren oder die viele Zeit zum Reflektieren, die ich durch die Pandemie plötzlich hatte, dass da schließlich etwas in mir in Gang gesetzt wurde“, schätzt der 52-Jährige.

Fast zwei Jahre lang waren die Vortragsbühnen dieser Welt pandemiebedingt geschlossen. Für einen leidenschaftlichen Redner und Managementtrainer wie Martin Geiger eine echte Strafe. Onlinevorträge sind nur ein fader Ersatz, findet er, deshalb hat er weitgehend darauf verzichtet. Seit mehr als 20 Jahren ist der gebürtige Nürnberger als wortgewandter Experte für Zeitführung – „Das Wort Zeitmanagement mag ich nicht.“ – bekannt. In Vorträgen, Seminaren, individuellen Coachings und Büchern zeigt er Menschen, wie sie mehr aus ihrer Zeit machen, wie sie produktiver und effizienter werden. Der Hang zu diesem Thema stammt noch aus seinem früheren beruflichen Leben als selbstständiger Finanzdienstleister, für den der Arbeitstag 12, 13, 14 Stunden hatte und doch nicht lang genug war, um das verdiente Geld überhaupt auszugeben. Als sich 2001 die Geburt seines Sohnes ankündigte, stand für Martin Geiger die Frage im Raum: „Wie und wann finde ich die Zeit, um meinen Nachwuchs aufwachsen zu sehen?“

» *Das Leben ist zu kurz*
für *Kompromisse* «

Geiger machte Nägel mit Köpfen, verkaufte sein Unternehmen und behielt das Produktivitätsthema, in das er sich in all den Jahren im eigenen Interesse eingearbeitet hatte.

Dann kam der 10. Juni 2005 – und brachte die Diagnose Multiple Sklerose (MS). Entschleunigung qua Attest. Martin Geiger ist geschockt, besonders die erste Reha mit vielen Patienten mit schweren Verläufen setzt ihm zu. Trotzdem sei die Diagnose jahrzehntelang „nicht der Life-Changing-Moment“, wie sie es vielleicht für manch anderen ist, sagt er. Der damals Mittdreißiger beginnt, mehr Sport zu treiben – „Ich bin heute fitter, als ich es mit 30 war“ –, sich für MS-Patienten zu engagieren und erweitert darüber hinaus seine Effizienztrainer- und Rednerkarriere um Life Coaching per Telefon.

„Ich habe das große Glück, dass die Krankheit bislang einen sehr günstigen Verlauf nimmt und alle Zeichen darauf deuten, dass das noch eine Weile so bleibt“, berichtet Geiger nicht ohne Demut. „Ich habe ihr in all den Jahren nie sehr viel Raum gegeben.“ Und sie auch nicht an die große Glocke gehängt, „weil einige Kunden anfangs mal

sehr irritiert darauf reagiert haben. Und ich wollte keinen Stempel oder mich mit Vorbehalten auseinandersetzen.“

Dass er jetzt, gut 16 Jahre nach der Diagnose, dennoch einen anderen Weg einschlägt, resultiert aus einem „Erkenntnisprozess, der zwar mit reichlich Verzögerung eingesetzt hat, aber meine Haltung zu dem, was ich lehre, verändert hat“. Zwar sei es ihm nie besonders wichtig gewesen, was die Leute denken, aber „inzwischen habe ich verstanden, dass nur dieser Hintergrund mich wirklich authentisch macht für die Botschaft, die mir am Herzen liegt.“

Und die wäre? „Zeit ist ein sehr kostbares Gut. Man sollte sie bestmöglich nutzen. Deshalb will ich Menschen helfen, ihr volles Potenzial zu entfalten“, erklärt er und möchte nicht, dass das zu esoterisch überkommt. „Die Sache ist doch die: Seit Jahren bringe ich meinen Kunden bei, ihre Zeit effizienter zu nutzen. Aber wenn sie die gewonnenen Tage oder Wochen nicht für eine Herzenssache einsetzen, was haben sie dann gewonnen? Ich möchte, dass die Menschen ihren Mission finden, die eine Sache, für die sie brennen und die ihr ganzes Potenzial zum Vorschein bringt.“ Das könne für einen Unternehmer die Firma sein, die er voller Inbrunst führt, andere seien mit voller Power Eltern, und der nächste gehe im Theaterspielen auf. Es gehe ihm darum, dass niemand mehr halbherzig bei etwas bleibt, was ihn nicht erfüllt. „Meine Botschaft ist, das Leben nicht aufzuschieben.“ Die simple Gleichung: Wer heute an dem arbeitet, was

ihm wichtig ist, zieht gleich Befriedigung daraus und muss nicht auf einen Glückszustand in der Zukunft warten. Geiger ist sicher, dass neun von zehn Menschen nicht wissen, was ihre Berufung ist.

Und seine? Was ist sein eigenes „Warum“? Früher sei sein Motto gewesen „Ein gutes Pferd springt nicht höher, als es muss“. Dieses Credo habe sich lange bewährt. Allerdings erfahre man so nie, wie

hoch man springen könne. Die Krankheit habe ihn zum Weiterdenken gebracht: „Ich möchte mit meinem Schaffen eine Million Menschen erreichen, um sie dabei zu unterstützen, ihr volles Potenzial zu entwickeln“, sagt der leidenschaftliche 1. FC Nürnberg-Fan und räumt ein, dass das eine stolze Zahl sei. Mit Büchern und Vorträgen allein wird das nicht zu schaffen sein, Geiger braucht Multiplikatoren – und ist dabei, sie auszubilden: Die Coronazeit hat er gemeinsam mit Partnern aus seinem Netzwerk genutzt, um die „Coach2Call-Academy“ zu entwickeln: eine Onlineversion seiner bisherigen Präsenzweiterbildungen, die berufsbegleitend Life Coaches ausbildet. Smarter Nebeneffekt: „Die Coach2Call-Academy ist nicht an mich als Person gebunden und kann mich überdauern. Man weiß nie. Ich bin jetzt 52. Wenn ich mein Ziel bis 60 erreicht hätte, wäre das prima. Dafür möchte ich 5.000 Coaches ausbilden.“ Etwas mehr als 200 Coaches hat er bislang zertifiziert. Seine Vision ist demnach noch eine ehrgeizige Herausforderung. Aber effizient Ziele zu erreichen, ist einem Produktivitätsexperten ja nicht fremd. **uh**





RECYDA

Dass Verpackungen weltweit recycelt werden können, wird immer wichtiger – für Hersteller von Verpackungen sowie von Produkten, die verpackt werden müssen, und nicht zuletzt für Händler. Vorschriften und Vorgehen beim Recycling unterscheiden sich aber von Land zu Land. Hier setzt die Geschäftsidee von **Vivian Loftin** (28), **Christian Knobloch** (27) und **Anna ZieBow** (26, auf dem Bild von links) an. Sie haben ein Softwaretool zur Einschätzung der Recyclingfähigkeit von Verpackungen weltweit entwickelt. „Unsere Kunden können mit wenigen Klicks herausfinden, wie sie ihre Verpackungen auf Recyclingfähigkeit international optimieren können“, sagt Vivian Loftin. Im März 2020 haben sie in Freiburg die **Recyda GmbH** gegründet – der Firmenname steht für Recyclability Database –, die sie hauptberuflich betreiben. Auf die Idee kamen sie 2019 bei einem Innovationsprojekt der Organisation Futury in Frankfurt, bei dem sie sich mit dem Müllkreislauf beschäftigten. Ihre Gründung haben sie zuerst mit Eigenmitteln, durch Projekte mit verschiedenen Unternehmen und das Vermeiden von Ausgaben finanziert. Dazu kommen die jährlichen Lizenzgebühren, die die Kunden fürs Nutzen des Tools zahlen. Um schneller wachsen zu können, haben sie diesen Sommer den Investor Futury Capital an Bord geholt. Der Hintergrund der drei ist unterschiedlich: Vivian Loftin hat internationale Kultur und Wirtschaft studiert, Anna ZieBow BWL und Umweltwissenschaften und Christian Knobloch Embedded Systems Engineering. Erste Berufserfahrung und das Interesse an der Nachhaltigkeit bringen sie alle mit. mae

TWICKY STICKY

„Wir wollen eine farbenfrohere Ära der essbaren Kunst einläuten.“ Mit diesen Worten beschreibt **Burhan Yalcin** (33, Bild rechts) die Idee, die hinter der Twicky Sticky GmbH steckt. Ende 2020 hat er das Unternehmen gemeinsam mit **Peter Scherer** (26) gegründet. Der Volkswirt Yalcin und der Handelsfachwirt Scherer produzieren und vertreiben essbare, lösliche Sticker aus Bioreisstärke mit dem Namen „Twicky Stickys“. Die durchsichtigen Scheiben werden mit verschiedenen, auch selbst kreierbaren, Motiven aus Lebensmittelfarbe, der verschiedene Aromen beigefügt werden, bedruckt. Diese legt man dann auf den fertigen Kaffee oder andere Getränke. „Auf dem Getränk löst sich die molekulare Struktur der Twicky Stickys auf“, erklärt Peter Scherer. Sichtbar bleibt das gewählte Motiv, sei es ein Teddybär oder das Firmenlogo. Die Sticker produzieren und bedrucken Yalcin und Scherer auf einer eigens dafür entwickelten Anlage und vertreiben sie – auf Wunsch mit passender Grußkarte – über einen Onlineshop. Finanziert haben die Gründer ihr Unternehmen mithilfe der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau, der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg sowie mit Eigenkapital. Bisher zählen vor allem Privatpersonen zu den Kunden. Ihre nächsten Ziele sind laut Scherer, in den B2B-Bereich einzusteigen und die Sticker auch über den stationären Handel zu vertreiben. mae





Bild: kasto - Adobe Stock

Egal, ob im Sommer- oder Wintergeschäft: Weniger Kunden als vor Corona kommen in die Geschäfte der Region.

IHK-Umfrage zur Situation im regionalen Einzelhandel

Weiterhin weniger Kunden und Umsätze

Auch sechs Monate nach dem Ende des zweiten Lockdowns hat der stationäre Einzelhandel im IHK-Bezirk Hochrhein-Bodensee noch immer mit den Auswirkungen der Pandemie zu kämpfen. Das ergab eine IHK-Umfrage, an der rund 70 Händlerinnen und Händler aus der Region teilgenommen haben.

Die überwiegende Mehrheit – genauer 87 Prozent – der befragten Händler gab an, dass noch immer ein beträchtlicher Anteil der Kunden fehlt. Mehr als drei Viertel von ihnen sagen sogar, dass 20 bis 50 Prozent der Kundschaft noch nicht zurückgekehrt sind. Die gesunkene Kundenfrequenz im Vergleich zu 2019 macht sich natürlich auch bei den Umsätzen bemerkbar.

87 Prozent der Händler liegen bei ihren Umsätzen noch immer 20 bis 50 Prozent unter dem Vorkrisenniveau. Gestiegen sind bei knapp 40 Prozent aber immerhin die Onlineumsätze, bei der Mehrheit um 30 Prozent und mehr.

Tatsächlich sind es die Schweizer Kunden, die den Einzelhändlern entlang der Schweizer Grenze fehlen. Von den betroffenen Unternehmen sagen drei Viertel, dass ihnen immer noch bis zu 50 Prozent der Schweizer Kundschaft fehlt.

Furcht vor dauerhaftem Ausbleiben der Kunden

Auf eine schnelle Erholung wagen die wenigsten Einzelhändler in der Region zu hoffen. Rund 70 Prozent glauben, dass die Kundenfrequenz weiter zurückgehen wird. Einige meinen, dass die Maskenpflicht der Rückkehr zur Normalität im Weg stehe. Andere fürchten, dass die Kunden sich in der Pandemie an das Einkaufen online gewöhnt haben und das größere Angebot und die geringeren Preise schätzen. ➤

Bild: Adobe Stock



› „Pandemie und Lockdown waren für die Händlerinnen und Händler eine Zäsur mit weitreichenden Folgen. Waren sie unmittelbar nach dem Lockdown noch überwiegend optimistisch, ist die Stimmung heute zunehmend getrübt. Nach einem halben Jahr fehlt noch immer ein substanzieller Anteil der Kundschaft. Das nährt die Befürchtung, manche Kunden würden überhaupt nicht mehr zurückkehren“, sagt der Hauptgeschäftsführer der IHK Hochrhein-Bodensee Claudius Marx zu den aktuellen Ergebnissen. Seine Einschätzung wird auch von einer Studie des Instituts Imakomm bestätigt, die vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag in Auftrag gegeben und Anfang November veröffentlicht wurde. „Unsere Umfrage und die Imakomm-Studie bestätigen noch einmal, in welche Richtung die Entwicklung in den Innenstädten geht, wenn wir sie nicht aufhalten. Sie müssen sich neu erfinden, müssen Aufenthaltsqualität und Einkaufserlebnisse vor Ort bieten, etwas, was der Onlinehandel nicht kann. Der Handel alleine kann das nicht leisten.“

„In vielen Städten und Gemeinden müssen die Zentren wieder mehr zu multifunktionalen Räumen werden, die unterschiedliche Nutzungen nicht nur passiv zulassen, sondern vielmehr aktiv fördern und begünstigen: Verschiedenste Funktionen wie etwa Handel, Handwerk, Arbeiten, Wohnen, aber auch Bildung, Pflege und Kultur sollten in Zukunft wieder verstärkt neben- und miteinander die Innenstädte charakterisieren“, heißt es in der Studie.

INHALT

- **17** **IHK-Umfrage im Einzelhandel**
Weiterhin weniger Kunden und Umsätze
- 19** **Austausch beim Martini Apéro**
Coronakrise und Klimaschutz
- 20** **Nachhaltige Geschäftsidee**
Interview mit Hema Kumar
- 23** **Preis wichtigstes Kaufkriterium**
Interview zu nachhaltigem Konsum
- 24** **Die besten Absolventen**
Ehrungen der besonderen Art
- 26** **Denkraum Bodensee**
Diskussion über das Scheitern des Rahmenabkommens
- 28** **Industrie- und Umweltausschuss**
Genehmigungen von Anlagen
- 31** **„Einschnitt wie das Internet“**
Interview zu Blockchain
- 32** **Lehrgänge und Seminare der IHK**

Weniger Innenstadtbetriebe wegen Corona

Die Coronakrise hat die Situation in den Innenstädten verschärft und den Wandel beschleunigt. Infolge der Pandemie sank die Zahl der Einzelhandelsbetriebe in Deutschland durchschnittlich um weitere 13 bis 14 Prozent, in der IHK-Region Hochrhein-Bodensee fällt die Zahl etwas geringer aus. „Insgesamt ist die Lage, was Insolvenzen anbelangt, in unserer Region besser als in vielen anderen Teilen Deutschlands – die vielen guten Jahre vor der Pandemie haben die Widerstandsfähigkeit der Unternehmen erhöht, viele haben auch private Ressourcen eingesetzt um durchzuhalten“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Marx. „Es gibt deshalb bislang nur vereinzelt Insolvenzen und Leerstände in den Innenstädten. Und weil daran allerorten engagiert gearbeitet wird, sind wir zuversichtlich, dass wir uns auch nach der Pandemie über lebendige und vielfältige Innenstädte freuen können.“ Marx betont aber auch, dass das kein Selbstläufer sei. „Auch für die hiesigen Einzelhändler wäre es fatal, wenn sie die Entwicklungen, die sich schon seit 2017 abzeichnen, ignorierten. Wir müssen dem Wandel nicht tatenlos zuschauen, und wir dürfen sinkende Besucherfrequenzen nicht einfach hinnehmen, sondern müssen heute unsere Städte für morgen gestalten.“

Die Imakomm-Studie habe deutlich gemacht, dass Instrumente zur Innenstadtentwicklung, die allein oder im Wesentlichen auf Handelsentwicklung setzen, wirkungslos zu bleiben drohen, wenn die Menschen zu ihrer Versorgung nicht mehr in das Zentrum kommen müssen. Je mehr Anlässe es gibt, eben dieses zu tun – von Unterhaltung über Gesundheit und Gastronomie bis Bildung, Kultur, Arbeit und Wohnen –, desto besser. „Der seit vielen Jahren zu beobachtende Trend – weg von der reinen Einkaufsinnenstadt – wird sich weiter verstärken, und das ist gut so“, meint Marx. **hw**



Die DIHK-Studie gibt es als Download unter:
www.wirtschaft-im-suedwesten.de/downloads



Austausch beim Martini Apéro von IHK und Arbeitgeberverband Kreuzlingen und Umgebung

Coronakrise und Klimaschutz

Der jährliche grenzüberschreitende Martini Apéro der IHK Hochrhein-Bodensee und des Arbeitgeberverbandes Kreuzlingen und Umgebung hat Tradition. Umso bedauerlicher war es im vergangenen Jahr, dass die Netzwerkveranstaltung pandemiebedingt nicht stattfinden konnte. Nun kamen Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Schweiz und Deutschland wieder zusammen, um sich neben der Coronakrise auch über Themen wie den Klimaschutz auszutauschen. Den Input lieferte Kristian Peter, Geschäftsführer beim International Solar Energy Research Center Konstanz. Er berichtete, wie wir künftig unseren Strombedarf im Landkreis Konstanz über erneuerbare Energien decken können. Im Interview haben wir nochmal gefragt, wie das genau klappen könnte.

Herr Peter, Sie forschen zum Thema Solarenergie und sind überzeugt, dass Deutschland seinen Energiebedarf zu 50 Prozent aus Sonnenenergie decken könnte. Wie kann das gehen?

Wir haben noch nicht ansatzweise das Potenzial der Sonnenenergie in Deutschland ausgeschöpft. Pro Jahr trifft eine riesige Menge an Sonnenenergie auf die Erde – ein Vieltausendfaches dessen, was die Menschheit im Jahr benötigt. Aktuell liegt der Anteil der Sonnenenergie am deutschen Strommix bei circa zehn Prozent. Da ist noch viel Luft nach oben. Außerdem ist die Sonnenenergie besonders günstig. Während derzeit die Preise an der Strombörse explodieren, werden Solaranlagen gleichzeitig immer wirtschaftlicher.

Sehen wir irgendwann überall Solaranlagen?

Es werden deutlich mehr Solarmodule auf den Dächern sein. Auch an den Häuserwänden, die nach Süden, Osten und Westen zeigen, könnten Solaranlagen befestigt werden. An Gebäuden angebrachte Photovoltaikanlagen müssen aber ästhetisch schön integriert werden. Am Rande von Schnellstraßen, auf Flächen, die sonst ungenutzt bleiben, werden sich Photovoltaikanlagen nach der Sonne richten. Auf landwirtschaftlichen Flächen werden Solarmodule horizontal mehrere Meter über den Boden installiert oder senkrecht in Reihen stehen. Vielleicht wird es auch auf dem Bodensee eine schwimmende Solarinsel geben. Um mit Sonnenenergie 50 Prozent des Strombedarfs decken zu können, müssen ein Prozent der landwirtschaftlichen und drei Prozent der bebauten Flächen genutzt werden. Das ist überschaubar.



Referent Kristian Peter (Mitte) mit IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx (rechts) und Attila Wohlrab, Präsident des Arbeitgeberverbandes Kreuzlingen und Umgebung.

Die erneuerbaren Energien haben einen Nachteil: Sie produzieren nicht zuverlässig Strom. Nicht immer scheint die Sonne oder weht der Wind. Dieser Kritikpunkt wird gerne als Argument verwendet, warum es noch anderer Kraftwerke bedarf. Sehen Sie das auch so?

Nein, die brauchen wir nicht. Wir benötigen intelligente Netze und regelbare Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen, um die Schwankungen im Stromnetz auszugleichen. Zudem haben sich in den vergangenen Jahren Stromspeicher enorm weiterentwickelt, so zum Beispiel die Solarstromspeicher. Diese Speicher können einen guten Teil des Solarstroms für längere Zeit vorhalten, bis er benötigt wird. Wir haben im ISC Konstanz eine TH-E-Box entwickelt. TH-E steht für thermische und elektrische Gebäudeenergieversorgung. Die Box funktioniert so: Unter Einsatz von Photovoltaik können diese Anlagen sowohl Wärme als auch elektrische Energie zu jeder Jahreszeit erzeugen, umwandeln und speichern. Die Boxen sind bestückt mit einer großen aufladbaren Batterie, einer elektrischen Wärmepumpe und einem Blockheizkraftwerk (das heißt am besten einer Brennstoffzelle), das zur Strom- und Wärmeerzeugung dient. Damit kann ein Einfamilienhaus komplett mit Strom und Wärme versorgt werden. Es gibt schon viele Lösungen. Jetzt geht es darum, sie umzusetzen.

Interview: hw

Interview mit Hema Kumar dazu, wie man mit nachhaltigen Ideen Geld verdienen kann

>> People, Planet und Profit im Blick behalten <<

Angesichts des Klimawandels wächst das Bewusstsein für mehr Nachhaltigkeit. Auch mehr Unternehmen befassen sich damit. Zu diesen zählt „FabRap“ der Konstanzer Gründerin Hema Kumar. Sie verkauft wiederverwendbare Geschenkverpackungen aus Biobaumwolle. Mit IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx hat sie über ihr Unternehmen und eine nachhaltige Zukunft gesprochen.

Frau Kumar, mit Ihrem Unternehmen FabRap möchten Sie Geschenkpapier aus Papier und Folie überflüssig machen und setzen auf Verpackungen aus Stoff. Wie sind Sie auf diese Idee gekommen? Dachten Sie vom Prinzip der Nachhaltigkeit zum Produkt oder suchten Sie umgekehrt für ein bestehendes Produkt eine nachhaltige Lösung?

Das ist eine lange Geschichte. Schon als Kind habe ich Geschenke in bunte Stoffe eingepackt, einfach, weil ich es schön fand. Doch meine Idee für FabRap kam viel später. Mein Fokus lag erst einmal bei der Biobaumwolle. Vor zwölf Jahren, als ich noch in Saigon lebte und meine Kinder klein waren, suchte ich nach Babybekleidung aus Biobaumwolle. Viele Menschen haben keine Vorstellung davon, mit wie vielen Chemikalien Baumwolle behandelt wird. Das wollte ich meinen Kindern nicht anziehen. Also habe ich ein Unternehmen für Babybekleidung aus Biobaumwolle gegründet. Ich lernte in dieser Zeit viel über zertifizierte Biobaumwolle.

Sie kamen also über die Biobaumwolle zu Ihrer Idee für FabRap?

Genau, aber auch, weil ich in Vietnam gesehen habe, dass die Menschen ihre Geschenke in erster Linie in Zellophanfolie einpacken. Das verursacht viel Müll und ist schlecht für die Umwelt. Das geht auch anders, dachte ich mir, und so entstand die Idee für FabRap. Ich habe einige Prototypen entwickelt und getestet. Die Rückmeldungen waren super.

Der Ruf nach mehr Nachhaltigkeit ist inzwischen omnipräsent – ich könnte mir also vorstellen, dass Ihre Geschäftsidee recht erfolgreich ist?

Ja, die Menschen sind für nachhaltige Produkte mittlerweile sehr offen. Wir haben den richtigen Zeitpunkt für wiederverwendbare Geschenkverpackungen getroffen. 2019 haben wir losgelegt, und trotz Coronakrise und geschlossenem Einzelhandel sind unsere Verkäufe jedes Jahr um 40 Prozent gestiegen.

Gratulation! Beim Thema Geschenkpapier sehe ich immer meine Oma vor mir, wie sie unter dem Weihnachtsbaum das bunte Papier, das wir Kinder aufgerissen hatten, mit ihren Händen glattgestrichen hat, um es später noch einmal zu verwenden. Und dann denke ich: Wir waren alle schon mal sehr viel nachhaltiger, wir haben es nur vergessen.

Absolut richtig, wir haben uns an die Wegwerf- und Konsumgesellschaft gewöhnt. Aber es muss ja nicht zwingend so weitergehen. Wir können uns auch wieder umgewöhnen. Es ist schön zu sehen, wie überall neue Ideen für Nachhaltigkeit entstehen.

Gerade bei Gründungen spielt das Thema Nachhaltigkeit eine große Rolle.

Nachhaltige Produkte und Dienstleistungen sind die Zukunft. Mit dem Klimaschutz haben wir eine der größten Herausforderungen überhaupt zu bewältigen. Die Wegwerf- und Konsumgesellschaft verursacht zu viel CO₂, belastet die Umwelt und verschmutzt unsere Natur. Dass dieser Weg so nicht weitergehen kann, müsste mittlerweile jedem klar sein.

Die Mehrheit der Menschen befürwortet ja einen nachhaltigen Lebensstil, nur im Alltag fällt es ihnen schwer, sich von ihren Gewohnheiten zu lösen. Ich halte hier Ihr fröhlich buntes Tuch in Händen – viele verbinden aber Nachhaltigkeit spontan mit



ZUR PERSON

Hema Kumar (50) wurde in Nordindien geboren. Mit neun Monaten zogen ihre Eltern mit ihr und ihrer Schwester nach London, wo sie die nächsten Jahre verbrachte. Als sie neun Jahre alt war, ging die Familie nach Australien, wo Kumar ihren Schulabschluss machte und ein Wirtschaftsstudium absolvierte. Ihr Weg führte sie und ihren Mann mit den gemeinsamen Kindern nach Dubai und Saigon, wo Kumar ihr erstes Unternehmen gründete: eine Firma für Babybekleidung aus Biobaumwolle. Seit 2014 leben sie in Deutschland, zuerst in Berlin, seit 2018 in Konstanz.

grau, langweilig und spaßbefreit, fürchten Verzicht und Einschränkung. Dabei geht es nicht primär darum, auf etwas zu verzichten, wir müssen Dinge einfach anders machen. Die Fahrt mit einem Elektroauto macht ja nicht weniger Freude als die mit Verbrennungsmotor.

Gleiches gilt für Kleidung. Sie kann schick und nachhaltig sein. Mein Produkt gibt es in vielen Farben. Die Zeiten, in denen Ökopullover nur beige und braun waren, sind längst vorbei.

Was würden Sie Unternehmen raten, die noch nicht so recht wissen, wie sie das Thema Nachhaltigkeit umsetzen können?

Ein Produkt darf nicht nur nachhaltig, sondern muss auch profitabel sein. Ein nachhaltiges Produkt funktioniert nur, wenn die Leute bereit sind, dafür Geld auszugeben. Da nachhaltige Produkte zwar länger halten, aber auch teurer sind, ist es wichtig, früh zu testen, ob es eine Kaufbereitschaft gibt. Ich denke, Gründerinnen und Gründer sind gut beraten, wenn sie die drei P im Blick behalten: People, Planet und Profit.

Was wäre Ihre Botschaft an Unternehmen, die weiterhin nur auf den Profit setzen?



Beispiele für nachhaltige Geschenkverpackungen von Fab Rap.

Bilder: FabRap

Ich bin mir sicher: Wenn ein Unternehmen das Thema Nachhaltigkeit nicht ernst nimmt, wird es irgendwann nicht mehr da sein. Die Konsumenten ändern sich, die Generationen. Vieles wird infrage gestellt, nicht zuletzt im Zuge des Klimawandels. Die Coronakrise hat das Thema zusätzlich befeuert. Ein nachhaltiges Leben: Das wird unser Weg sein, und Länder wie Deutschland können der Vorreiter sein.

Sie sind Australierin. Wie kam es dazu, dass Sie Ihr Unternehmen in Konstanz gegründet haben?

Das hatte unterschiedliche Gründe. Wir haben zuvor in Berlin gelebt. Wir lieben diese Stadt, haben dort ein großes Netzwerk, aber es war schwer, sich zu organisieren, etwa Beratungstermine zu bekommen. Deswegen haben wir uns entschieden, nach Süddeutschland in die Nähe zur Schweiz zu ziehen. Konstanz ist es dann geworden. Hier habe ich sehr viel Unterstützung und Ermutigung erfahren, gerade von der IHK. Ohne diese Unterstützung hätte ich meine Idee nicht so schnell und erfolgreich umsetzen können. Ich fühle mich hier angekommen. Dafür bin ich sehr dankbar. **Interview: mx**

Iris Fischer und Klaus Ballas von Ernst & Young (EY) über nachhaltigen Konsum „Der Preis bleibt ein wichtiges Kaufkriterium“

Mit nachhaltigem Konsum hat sich auch der Handels- und Tourismusausschuss bei seiner jüngsten Sitzung Ende Oktober beschäftigt. Gastgeber war Ausschussmitglied Olaf Jung, Inhaber der Eventlocation Teamwelt in Höchenschwand. Nachdem Roland Scherer von der Universität St. Gallen die neueste Studie zu den wirtschaftlichen Verflechtungen des deutsch-schweizerischen Grenzraums vorgestellt hatte, berichteten Iris Fischer und Klaus Ballas von der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft über das wachsende Bedürfnis der Menschen, nachhaltig zu konsumieren. Im Interview haben wir sie ebenfalls zum Thema befragt.

Frau Fischer, spielt das Thema Nachhaltigkeit bei Kaufentscheidungen eine Rolle?

Allerdings. Angetrieben wird dies insbesondere durch die Plastikverschwendung und den Klimawandel, worum sich deutsche Verbraucher am meisten sorgen. So gaben 68 Prozent der befragten deutschen Verbraucher an, dass sie mindestens hin und wieder beim Kauf eines Produkts dessen Umwelteinfluss berücksichtigen. Dies betrifft vor allem frisches Obst und Gemüse (83 Prozent) sowie Fleisch und Fisch (80 Prozent). Allerdings sagen 42 Prozent auch, nachhaltige Produkte seien zu teuer. Die deutschen Konsumenten und Konsumentinnen erwarten daher von Unternehmen, nachhaltigere Produkte oder Dienstleistungen möglichst ohne hohe Preisaufschläge anzubieten.

Herr Ballas, dann stimmt der Eindruck, dass die Mehrheit der Menschen nachhaltig leben möchte, aber nicht bereit ist, dafür Geld auszugeben?

Das ist richtig. Nur 17 Prozent der deutschen Verbraucher waren im Zeitraum Dezember 2020 bis Mai 2021 bereit, mehr Geld für Waren auszugeben, die angaben, nachhaltig zu sein. Die Mehrheit der Verbraucher will oder kann es sich schlichtweg nicht leisten, mehr für Nachhaltigkeit zu bezahlen. Der Preis bleibt daher ein wichtiges Kaufkriterium. Hinzu kommen der Mangel



Iris Fischer
Ernst & Young



Klaus Ballas
Ernst & Young

an Informationen oder die Unübersichtlichkeit bei den verschiedenen Siegeln. Dies hält vor allem die Verbraucher, die bereit sind, eine nachhaltigere Wahl zu treffen, vom Kauf eines solchen Produktes ab. Um erfolgreich zu sein, müssen die Unternehmen verständliche und vor allem vertrauenswürdige Angaben in puncto Nachhaltigkeit machen und den Verbraucher zu mehr nachhaltigem Konsum anleiten, indem sie den Aufpreis mit entsprechendem Mehrwert rechtfertigen. 61 Prozent der deutschen Verbraucher sind bereit, ihr eigenes Verhalten zu ändern, wenn sie dabei Geld sparen können, beispielsweise durch einen reduzierten Energie- oder Wasserverbrauch.

Also ist der nachhaltige Konsument bisher mehr Wunsch als Wirklichkeit, Herr Ballas?

Nein, ganz und gar nicht. Das Nachhaltigkeitsbewusstsein hat sich deutlich geändert. 86 Prozent der Verbraucher berücksichtigen zum Beispiel beim Kauf von Produkten die Verpackungsmenge. Doch genauso wie sie selbst, müssen auch Unternehmen nachhaltig agieren. 62 Prozent der deutschen Verbraucher glauben, dass es in der Verantwortung eines Unternehmens liegt, für Nachhaltigkeit bei Produkten und Dienstleistungen zu sorgen und sich selbst auch entsprechend zu verhalten. Die Stimmung geht in eine ganz eindeutige Richtung, doch das Verhalten braucht bekanntlich mehr Zeit und auch Möglichkeiten.

Frau Fischer, was ist Ihr Fazit für Unternehmen?

Steigender Druck von Seiten des Konsumenten und von Investoren sowie verschärfte Regulierungen auf EU- und Deutschlandebene werden in Zukunft noch mehr über den Erfolg oder Misserfolg eines Geschäfts oder einer Marke entscheiden. Nachhaltigkeit wird sich auf die gesamte Wertschöpfungskette auswirken. Unternehmen sollten somit im eigenen Interesse Nachhaltigkeit als Wertbringer und Unterscheidungsmerkmal zum Wettbewerb begreifen und zum integralen Bestandteil ihres Geschäftsmodells machen.

Interview: hw



IHK-Präsident Thomas Conrady, Hauptgeschäftsführer Claudius Marx und die Leiterin der Ausbildung Alexandra Thoß (von links) stoßen in dem Glückwunschwideo auf die Preisträger an.

Bild: Anna Glad

Die besten Ausbildungsabsolventen 2021

Eine Ehrung der besonderen Art

Sie sind die Besten im Kammerbezirk: Die IHK Hochrhein-Bodensee hat 126 Absolventen mit einem Preis für ihre hervorragenden Leistungen in den Abschlussprüfungen geehrt. Sie alle haben ihre Ausbildung mit mindestens 92 von 100 Punkten abgeschlossen. Da aufgrund der Coronapandemie keine große Feier für die besten Absolventinnen und Absolventen stattfinden kann, hat sich die IHK für die Preisträger etwas ganz Besonderes einfallen lassen: Glückwünsche per Video und eigenhändig gepackte Pakete, die zu den Absolventen nach Hause geschickt wurden. Darin enthalten – natürlich – die Urkunde, aber auch ein Täschchen mit dem Aufdruck „Ausbildung in der Tasche“, das mit Schokolade gefüllt ist, ein Gutschein in Höhe von 25 Euro und Fotoaccessoires wie Hüte, Bärte und Kronen für lustige Selfies. Die Preisträger sind dazu aufgefordert, Fotos damit aufzunehmen und der IHK für eine große Bildergalerie zurückzuschicken, die anschließend auf deren Website und Social-Media-Profilen veröffentlicht wird.

In den Videos werden den Preisträgern diverse Glückwünsche überbracht: Mit dabei sind unter anderem der Hauptgeschäftsführer der IHK Claudius Marx, IHK-Präsident Thomas Conrady, die Leiterin der Ausbildung Alexandra Thoß, die beiden Vorsitzenden des Berufsbildungsausschusses Jens Kröger (Endress + Hauser) und Hans-Peter Menger (Deutscher Gewerkschaftsbund)

sowie Michael von Briel (Eto Magnetic). „Abschlusszeugnis klingt immer so nach Ende“, sagt Claudius Marx in seiner Videobotschaft an die Auszubildenden. „Tatsächlich ist das ja auch das Ende einer erfolgreichen Ausbildung. Aber eigentlich ist es ein Anfang: der Anfang Ihrer Berufskarriere. Ein Abschlusszeugnis ist nichts anderes als eine Eintrittskarte. Und so wie die Dinge heute liegen, haben Sie eine verdammt gute Eintrittskarte.“ Alexandra Thoß gibt in dem Video erstmals bekannt, dass fünf von den Preisträgern in ihrem Beruf die Landesbesten sind und drei von diesen sogar die Bundesbesten in ihrem Fach. doe

Im Netz

Die Glückwunschwideos finden sich unter www.konstanz.ihk.de/diebesten2021

Die Bildergalerie der Preisträgerinnen und Preisträger, die ein Foto zur Verfügung stellen, wird sich in Kürze auf den Social-Media-Kanälen der IHK finden:

Instagram: [ihk_hb](#)

Twitter: [ihk_hb](#)

Facebook: IHK Hochrhein-Bodensee Konstanz oder IHK Hochrhein-Bodensee Schopfheim

Landesbeste aus dem IHK-Bezirk

Fünf Ausbildungsabsolventen aus dem Kammergebiet haben nicht nur einen Preis für ihre hervorragenden Leistungen erhalten, sondern werden zudem als Beste ihres Ausbildungsberufs in ganz Baden-Württemberg ausgezeichnet. In kurzen Steckbriefen erzählen Jana Wilske und Maximilian Matt, warum sie genau diesen Beruf gewählt haben und wie es nach der Ausbildung weitergehen soll. Charlotte Kubicki, Alicia Zörner und Fanny Ruf, die nicht nur Landesbeste, sondern sogar Bundesbeste sind, werden ab Seite 50 vorgestellt.



Diesen Inhalt fanden die besten Ausbildungsabsolventen in ihren Päckchen vor, die zu ihnen nach Hause geschickt wurden.



JANA WILSKE (23)

Floristin, 97 Punkte

Schulabschluss: Allgemeine Hochschulreife

Ausbildungsbetrieb: Haselberger Schnittblumen

Berufsschule: Albert-Schweitzer-Schule Villingen

Warum dieser Beruf?

Ich habe zuvor ein Studium der Verwaltungswissenschaften begonnen, jedoch schnell gemerkt, dass mir die praktische Arbeit total fehlt. Darum habe ich mich entschieden, ein Praktikum zu machen. Das grüne Berufsfeld ist schon länger in meiner Familie präsent, ich bin nun die fünfte Generation an Floristen beziehungsweise Gärtnern. Zum Glück fand ich dann gleich einen Betrieb – meinen späteren Ausbildungsbetrieb. Das kreative Gestalten mit floralen Werkstoffen, der tägliche Kundenkontakt, die Arbeit im Team und der abwechslungsreiche Alltag haben mich sofort begeistert. Mit den eigenen Händen etwas zu erschaffen und am Ende des Tages eine Resonanz vom Kunden zu bekommen, ist ein sehr erfüllendes Gefühl.

Und jetzt?

Ich habe nach meiner Ausbildung schweren Herzens meinen Lehrbetrieb verlassen, um neue Impulse zu erhalten. Dafür bin einmal quer durch Deutschland von Konstanz nach Hamburg umgezogen und arbeite jetzt seit September im Team von „Himmel und Erde Meisterfloristik“. Perspektivisch gesehen möchte ich den Meister absolvieren und möglichst viele Erfahrungen sammeln. Man sagt ja nicht umsonst, dass das Lernen nach der Ausbildung erst richtig anfängt – darauf freue ich mich sehr.



MAXIMILIAN MATT (21)

Brauer und Mälzer, 92 Punkte

Schulabschluss: Abitur

Ausbildungsbetrieb: Badische Staatsbrauerei Rothaus

Berufsschule: Ferdinand von Steinbeis Schule Ulm

Warum dieser Beruf?

Den Ausbildungsberuf habe ich eher zufällig entdeckt, dann aber schnell gemerkt, dass mir besonders die Vielseitigkeit des Berufs und des Berufsalltags gefällt. Außerdem gefällt mir besonders gut, dass man als Resultat der Arbeit ein Produkt erhält, das einfach lecker schmeckt und Freude macht.

Und jetzt?

Seit Anfang Oktober studiere ich an der Technischen Universität Berlin Brauerei- und Getränketechnologie.



Roland Scherer, Christoph Frei, Freddy Fässler, Claudius Marx, Jan Atteslander, Ann-Veruschka Jurisch und Gerald Schneider (von links) am Rande der Veranstaltung.

„DenkRaumForum“ in der IHK: Diskussion über das Scheitern des Rahmenabkommens

„Schweiz nicht der kleine Nachbar“

Sieben Jahre haben die EU und die Schweiz über ein neues Rahmenabkommen zur Gestaltung ihrer künftigen Beziehungen verhandelt. Keine leichte Aufgabe, sollte dieses Abkommen doch die bis dato bestehenden bilateralen Abkommen unter einem Dach bündeln und ihre Fortentwicklung im Gleichklang mit dem Europäischen Recht dynamisieren. Ende Mai hat nun der Schweizer Bundesrat die Verhandlungen abgebrochen. Unüberwindlich schien offenbar der verbliebene Dissens in wenigen Punkten, darunter die Personenfreizügigkeit, der Lohnschutz oder die Rolle des Europäischen Gerichtshofs im Hinblick auf die Souveränität der Schweiz. Ob die Verhandlungen nochmals aufgenommen werden, ist derzeit mehr als ungewiss. Beim „DenkRaumForum“ in der IHK Hochrhein-Bodensee kamen nun Vertreter aus beiden Ländern zusammen, um über die Auswirkungen des gescheiterten Rahmenabkommens zu diskutieren.

Warum sind die Auswirkungen für die Schweiz und ihre EU-Grenzregionen so gravierend? „Weil die EU und die Schweiz wirtschaftlich und gesellschaftlich so eng miteinander verflochten sind“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx. „So eng, dass ‚Verflechtung‘ eigentlich eine Untertreibung ist. Wir leben in einem gemeinsamen Wirtschaftsraum. Bände man die Waren-, die Dienstleistungs- oder auch die Pendlerströme über die Grenze ab, fehlte uns nicht ein bisschen Arbeit oder Umsatz, da gingen sprichwörtlich die Lichter aus, und zwar hüben und drüben. Unseren beiden Volkswirtschaften geht es umso besser, je weniger die Grenze überhaupt als solche wahrgenommen wird.“

Anhand von Zahlen zum Außenhandel verdeutlichte Marx, wie wichtig die Schweiz für Deutschland und insbesondere für Baden-Württemberg ist. „Die Schweiz ist für uns nicht der kleine Nachbar im Süden, sondern ein Wirtschaftspartner auf Augenhöhe mit Riesen wie China. Bei den Einfuhren nach Baden-Württemberg etwa ist das Volumen aus beiden Wirtschaftsräumen ungefähr gleich groß. Und bei den Ausfuhren liegt die Schweiz für Baden-Württemberg auf Platz vier – nach China, den USA und Frankreich.“ Dabei gilt: Je näher die Grenze, desto enger die Verflechtung, desto größer die wechselseitige Abhängigkeit. Neben dem Waren- und Dienstleistungsverkehr sind es die vielen tausend deutschen Grenzgänger, die mit ihrer Arbeit zum

Inlandsprodukt der Schweiz beitragen, mit ihrem Einkommenstransfer aber auch den Binnenkonsum auf der deutschen Seite stützen. „Während des Lockdowns in der Coronakrise haben wir eine Idee davon bekommen, was es bedeutet, wenn der grenzüberschreitende Waren- und Personenverkehr nicht mehr einwandfrei funktioniert“, so Marx. Jan Atteslander von „economiesuisse“ kann dem nur zustimmen. „Wir sind so eng verflochten, dass es manchmal ökonomisch sinnlos ist, von zwei Volkswirtschaften zu sprechen. Dass der Bundesrat einseitig die Tür für ein Rahmenabkommen zugeschlagen hat, hat auch uns überrascht. Das sei auch diplomatisch ein „Betriebsunfall“. Die ersten Auswirkungen zum Scheitern sind laut Atteslander bereits heute zu spüren. Die EU hatte für den Fall eines Scheiterns bereits angekündigt, keine neuen Marktzugangsabkommen mit der Schweiz zu schließen und bestehende Abkommen nicht zu aktualisieren. „Von dem wissenschaftlichen Forschungsrahmenprogramm Horizon Europe wurde die Schweiz praktisch schon ausgeschlossen. 2024 erwarten wir eine neue Maschinenverordnung, später auch in der Humanmedizin. Die EU ist eine Regulierungsmaschine. Die Schweiz war bei der Ausgestaltung immer voll dabei. Das ist alles im Moment blockiert“, so Atteslander. In der Medizintechnikbranche zeichneten sich ebenfalls bereits spürbare Probleme ab. Doch auch die Europäer sollten sich keiner Illusion hingeben, meint Atteslander. „Eine Erosion schwächt nicht nur die Schweizer, sondern auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit der EU und der grenzüberschreitenden Wirtschaftsräume.“

Gerade die Schweizer Gäste sehen die Verantwortung für das Scheitern des Rahmenabkommens mit der EU in erster Linie bei der Schweizer Regierung. „Die Schweiz hat sich als David und die EU als Goliath gesehen. Diese Perspektive war immer eine Illusion“, sagt der gebürtige Schweizer Gerald Schneider, Professor für Internationale Politik an der Universität Konstanz. Mangelnde Kenntnisse und Gleichgültigkeit zu Mechanismen der EU wirft auch Christoph Frei, Professor an der Universität St. Gallen, den Schweizer Politikern vor. „Meine Kritik und meine Enttäuschung richten sich nicht an die Europäische Union. Wir haben zu viele Menschen in der Schweiz, die keine Ahnung haben, dass die EU keine Spielräume hatte. Ich würde

nicht darauf wetten, dass es für die Schweiz einen besseren Deal gibt.“ Er zitiert den Schweizer Diplomaten Jakob Kellenberger, der die bilateralen Verträge Ende der 1990er-Jahre verhandelt hat. „Was uns Schweizern heute fehlt, ist der Sinn für korrekte Größenordnungen. Man will nicht zur Kenntnis nehmen, dass die EU eine regulatorische Supermacht geworden ist.“

Im anschließenden Podium diskutieren die FDP-Bundestagsabgeordnete Ann-Veruschka Jurisch und Fredy Fässler, Regierungsrat des Kantons St. Gallen und Vorsitzender der Internationalen Bodensee-Konferenz, darüber, ob es einer eigenen, grenzregionalen Politik bedürfte. „Ich sehe momentan nur Verlierer“, sagt Regierungsrat Fässler und fordert: „Wenn wir geballt als Bodenseeraum auftreten, könnte sich etwas bewegen.“ Und Ann-Veruschka Jurisch ergänzt: „Wir brauchen einen politischen Impuls. Die Bodenseeregion ist eine Chancenregion mit Forschungsinstitutionen und Wirtschaftskompetenz. Wir müssen uns um den See herum im Sinne eines europäischen Gedankens zusammenschließen.“ In eine ähnliche Richtung argumentiert Roland Scherer von „DenkRaumBodensee“, Direktor des IMP-HSG an der

Universität St. Gallen: „Ich habe die Hoffnung, dass das Scheitern des Rahmenabkommens zu einer gleichen Gegenreaktion führt wie das EWR-Nein, in dessen Folge es zu einer deutlichen Intensivierung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit in der Bodenseeregion gekommen ist.“

Das Forum hat deutlich gemacht, wie sehr sich Vertreter auf beiden Seiten um die künftigen Beziehungen zwischen der EU und der Schweiz sorgen. Claudius Marx sieht darin auch ein positives Momentum: „Dieselben Parteien, die zuvor über Jahre an einer Kooperation gearbeitet haben, haben nach dem Scheitern der Verhandlungen ein ebenso großes Interesse an der Schadensbegrenzung. Beide Seiten wissen, dass sie viel zu verlieren haben. Das war nach dem schweizerischen Nein zu EWR und EU nicht anders. Ich bin deshalb zuversichtlich, dass Schweiz und EU auch dieses Mal eine Lösung finden werden, die die grenzüberschreitenden Beziehungen, wirtschaftlich und gesellschaftlich, nicht gefährdet, sondern im Gleichschritt fortentwickelt.“ Ein hoffnungsvoller Abschluss für eine sehr ehrliche Veranstaltung. **hw**



Die Mitglieder des Industrie- und Umweltausschusses vor der Energiedienst AG.

Herbstsitzung des Industrie- und Umweltausschusses

Effiziente Genehmigungsverfahren für industrielle Anlagen

Immissionschutzrechtliche Genehmigungsverfahren dauern häufig zu lange – das finden viele Unternehmensvertreter im Industrie- und Umweltausschuss der IHK Hochrhein-Bodensee. Doch wie können diese Verfahren effizienter gestaltet werden? Dieser Frage sind seit Ende 2019 das Regierungspräsidium Freiburg und die IHKs Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein zusammen mit den unteren Verwaltungsbehörden sowie Unternehmen nachgegangen. Im vergangenen Jahr fanden mit etwa 120 Firmen- und Behördenvertretern sowie Planungsbüros Workshops und Veranstaltungen statt. Aus diesen wurden gemeinsam viele Ideen entwickelt, wie künftig das optimale Genehmigungsverfahren aussehen kann, insbesondere im Hinblick auf das Miteinander zwischen Unternehmen, Ingenieurbüros und Behörden.

Das Ergebnis dieser Arbeit ist ein neues Leitbild, an welchem sich alle Akteure in Zukunft orientieren können. Die Grundgedanken der Idee des gemeinsamen Papiers sind ein offenes Miteinander und der Wille zur kontinuierlichen Verbesserung. Mit einer frühzeitigen und intensiven Kommunikation soll zum Beispiel sichergestellt werden, dass Behörden die Erforderlichkeit von Gutachten frühzeitig formulieren und sich die Antragsteller auf die umweltrechtlichen Kernprobleme eines Vorhabens konzentrieren können. Gleichzeitig können die Firmen ihre Antragsunterlagen besser auf die Erfordernis-

se des Zulassungsverfahrens abstimmen sowie die innerbetriebliche Projektplanung mit dem Genehmigungsablauf verzahnen.

Das neue Leitbild wurde dem Industrie- und Umweltausschuss der IHK Hochrhein-Bodensee im Oktober bei dessen Herbstsitzung in Grenzach-Wyhlen vorgestellt. Zwischen den Vertretern des Regierungspräsidiums – Alice Schneider und Herbert Swarowsky vom Referat 54.1 – und den Ausschussmitgliedern wurden im anschließenden Austausch unter der Leitung des Ausschussvorsitzenden Oliver Maier, Geschäftsführer der Wefa Inotec GmbH, einzelne Punkte vertieft. Der Ansatz wurde von allen positiv aufgefasst.

Zum Abschluss der Sitzung besuchten die Mitglieder des Ausschusses die Power-to-Gas-Pilotanlage der Energiedienst AG am Standort Grenzach-Wyhlen. Die Energiedienstgruppe erzeugt Ökostrom aus Wasserkraft und vertreibt Strom sowie Gas. Das Konzept der Anlage wurde mit dem Ziel entwickelt, eine innovative, günstige und nachhaltige Stromversorgung anbieten zu können. Die Anlage ist momentan der einzige Standort in Baden-Württemberg, an dem Wasserstoff aus erneuerbaren Energien produziert wird. **Ag**



Der Leitfaden findet sich auf der Seite des Ministeriums für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg
www.um.baden-wuerttemberg.de

Netzwerk Schule Wirtschaft im Landkreis Lörrach

Schülerpraktika gesucht

Raus aus dem Klassenzimmer, rein ins Büro – oder in die Produktionshalle, zur Bank, auf die Baustelle oder in die Gastronomie. Über Schülerpraktika kann für kurze Zeit Betriebsluft geschnuppert und Praxiserfahrung gesammelt werden. Doch in den vergangenen Monaten hatten die Schüler aufgrund der Pandemie kaum Gelegenheit dazu. Wie können Schülerpraktika nun wieder flächendeckend angeboten werden? Das Netzwerk Schule Wirtschaft Baden-Württemberg, ein Zusammenschluss von Unternehmen, Verbänden, Schulen sowie IHKs, ist Partner für die Bildungspolitik im Land und unterstützt Schüler frühzeitig beim Übergang in den Beruf. Das regionale Netzwerk in Lörrach, in dem auch die IHK Hochrhein-Bodensee vertreten ist, möchte die Schüler der allgemeinbildenden Schulen im Landkreis bei der Berufsorientierung, insbesondere bei der Suche nach Praktikumsplätzen, unterstützen. Deshalb rufen alle Beteiligten dazu auf, Praktikumsplätze bei den Vertreterinnen des Netzwerkes Schule Wirtschaft zu melden. Die angebotenen Praktikumsplätze sollen den Schülern im Landkreis Lörrach zur Verfügung gestellt werden. **EP**



Schülerpraktika bitte melden bei: Petra Sauer ✉ p.sauer@loerrach.de ☎ 07621 51364 und Isolde Weiß ✉ i.weiss@loerrach.de ☎ 07621 167470, IHK-Ansprechpartnerin: Evelyn Pfändler ✉ evelyn.pfaendler@konstanz.ihk.de ☎ 07622 3907-222



Thomas Conrady (links) vereidigt Matthias Herrmann.

Sachverständige

Öffentliche Bestellung und Vereidigung

Am 14. Oktober 2021 wurde Matthias Herrmann, Kornblumenweg 20, 78465 Konstanz, ☎ 0231 5333-263 und ☎ 0160 888 1630, ✉ matthias.herrmann@dm-t-group.com, als Sachverständiger für das Sachgebiet „Vorbeugender Brandschutz“ öffentlich bestellt und vereidigt. Die Bestellung ist befristet bis zum 14. Oktober 2026. Die Vereidigung wurde von Thomas Conrady, Präsident der IHK Hochrhein-Bodensee, vorgenommen. **ks**

» Einschnitt wie einst das Internet «

„Blockchain: Anwendung und Mehrwert in Unternehmen“ war das Thema einer Onlineveranstaltung von IHK und Cyberlago im Oktober. Dabei erläuterte Daniel Kohler, CEO der „edeXa AG“ und „io-market AG“, wie die Blockchaintechnologie den Unternehmensalltag verändern wird, welche Anwendungen sinnvoll sind und welche Mehrwerte sie für Unternehmen bringt. Im Interview fasst er die wichtigsten Erkenntnisse zusammen.

Herr Kohler, was ist eigentlich eine Blockchain?

Das Wort Blockchain kommt aus dem Englischen und bedeutet wörtlich übersetzt schlicht Blockkette. Gemeint ist damit eine Reihe von Datenblöcken, die in einer Kette hintereinander abgespeichert werden. Die Blockchain ist in erster Linie eine große Datenbank, in der Informationen abgelegt werden können. Ganz am Anfang eines Blockchainsystems steht ein Ursprungsblock, alle weiteren Informationen werden dann chronologisch angehängt, nachdem sie überprüft und bestätigt wurden. Im Unterschied zu herkömmlichen Datenbanken liegt die Blockchain nicht bloß auf einem Server. Stattdessen handelt es sich dabei um eine dezentrale Datenbank. Das heißt: Jeder Teilnehmer des Blockchainsystems hat auf seinem Rechner eine vollständige Kopie der Datenbank. Das macht die Blockchain vollständig transparent, irreversibel und somit fälschungssicher, was eine stetige Rückverfolgbarkeit und Beweisführung garantiert – im Gegensatz zu klassischen Transaktionen, in denen Intermediatoren wie zum Beispiel Banken erforderlich sind.

Was sind die konkreten Anwendungsbereiche im Unternehmen?

Die Anwendungsgebiete sind nahezu unbegrenzt. Sie sind vor allem dort sinnvoll, wo eine Beweisführung notwendig ist. Dies betrifft unter anderem die Bereiche Urheberrecht und Eigentumsnachweis, Messwerte und Prüfkontrollen, das Teilen von Informationen mit Geschäftspartnern und die Archivierung von Geschäftsdaten. Ein konkretes Beispiel ist die Lieferkette von Nahrungsmitteln. Dank der Blockchaintech-

nologie ist es möglich, den Zustand eines Produktes in jedem Prozessschritt zu tracken und in der Blockchain zu hinterlegen. Der Endverbraucher hat so zum Beispiel die Möglichkeit zu sehen, wo sein Fisch gefangen wurde und wie lange und bei welchen Temperaturen er transportiert wurde. Außerdem können viele aufwendige Schritte wie Bezahlungsvorgänge durch Smart Contracts vollkommen automatisiert werden. Dies spart Kosten und Nerven.

Was sind weitere Vorteile für Unternehmen?

Gerade im täglichen Business bietet die Blockchain Unmengen an Möglichkeiten zur Vereinfachung, Automatisierung und Steigerung der Verlässlichkeit. Dies trifft vor allem auf die Bereiche Buchhaltung und Rechnungserfassung, aber auch Dokumentation und Wirtschaftsprüfung zu. Zudem sorgt der Transfer von Werten über die Blockchain dafür, dass auf beiden Seiten eine vollständige Einheit herrscht, was zur Vertrauensbildung zwischen Geschäftspartnern beiträgt. Eine zukünftige Idee könnte sein, dass aus dem Rechnungssystem die Rechnungsdaten beziehungsweise die Zahlungsinformationen mittels eines Smart Contracts direkt in die Blockchain gespeichert werden und diese Transaktion dem Rechnungsempfänger übermittelt wird. Dadurch würde sich auch die Verrechnung der Mehrwertsteuer automatisieren, da diese Information der vollständigen Wahrheit des Senders entsprechen würde und fälschungssicher ist. Allerdings sind das noch lange nicht alle Vorteile, von denen Unternehmen profitieren, denn mit der Blockchain können Unternehmen auch die Integration elektronischer



ZUR PERSON

Daniel Kohler ist Gründer und Mitinhaber der „io-market AG“ in Vaduz und leitet als Geschäftsführer das Unternehmen seit über 20 Jahren. Der Softwareentwickler „edeXa AG“ ist die Tochtergesellschaft des Unternehmens und bietet Plattformlösungen auf Basis der Blockchaintechnologie und nach Unternehmensangaben die erste anwendbare Business-Blockchainlösung für Unternehmen in Europa. Zusammen mit Universitäten und Partnerunternehmen entwickeln sie zudem Lösungen und Services auf Basis der Businessblockchain.

Dokumente möglichst preiswert mittels eines elektronischen Fingerabdrucks sicherstellen. Wie Sie sehen, kann der Einsatz der Blockchain also regelmäßige Kontroll- und Validierungsprozesse hinsichtlich der Integritätssicherung minimieren.

Mit welchen Herausforderungen müssen Unternehmen rechnen?

Aktuell registrieren wir noch eine große Unsicherheit bei Unternehmen, was die Blockchain angeht. Viele erkennen noch nicht das enorme Potenzial, wie die Blockchain sinnvoll eingesetzt werden kann. Dafür braucht es eine generelle Auseinandersetzung mit dieser Technologie, ein Verständnis, wie sie funktioniert und welcher Mehrwert dadurch entsteht. Erst dann ist eine Bereitschaft möglich, die Technologie in bestimmten Prozessen einzuführen und somit auch bestehende Prozesse anzupassen. Dafür muss dann außerdem der richtige Blockchainanbieter gefunden werden, der den Ansprüchen gerecht wird.

Interview: doe

Lehrgänge und Seminare der IHK

Wann? Was? Wo? Euro

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

Ausbildung der Ausbilder

| | | | |
|-----------------|---------------------------------------|------------|-----|
| 10.01.-28.01.22 | Ausbildung der Ausbilder/innen (AEVO) | Schopfheim | 590 |
|-----------------|---------------------------------------|------------|-----|

Außenwirtschaft

| | | | |
|-----------------|---|---------------------|-----|
| 06.12./15.12.21 | Neufassung 2022 zur Einreihung von Waren in den Zolltarif | Konstanz/Schopfheim | 290 |
|-----------------|---|---------------------|-----|

Ausbildungsakademie

| | | | |
|-------------|---------------|------------|-----|
| ab 13.01.22 | Energie-Scout | Schopfheim | 240 |
|-------------|---------------|------------|-----|

Bewachungsgewerbe

| | | | |
|-----------------|---|------------|-----|
| 09.12.21 | Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe gem. § 34a GewO | Konstanz | 150 |
| 13.12.-17.12.21 | Unterrichtung im Bewachungsgewerbe gem. § 34a GewO | Schopfheim | 475 |

Führung

| | | | |
|-----------------|--|----------|-----|
| 08.12.+21.12.21 | Agile Führung in hierarchischen Strukturen | Konstanz | 520 |
|-----------------|--|----------|-----|

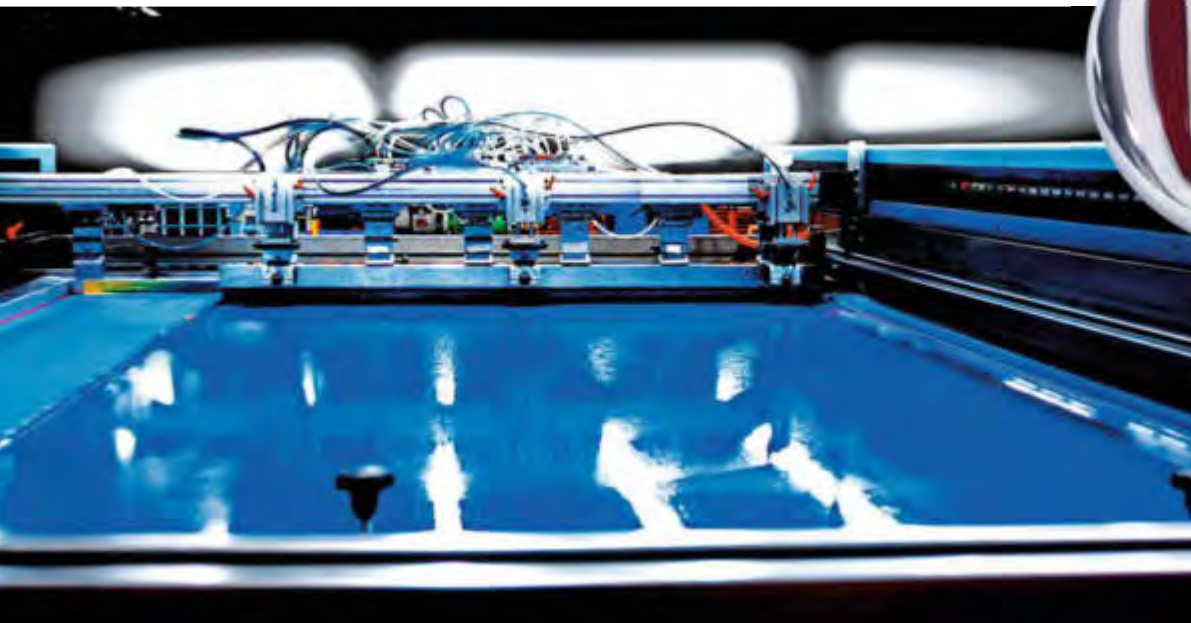
Immobilienmanagement

| | | | |
|----------|---|-------------|-----|
| 07.12.21 | Immobilienbewertung – Vertiefung | Konstanz | 290 |
| 14.01.22 | Eigentümerversammlungen erfolgreich durchführen | Web-Seminar | 290 |

Prüfungslehrgänge

| | | | |
|-------------|-----------------------------------|----------|-------|
| ab 01.12.21 | Geprüfte/r Wirtschaftsfachwirt/in | Konstanz | 3.450 |
|-------------|-----------------------------------|----------|-------|

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



Oben links: Maschine für Siebdrucke von rund drei auf vier Metern. Oben rechts: Leuchtwerbung für Fiat-Autohäuser. Unten: Kirchenfenster sind der Ursprung Borsis. Seite 43: Tiefgezogene Rückwand einer Lkw-Fahrerkabine.

200 Jahre Borsi

Ein sehr altes Start-up

Vom Kirchenfenster über die Leuchtwerbung zum Autoschiebedach – die Firma Borsi hat in ihrer Geschichte schon einige Richtungswechsel hingelegt. Der Trick: altes Knowhow laufend in neue Anwendungen einbringen.



SCHUTTERWALD. Noch lässt sich nur erahnen, dass die krakeligen Linien auf der weißen Kunststoffplatte am Ende mal eine präzise Geometrie ergeben. Bislang erinnern sie eher an das verzerrte Bild auf einem Motiv-Luftballon, das sich erst „geraderückt“, wenn ausreichend Luft drin ist. Am Ende des sogenannten Tiefziehprozesses wird sich aus der Platte ein gewölbtes Lichtelement geformt haben, und entlang der Linien wird sich genau an den vorausberechneten Kanten ein durchscheinendes Muster bilden. Um dieses Zusammenspiel der Materialien hinzubekommen – und jederzeit reproduzieren zu können, ohne Dutzende von neuen Anläufen zu benötigen – braucht es Erfahrung. Selbst heute lässt sich nicht alles am Computer vorausberechnen. Und Erfahrung hat die Borsi GmbH & Co KG in Schutterwald eine ganze Menge: Seit 1821 ist der heutige Kunststoffverarbeiter in Sachen Farben und Oberflächenbearbeitung unterwegs.

Farbe und Oberfläche sind denn auch die Konstanten in der 200-jährigen Firmenge-

schichte. Ansonsten war und ist Borsi ein Meister im Sich-neu-Erfinden. „Wir sind wohl das älteste Start-up Deutschlands“, umschreibt Peter Breer als geschäftsführender Gesellschafter diesen Umstand augenzwinkernd. Seit 2006 leitet der 54-Jährige das Unternehmen, zu dem er erstmals 1993 nach dem Studium stieß und zu dem der Kontakt nie abbricht, auch wenn Breer zwischenzeitlich mal für andere Unternehmen tätig war: „Ich habe auch in dieser Zeit immer mit und für Borsi gearbeitet“, erklärt er seine lange Verbundenheit zum Traditionsunternehmen, das vor 200 Jahren unter seinem Gründer Jakob Anton Derndinger mit der Herstellung und Kolorierung von bleigefassten Kirchenfenstern begann.

Als im beginnenden 20. Jahrhundert Marken immer mehr die Welt eroberten, brachte das Unternehmen seine Farben fortan auch auf Werbespiegeln etwa für Getränke- oder Seifenhersteller auf. Rund um den Ersten Weltkrieg wuchs das Portfolio um Skalen für Radios. Etlliche Jahre später kamen dekorative Frontscheiben für Spielautomaten hinzu – bevor sie im Monitorzeitalter obsolet wurden.

Ende der 1960er-, Anfang der 1970er-Jahre ging Borsi mit der aufkommenden Kunststoffverarbeitung in die dritte Dimension und fertigte über fast zwei Jahrzehnte Displays und Produktständer für den Einzelhandel, bis immer mehr asiatische und osteuropäische Konkurrenz auf den Plan trat. Das Unternehmen suchte wieder nach neuen Einsatzfeldern für seine Technik und etablierte Ende der 1980er ein Verfahren, bei dem nun auch metallisch beschich-

tete Kunststoffe und Folien im bereits etablierten Tiefziehverfahren so erwärmt und umgeformt wurden, dass sie dabei lichtdurchlässig wurden. Bei Borsi die Geburtsstunde der gewölbten Leuchtwerbescilder, die das Unternehmen nun schon seit Jahrzehnten für die Außenwerbung für Brauereien, Handelsunternehmen, Autohäuser und -hersteller fertigt. Im Treppenhaus des Firmensitzes in Schutterwald, in dem die Verwaltung wie auch die gesamte Fertigung sitzt, reiht sich eine renommierte Marke an die andere, von Warsteiner und Krombacher über VW bis Fiat und Lamborghini.

„Die Produktionstechniken an sich sind schon alt. Das Siebdruckverfahren zum Beispiel, mit denen wir die Farben auf die Fläche bringen, gibt es seit gut hundert Jahren“, erklärt Firmenchef Peter Breer. „Aber die Anwendungsmöglichkeiten kommen und gehen. Und unsere Aufgabe ist, immer dranzubleiben und mit etwas Fantasie neue Einsatzzwecke zu antizipieren.“

Unter dieser Maßgabe entwickelte sich seit den 2000ern die technische Produktschiene rasant weiter. Machte sie damals nur 15 bis 20 Prozent des Umsatzes aus im Vergleich zur dekorativen Schiene, hat sich das Verhältnis mittlerweile umgedreht. Borsi bedruckt und formt inzwischen auch in großen Stückzahlen Innenverkleidungen für Autos, Lkw und Industriespülmaschinen, macht Sitzschalen für Busse und Bahnen, stattet ganze Gebäude mit beleuchteten Fass-



denelementen aus. Der Vorteil des Tiefziehverfahrens: „Wir können die Teile, im Unterschied zu spritzgussgefertigten, auch fräsen. Deshalb wird nicht für jede Produktvariante eine neue Form benötigt“, erklärt Breer. In einer Zeit des zunehmenden Variantenreichtums ist das ein Vorteil. Die Entwicklung zu mehr E-Mobilität spielt Borsi in die Karten.

Um Gewicht zu sparen, setzen Autobauer verstärkt auch für außen auf Kunststoffteile. Für den gelben E-Scooter der Deutschen Post fertigt Borsi etwa Dach, Motorhaube und diverse andere Teile.

Sich ständig neu zu erfinden, ist eine echte unternehmerische Herausforderung, der man sich immer wieder stellen muss, erklärt Peter Breer. „Wir waren zum Beispiel lange eher handwerklich geprägt und mussten uns das industrielle Verständnis und die Prozesse für einen höheren Durchsatz erst erarbeiten.“ Wie ein Konditor, der statt 100 Torten plötzlich zehntausend genormte Brezeln backen muss, vergleicht es Breer.

Wie dem Rest der Wirtschaft kam auch Borsi die Coronapandemie ungelegen, man berappelte sich aber schnell. Mit seinen 130 Festangestellten und 15 Leiharbeitern peilt Peter Breer für 2021 einen Umsatz von 17 Millionen Euro an, um in den nächsten zwei, drei Jahren die 20-Millionen-Marke zu knacken. Als Familienunternehmen vor 200 Jahren gestartet, ist Borsi weiterhin ein inhabergeführtes Unternehmen – auch wenn der letzte Anteilseigner aus der ursprünglichen Gründerfamilie 2015 ausgeschieden ist. **uh**

KURZ NOTIERT

Drei Gewinner des „CyberOne Hightech Award 2021“ kommen aus der Region: Die **Phaseform GmbH** aus Freiburg wurde mit dem zweiten Platz in der Kategorie Life Science and Health Care ausgezeichnet. Das Unternehmen entwickelt refraktive adaptive Optiksyste-
me, die auf innovativen Hard- und Softwarekomponen-
ten basieren. Die **Schuhfitter GmbH** aus Kon-
stanz belegte in der Kategorie IKT, Medien- und
Kreativwirtschaft Platz 3. Ihre Geschäftsidee:
perfekt passende Schuhe via Smartphone. In
der Kategorie Industrielle Technologien landete
Polytalon aus Konstanz auf Platz drei. Das
Unternehmen firmiert als Bajerke Flaig Ruf GbR
und hat ein Produktionssystem für Klettergrif-
fe entwickelt. Der Wettbewerb ist der zentrale
Businessplanwettbewerb der Hightech-Bran-
chen in Baden-Württemberg. Ihn gibt es seit
1998. Er wird von Sponsoren und mit Landes-
mitteln finanziert.

Vier Wein- und Sekterzeuger aus der Region wur-
den von der Bundesministerin für Ernährung und
Landwirtschaft, Julia Klöckner, für ihre Produkte
ausgezeichnet: Die **Winzergenossenschaft
Britzingen/Markgräflerland** in Müllheim
erhielt den Bundesehrenpreis Sekt b. A. in Gold
und darf sich nun „Sekterzeuger des Jahres
2020“ nennen. Der Bundesehrenpreis Sekt b.
A. in Silber ging an den **Badischen Winzer-
keller** in Breisach. Die **Oberkircher Winzer** in
Oberkirch und das **Weingut Heinrich Männle**
in Durchbach wurden mit dem Bundesehrenpreis
Wein in Bronze ausgezeichnet. Prämiert werden
Betriebe, die bei Qualitätsprüfungen der Deut-
schen Landwirtschafts-Gesellschaft eine beson-
ders gute Gesamtleistung erreicht haben.

Drei Weinbaubetriebe der Region wurden En-
de Oktober mit Staatsehrenpreisen des Lan-
des Baden-Württemberg ausgezeichnet. Die
Staatssekretärin im Ministerium für Ernährung,
Ländlichen Raum und Verbraucherschutz, Sa-
bine Kurtz, überreichte sie an Josef Rohrer, In-
haber des **Weinguts Schwörer** in Durbach
(Betriebsgröße bis 9,9 Hektar), an Thomas
Männle vom **Schwarzwaluweingut Andreas
Männle**, ebenfalls in Durbach (Betriebsgröße 10
bis 149,9 Hektar) sowie an den Geschäftsführer
der Genossenschaft **Winzerverein Hagnau**
Tobias Keck (Betriebsgröße über 150 Hektar). Die
Staatsehrenpreise erhalten die drei Betriebe, die
in den zurückliegenden drei Jahren bei den Lan-
desprämierungen für Wein und Sekt im Anbau-
gebiet Baden die besten Ergebnisse erzielten.

125 Jahre Friedrich Streb GmbH

**Vom Handwerksbetrieb
zur Unternehmensgruppe**

OFFENBURG. 125 Jahre Unternehmensgeschichte: Hinter diesem
Jubiläum der Offenburger Friedrich Streb GmbH steckt ein Wachs-
tum über viele Jahrzehnte hinweg: 1896 gründete Friedrich Streb
in der Metzgerstraße in Offenburg mit zwei Gehilfen eine Werkstatt
für Maschinen und Gasmotoren. Daraus sind die Bereiche Elektro-
antriebstechnik, Elektrogroßhandel sowie Küchenwelt geworden.
Diese sind zugleich die „Keimzelle für die heutige Bruder Gruppe
mit mehr als 900 Mitarbeitenden an 25 Standorten und mehr als
300 Millionen Euro Jahresumsatz“, wie es in der Pressemitteilung
zum Jubiläum heißt.

Der Reihe nach: Die Firma Streb war nach eigenen Angaben das
erste Unternehmen in Mittelbaden, das sich mit dem Bau und der
Reparatur von Elektromotoren beschäftigte. Nach dem Tod von
Friedrich Streb trat dessen Sohn Wilhelm die Nachfolge im Betrieb
an, den er ebenfalls bis zu seinem Tod im Jahr 1954 führte. Dann
übernahm Franz Bruder, Namensgeber der heutigen Bruder Gruppe,
das Handwerksunternehmen und baute es in den Folgejahren zu
einem modernen Elektrogroßhandel aus, ohne das Offenburger
Reparaturwerk aufzugeben. Aus den Ursprüngen des Reparatur-
werks für elektrische Maschinen hat sich ein Leistungszentrum für
Elektroantriebstechnik mit fast 50 Mitarbeitern entwickelt. Durch
Neugründungen und Übernahmen wuchs die Unternehmensgruppe
rasant: Von 1954 bis 1975 verzehnfachte sich die Zahl der Mitarbei-
ter von 8 auf 80. Von 1975 bis 2000 wurden es 200 Beschäftigte,
und in den vergangenen 21 Jahren kamen noch einmal etwa 700
Menschen hinzu. Heute gehören zur Bruder Gruppe 25 Standorte in
Baden-Württemberg – in der Region sind dies neben Offenburg auch
Lahr, Gundelfingen, March und Villingen-Schwenningen –, Rhein-
land-Pfalz, Sachsen, dem Saarland und Luxemburg. Für kommende
Herausforderungen sieht sich die Konzernleitung gut gerüstet: „Die
Zukunft ist elektrisch – und auch in einem globalisierten Markt zählt
am Ende die persönliche Verbindung“, sagt Markus Bruder, zugleich
Sohn von Franz Bruder, der die Unternehmensgruppe gemeinsam
mit Michael Ufheil führt. **bb/mae**

Mitarbeiter
der Friedrich
Streb GmbH
vor dem
Firmen-
gebäude in
Offenburg.





Polysecure entwickelt Markerlösungen insbesondere für Kunststoffe „Weltweit ein Milliardenmarkt“

FREIBURG. Wie bei Miraculix sieht es im Labor der Polysecure GmbH auf dem Werksgelände im Freiburger Gewerbegebiet Haid aus, wo in großen Kolben eine mysteriöse Flüssigkeit dampft. Das ist natürlich kein Zauberkolben. Doch etwas Magisches hat das Pulver, das am Ende entsteht, schon. Firmenchef Jochen Moesslein nennt es „Feenstaub“. Die winzigen Partikelchen lassen sich in kleinsten Mengen Kunststoffen oder Farben beimischen. Sie bleiben für das bloße Auge unsichtbar, fluoreszieren aber im Laserlicht und können so Produkte beziehungsweise Materialien eindeutig identifizieren. Wie ein Barcode oder sogar so einmalig wie ein Fingerabdruck. Diese Technologie wird seit einigen Jahren bereits als Plagiatenschutz genutzt. Und aktuell partizipiert Polysecure an sieben Forschungsprojekten, deren Ziel es ist, die Recyclingquote zu erhöhen und Verpackungsmüll zu reduzieren.

Der Hintergrund: Eine bessere Wiederverwertung funktioniert nur, wenn Kunststoffe sortenrein getrennt werden. Denn aus Mischungen kann kein neuer hochwertiger Kunststoff entstehen. Die sogenannten Marker oder auch Tracer von Polysecure können der entscheidende Code dafür sein. Vergleichbar der Postleitzahl im Briefzentrum sorgen sie in der Sortieranlage dafür, dass gleiches bei gleichem landet. Allerdings sind Abfälle, anders als Briefe, häufig zerknüllt, zerrissen und somit eine deutlich größere Herausforderung bei der Erkennung. Außer fluoreszierende Tracer und Laser braucht es also gute Kameras und Sensoren, die sie schnell und sicher erkennen. Deshalb arbeitet Polysecure bei der Entwicklung seiner Sortieranlagen mit der Carl Zeiss AG zusammen. Überhaupt kennt das kleine Freiburger Unternehmen keine Scheu vor großen Namen: Siemens, Continental, BASF, Nestlé sind nur einige der Kooperationspartner. In dem kürzlich gestar-

teten EU-Projekt „Circular FoodPack“ beispielsweise will Polysecure zusammen mit 14 Unternehmen aus der Lebensmittel- und Verpackungsindustrie die zirkuläre Verwendung von Essensverpackungen erleichtern. Diese sind häufig – um die hohen Anforderungen an Schutz und Sicherheit von Lebensmitteln zu erfüllen – Kunststoff-Mehrschichtverbunde, die mit bisherigen Recyclingtechnologien nicht aufbereitet werden können. Weil man sie dennoch gemeinsam mit anderen Verpackungen sammelt, verschlechtern sie die Recyclingquote, und ein Großteil des Verpackungsmülls wird verbrannt oder exportiert.

Dabei gehen viele Wertstoffe verloren – pro Tonne 1.000 Euro und mehr, hat Moesslein berechnet. Von seiner Tracertechnologie verspricht er sich deshalb ein großes Potenzial. Denn die Gesetzgebung auf nationaler und internationaler Ebene schreibt immer höhere Recyclingquoten vor. Mittelfristig muss jedes Produkt auf Kreislauffähigkeit umgestellt werden und eine Art Produktpass bekommen, der seine Inhaltsstoffe enthält. Tracer machen das möglich. Sie sind zudem sehr robust, überstehen eine Vielzahl von Wiederverwertungsrunden. „Das ist weltweit ein Milliardenmarkt“, sagt Moesslein. Und für den sei Polysecure strategisch hervorragend aufgestellt. Bis dahin wächst das 2009 gegründete Unternehmen Schritt für Schritt mit Markerlösungen für Plagiatenschutz, Eigentums- und Originalitätsnachweise. Parallel steckt Polysecure „erhebliche Ressourcen in die Weiterentwicklung der Technologieplattform“, betont Moesslein, der sich auch seit 20 Jahren im Umwelt- und Energieausschusses der IHK Südlicher Oberrhein engagiert. Der Umsatz von Polysecure liegt noch im einstelligen Millionenbereich. Doch das Wachstum deutet sich schon an: Die Zahl der Mitarbeiter hat sich binnen eines Jahres auf 36 verdoppelt. **kat**

Der Physiker Jochen Moesslein (Bild rechts) und sein Team haben Marker entwickelt, die unterm Laser fluoreszieren (Bild links) und die für den Nachweis, das Verfolgen sowie Sortieren von Materialien und Produkten beispielsweise in der Kreislaufwirtschaft verwendet werden können.

KURZ NOTIERT

Die **Bachleitner Technology GmbH** in Dunningen, die **Erler Zimmer GmbH & Co. KG** in Lauf, die **Feinwerk Group** in Kehl und die **Rita Leibinger GmbH** in Mühlheim an der Donau sind „Spitze auf dem Land“. Sie, sowie fünf weitere Unternehmen aus Baden-Württemberg, dürfen nun dieses Label verwenden. Zudem erhalten sie Zuschüsse vom Land zu ihren geplanten Investitionen in Innovationen. Bachleitner Technology entwickelt und baut hochwertige Kameras und Displays für Lokomotiven verschiedener Hersteller im In- und Ausland. Erler Zimmer ist ein deutschlandweit führendes, weltweit agierendes Fachunternehmen für Lehr- und Übungsmaterial für die medizinische Ausbildung. Die Feinwerk Group entwickelt eine neue Generation hocheffizienter Pfannenöfen für die Stahlproduktion mit Bi-Metall-Deckelsystem. Rita Leibinger entwickelt veterinärmedizinische Implantate, überwiegend für Hunde.

Zwei Unternehmen aus der Region haben den Umwelttechnikpreis Baden-Württemberg 2021 erhalten. Die **Fischerwerke GmbH & Co. KG** in Denzlingen wurde in der Kategorie „Emissionsminderung, Aufbereitung und Abtrennung“ für ihren Injektionsmörtel „Fis V Zero“ ausgezeichnet. Er kommt für Befestigungen in Beton und gängigen Mauerwerksarten zum Einsatz und ist laut Pressemitteilung der erste, der dank seiner neuen Rezeptur keine Gefahrstoffkennzeichnung benötigt. Der Sonderpreis der Jury ging an die **Maschinenfabrik GmbH** aus Nordrach – und zwar für ihr Maschinenkonzept Jumat. Dahinter verbirgt sich laut Pressemitteilung „ein hochproduktives, energieeffizientes Verfahren zur Serienfertigung von Schneckenwellen“. Statt wie zuvor drei Maschinen wird dabei nur eine verwendet.

Julabo, Spezialist für Temperiertechnik aus Seelbach, hat die **Gesellschaft für Automatisierungstechnik mbH Freiberg & Co. KG (GAF)** aus Sachsen übernommen. Damit habe man sich weitere Kompetenzen im Bereich Elektronik und Automatisierung ins Unternehmen geholt, heißt es in der Pressemitteilung des Maschinenbauers zur Übernahme. GAF ist auf die Automatisierung von verfahrenstechnischen Prozessen sowie die Zusammenfassung elektrischer und elektronischer Signale zur Prozessregelung spezialisiert und hat zwölf Mitarbeiter. Julabo beschäftigt ohne GAF rund 400 Männer und Frauen, davon die meisten am Hauptsitz in der Ortenau.

Eingeweiht: die neue „dm“-Filiale im Volksbankareal gegenüber des Freiburger Hauptbahnhofs. Dorthin wurde im Sommer die Filiale aus der Eisenbahnstraße verlegt.



Neue „dm“-Filialen auch in der Pandemie

Grenzlage bremst weiter die Geschäfte

REGION. Im zweiten Geschäftsjahr in Folge musste die „dm-drogerie markt GmbH + Co. KG“ im Regierungsbezirk Freiburg Umsatzrückgänge hinnehmen. Und das gegen den Bundestrend. Seit Beginn der Coronapandemie und vor allem während der Lockdowns verbuchte die Drogeriemarktkette deutschlandweit Zuwächse und konnte ihre Marktführerschaft ausbauen. Deutschlandweit legten die Umsätze des Unternehmens im vergangenen Geschäftsjahr (bis 30. September) um 5,8 Prozent auf 9,04 Milliarden Euro zu. Im Regierungsbezirk Freiburg dagegen gingen sie um rund vier Prozent beziehungsweise etwa 40 Millionen auf 478 Millionen Euro zurück. Im Geschäftsjahr 2019/20, das zum Teil in den ersten Lockdown mit seinen Grenzschließungen gefallen war, war der Umsatz in der Region um 5,7 Prozent gesunken. „Das ist begründet durch die Lage an der französischen und Schweizer Grenze“, sagt Saskia Augustinski, Gebietsverantwortliche für 24 Märkte zwischen Herbolzheim und Schliengen, zu den aktuellen Zahlen. Viele Franzosen und Schweizer seien verunsichert, ob sie kommen dürften oder Tests bräuchten. „Nach wie vor spüren wir eine gewisse Zurückhaltung“, so Augustinski.

Sie berichtet von „punktuellem und temporärem“ Kurzarbeit in Filialen in Grenznähe im vergangenen Geschäftsjahr. Allerdings hätten auch Beschäftigte beispielsweise aus Filialen in Breisach oder Neuenburg in anderen Märkten ausgeholfen. Sie seien sehr flexibel gewesen betont Augustinski und hebt den guten Zusammenhalt in der Belegschaft hervor. In der Region beschäftigt „dm“ wie im Vorjahr knapp 2.000 Mitarbeiter, darunter fast 150 Azubis. Dass auch deren Zahl angesichts nur eingeschränkter möglicher Berufsorientierung stabil gehalten werden konnte, unterstreicht sie ebenfalls, so wie auch die besondere Leistung einzelner (siehe den Bericht über die Bundesbesten auf Seite 53).

Auch in der Pandemie hat „dm“ einige Filialen modernisiert sowie neue eröffnet und dafür zum Teil alte geschlossen. So sind in Singen und Freiburg Standorte umgezogen, in Lörrach kam ein neuer Markt dazu. Insgesamt stieg die Zahl der Filialen in der Region um eine auf 93. Auch wenn sich die Nachfrage nach Toilettenpapier im Vergleich zum ersten Coronajahr normalisiert hat, waren weiterhin Masken und Desinfektionsmittel besonders gefragt, seit diesem Frühjahr zudem Schnelltests – und auch die Teststationen, die „dm“ deutschlandweit über mehrere Monate betrieben hat. **mae**

200 Jahre Stadt-Apotheke Dornhan: Stetig neue Herausforderungen

Lieferservice, Schnelltests, Abholautomat

DORNHAN. In Zeiten, in denen immer mehr Apotheken im ländlichen Raum schließen, ist ihr Jubiläum erst recht etwas Besonderes: Die Stadt-Apotheke Dornhan feiert 2021 das 200-jährige Bestehen. Für die 6.000 Einwohner zählende, zwischen Oberndorf am Neckar und Freudenstadt gelegene Kleinstadt mit ihren vielen Ortsteilen ist sie zudem ein wichtiger Bestandteil ihrer Infrastruktur.

1821, als es noch keine industriell gefertigten Tabletten gab, stellten die Apotheker in Dornhan und anderswo fast alle Medikamente selbst her. Dafür lagerten sie zahlreiche Arzneipflanzen und andere Rohstoffe, aus denen sie Salben, Tinkturen oder Säfte fertigten. Aber auch Zuckerwerk, Marzipan, Liköre und Branntwein führten sie im Sortiment. Das ist heute bekanntlich anders. Die Stadt-Apotheke Dornhan versteht sich zudem als ein modern aufgestellter Gesundheitsdienstleister, wie Christina Braun betont. „Wir passen uns allen Herausforderungen schnell an“, sagt die 37-Jährige, die die Apotheke im Februar 2014 von ihrer Vorgängerin Gudrun Stolz übernommen hat.

2018 hat sie diese für einen „mittleren sechsstelligen Betrag“ um- und ausgebaut hat. Zu den Neuerungen zählt ein automatisches Warenlager, das die verlangten Medikamente in den Laden bringt. Außerdem hat sie die Fläche auf rund 200 Quadratmeter in etwa verdoppelt und den Raum der angrenzenden ehemaligen Drogerie integriert. Und Christina Braun hat einen Onlineshop zum Vorbestellen von Medikamenten eingerichtet. Bei Bedarf liefern ihre Mitarbeiter diese auch aus – diesen Service hat die Apothekerin von ihrer Vorgängerin übernommen. „Da Dornhan aus vielen Teilorten besteht, ist es vor allem für ältere Menschen nicht immer möglich zu uns zu kommen“, berichtet sie.



Christina Braun in der Stadt-Apotheke in Dornhan.

Seit September sind ihre Mitarbeiter dafür mit einem E-Auto unterwegs. Für ihre mobilen Kunden betreibt die Stadt-Apotheke seit einem Jahr einen Abholautomaten. Zudem ist sie ein Venenfachcenter und passt unter anderem Kompressionsstrümpfe an.

Auch die Coronapandemie hat zu Veränderungen geführt: Zusammen mit ihren elf Mitarbeitern bietet Christina Braun Corona-Schnelltests an und versorgt Ärzte in der Umgebung mit dem Covid-19-Impfstoff. Die Ausgabe von FFP2-Masken zu Beginn der Pandemie nennt sie als eine Herausforderung. Auch unabhängig davon gibt es immer wieder Neues: Zurzeit ist Christina Braun dabei, ihre Apotheke als babyfreundlich zertifizieren zu lassen. mae

25 Jahre Duralog Logistik

Für Lieferungen weltweit

ACHERN. Sie ist für einen reibungslosen Ablauf der Lieferungen von Duravit weltweit zuständig: die Duralog Logistik GmbH in Achern. Die 100-prozentige Tochter des Badherstellers aus Hornberg feiert dieses Jahr ihr 25. Jubiläum. Derzeit sind 82 Mitarbeiter beschäftigt. Im Gründungsjahr 1996 mietete Duralog zunächst Hallen auf der gerade frei gewordenen, ehemaligen kanadischen Airbase am Flugplatz in Lahr. Weil die dortigen Flächen bald nicht mehr ausreichten, reifte der Plan für den Bau eines eigenen Logistikzentrums. 2001 wurde es gebaut, 2006 zum ersten Mal erweitert – vor allem, um Platz für den Bereich Wannen und Wellness zu schaffen. 2009 folgte die zweite Vergrößerung: und zwar um eine vollautomatisierte Hochregallager. Insgesamt verfügt das Zentrallager von Duravit über knapp 100.000 Quadratmeter Fläche, von denen ein Viertel noch in Reserve ist. Allerdings wurde dieses Jahr bereits mit der Großplanung für die nächste Erweiterung begonnen, wie es in der Pressemitteilung zum Jubiläum heißt. sum



Seit 25 Jahren gibt es in Achern die Duravit-Tochter Duralog Logistik.

Ingun Prüfmittelbau feiert 50. Jubiläum Kontaktstifte aus Konstanz

KONSTANZ. Ob im Bereich Automotive oder Telekommunikation: Wenn die Qualität elektrischer und elektronischer Produkte geprüft werden muss, kommen häufig Produkte der Ingun Prüfmittelbau GmbH aus Konstanz ins Spiel. Das Unternehmen, das dieses Jahr 50. Jubiläum feiert, entwickelt und produziert Kontaktstifte und andere Kontaktierlösungen „für die bestmögliche Verbindung zwischen Testpunkt und Testsystem“, wie Armin Karl erklärt, der Ingun seit 2007 in zweiter Generation führt. Die Firmengruppe ist nach eigenen Angaben weltweit Marktführer für Kontaktstifte, Prüfadapter-Kits und Ausbauzubehör. 413 Mitarbeiter sind inzwischen weltweit an 40 Standorten beschäftigt. 327 von ihnen am Firmensitz in Konstanz.

In Konstanz liegen auch die Wurzeln von Ingun: Hier gründeten Wolfgang Karl und Werner H. Heilmann 1971 gemeinsam die **INGenieur UNion**. In einer Werkstatt in Radolfzell begannen sie mit sieben Mitarbeitern, gefederte Kontaktstifte und erste Prüfadapterssystemen zu produzieren. Der heutige Firmensitz in der Max-Stromeyer-Straße in Konstanz wurde 1985 bezogen und 2010 erweitert. Hier befindet sich nach wie vor der einzige Produktionsstandort von Ingun. Seit 1989 wird vollautomatisch gefertigt. Das Unternehmen selbst ist inzwischen in 65 Ländern weltweit präsent, darunter in Indien, China und den USA. Die Prüfmittel werden längst auch für Smartphones, autonomes Fahren und



Fortschritte in der Medizintechnik verwendet. „All diese Entwicklungen sind ohne geeignete Prüftechnik kaum denkbar“, sagt Armin Karl. „Wir sind daher stolz, dass wir auf diese Weise die Welt von morgen aktiv mitgestalten.“

Blick in die Produktion von Ingun in Konstanz: Zu sehen ist die automatische Montage eines gefederten Kontaktstiftes.

sum

Testo Industrial Services GmbH wächst Neue Kalibrierfabrik eingeweiht

KIRCHZARTEN. Es ist die größte Investition in der Geschichte von Testo Industrial Services: Im Oktober weihte das Unternehmen im Gewerbegebiet Fischerrain in Kirchzarten einen neuen, 19 Millionen Euro teuren Standort ein. „Die Calibration Factory ist der Grundstein für weiteres Wachstum“, sagte Raimund Föhrenbacher, Geschäftsführer der Testo Industrial Services GmbH, bei der Einweihung. „Wir transferieren die Dienstleistung der Kalibrierung, eine klassische Labortätigkeit, in ein industrielles Fertigungsumfeld.“ Die Fabrik verfügt über eine Nutzfläche von mehr als 4.200 Quadratmetern und bietet damit Platz für mehrere Kalibrierlabore, eine große Auftragsabwicklung, 200 Mitarbeiter sowie die Logistikbereiche. Das automatisierte Lager kann mehr als 7.000 Schütten mit Prüfmitteln verwalten.

Das bereits bestehende Gebäude in der Gewerbestraße, von dem mehrere Bereiche in den Neubau verlegt worden sind, ist der Hauptsitz von Testo Industrial Services. Neben der kaufmännischen Verwaltung befinden sich hier weiterhin einige technische Bereiche, Kalibrierlabore sowie der firmeneigene Reinraum. Testo Industrial Services zählt nach eigenen Angaben zu den führenden Anbietern von messtechnischen Dienstleis-



tungen für Kalibrierung und GxP-Services in Deutschland und gehört zum Messtechnikhersteller Testo in Titisee. Die Unternehmenstochter beschäftigt rund 1.200 Mitarbeiter, davon 650 an den beiden Standorten in Kirchzarten.

Blick in die Calibration Factory von Testo in Kirchzarten. Die Produktionsweise ist Lean-orientiert.

mae

Restart in der Messewirtschaft

Mit neuem Elan begonnen

Ab März vergangenen Jahres stand die Messebranche, mit einer kurzen Unterbrechung, pandemie- und lockdownbedingt praktisch still. Seit September sind in Deutschland in allen 16 Bundesländern unter Einhaltung strenger Hygienekonzepte wieder reale Messveranstaltungen möglich (Stand Mitte November). Eine erste Zwischenbilanz.

Der Stillstand ab Frühjahr 2020 führte nach Berechnungen des deutschen Messeverbandes Auma zu einem gesamtwirtschaftlichen Schaden für die Messewirtschaft und den mit ihr verbundenen Branchen wie Gastgewerbe, Transport und Handel von über 42 Milliarden Euro. Digitale Events etwa in Form von Showrooms und thematisch fokussierten Suchmaschinen erfüllten zwar eine wichtige Ersatzfunktion, um Kundenkontakte aufrechtzuerhalten und Informationen zu übermitteln. Und trotzdem: Die physische Präsenz von Personen und Produkten macht den Erfahrungen nach den Unterschied beim geschäftlichen Erfolg aus.

Veranstalter ziehen positive Bilanzen

So sprechen in der hiesigen Messeszene zum Beispiel die Veranstalter der Fachmesse DST Dreh- und Spantage Südwest Ende Oktober in VS-Schwenningen angesichts des fachlichen Austausches und gefüllter Auftragsbücher von einem großen Erfolg („Messeziele voll und ganz erreicht“). Bei dem hohen Nachholbedarf im technischen Segment war sie mit 159 Ausstellern ausgebucht (2019: 169) und zählte 4.890 Fachbesucher (2019: 3.680). „Endlich wieder eine Präsenzmesse zum Anfassen“, hieß es auf dem Messegelände in Friedrichshafen zur diesjährigen Fakuma live, Internationale Fachmesse für Kunststoffverarbeitung, mit 1.470 Ausstellern aus 39 Ländern (2018: 1.800) Mitte Oktober. Und: Es war ein „begeisternder Re-Start“. Die Energiefachmessen „The smarter E Europe“, die von der FWTM Messe Freiburg zusammen mit der Pforzheimer Solar Promotion GmbH nach mehr als zwei Jahren Coronapause Anfang Oktober in München veranstaltet wurden, verzeichneten im kompakten Restartformat über 450 Aussteller (2019: 1.354) und anstelle der erwarteten 15.000 Besucher rund 26.000 aus 93 Ländern (2019: 48.900). Dabei wurde der Messerverlauf laut Medieninformation „ein fulminanter Neustart“ für die Innovationsplattform der neuen Energiewelt. Die Offerta in Karlsruhe Ende Oktober/Anfang November war als Mehrbranchen-Verbundausstellung

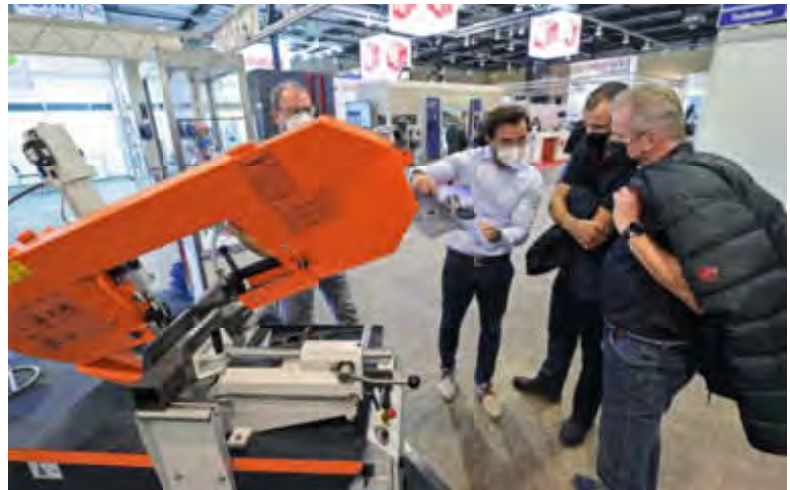


Bild: SMA Südwest Messe- und Ausstellungs-GmbH

und hierbei in ihrer Rolle als Schaufenster der regionalen Wirtschaft „schmerzlich vermisst worden“, heißt es in der Pressemitteilung. Sie verzeichnete gegenüber der Vorpandemieveranstaltung weniger Aussteller (450, 2019: 856) und Besucher (rund 60.000, 2019: 140.000). Doch lautet die Messebilanz der Veranstalter: „Offerta-Restart mit kauffreudigem Publikum gelungen.“

Stand auf der diesjährigen Fachmesse DST Dreh- und Spantage Südwest in VS-Schwenningen. Die Messe ist wichtiger Teil des Wirtschaftslebens in der Technologieregion Schwarzwald-Baar-Heuberg.

Vorerst Planungssicherheit

So sind die Herbstmessen unter Beachtung strenger Coronaauflagen erfolgreich neu gestartet. Die aktuellen Schutzmaßnahmen reichen dabei im Einzelnen von Belüftungs- und Desinfektionsmaßnahmen über Standeinteilung, Gangbreiten und Besucherleitsystemen zur Einhaltung des Mindestabstandes bis zu Maskenpflicht, Kontrollen, Zugangsregelungen – in Deutschland derzeit 3G, 2G, 2G plus – und Registrierungspflicht der Messebesucher.

Die Aussicht und Erfahrung, dass unter diesen Auflagen Messveranstaltungen genehmigt und durchgeführt werden können, gibt der Messebranche nach unsicheren Zeiten wieder die erhoffte Planungssicherheit. Die ist angesichts der langen organisatorischen Vorlaufzeiten von Messen aus Sicht der Veranstalter dringend erforderlich. Zwar werden in der Regel stets verschiedene Szenarien für die praktische Umsetzung entwickelt. Indem aber klar ist, dass eine Vor-Ort-Veranstaltung unter Auflagen – und sei es vorerst auch nur in kleinerem Ausmaß als früher – tatsächlich möglich ist, können Termin-, Hallen-, Raum- und Kapazitätsplanungen starten und die bis dato coronabedingt ausgebremsten Messeteams wieder ihren Aufgaben nachgehen. Mit den Restarts wurde eine neue Messedynamik entfacht, die nur ein Komplettlockdown wieder stoppen könnte. Gänzlich ausschließen lässt sich dieser angesichts der aktuellen pandemischen Entwicklung zum jetzigen Zeitpunkt aber nicht. **epm**

13 Bundesbeste aus dem Südwesten

So viele wie nie

13 junge Leute aus dem Regierungsbezirk Freiburg haben dieses Jahr ihre Ausbildung als Bundesbeste in ihrem Beruf abgeschlossen – mit mindestens 91,5 von 100 möglichen Punkten beziehungsweise der Note 1,4 oder besser. So eine große Zahl an Bundesbesten gab es in der Region noch nie. Die Feierstunde in Berlin fand coronabedingt nicht statt. Dafür werden die ehemaligen Azubis unter anderem virtuell gewürdigt. Und wir stellen sie auf dieser und den folgenden Seiten vor.



Matthias Keller (23)
Werkstoffprüfer

Schulabschluss:

Allgemeine Hochschulreife (Nell-Breuning Schule Rottweil), 2017

Ausbildungsbetrieb:

Hugo Kern und Liebers GmbH & Co. KG, Schramberg

Berufsschule:

Kerschensteinerschule Stuttgart

Warum dieser Beruf?

Ich habe ein großes Interesse an Naturwissenschaft und Technik. Außerdem sehe ich sehr gute Weiterbildungsmöglichkeiten in einem Themengebiet mit Zukunftspotenzial.

Und jetzt?

Bis Juli 2022 sammelte ich Praxiserfahrung in der Wärmebehandlung durch einen Auslandsaufenthalt am Firmenstandort Mexiko. Ab September 2022 folgt ein duales Studium bei Kern-Liebers im Studiengang BWL-Technical Management.



Fabian Nirk (29)
Weintechnologe

Schulabschluss: Abitur (Solitude-Gymnasium Stuttgart-Weilimdorf), 2011

Ausbildungsbetrieb:

Badischer Winzerkeller, Breisach

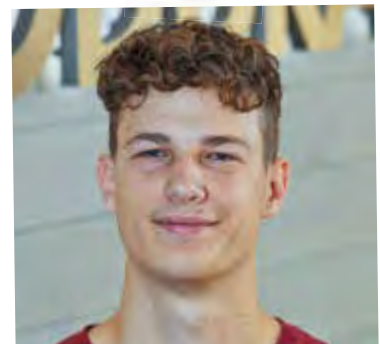
Berufsschule: Christiane-Herzog-Schule Heilbronn

Warum dieser Beruf?

Über private Verbindungen habe ich Einblick in die Weinwelt erhalten. Nach einem Praktikum im Badischen Winzerkeller und ersten Einblicken habe ich mich dann für die Ausbildung zum Weintechnologen entschieden, da sie einem das nahe Arbeiten am und mit dem Kulturgut Wein ermöglicht.

Und jetzt?

In erster Linie geht es jetzt für mich darum, in meinem neuen Betrieb (Staatsweingut Freiburg, Gutsbetrieb Blankenhornsberg) Erfahrungen zu sammeln und mich in meinem Beruf weiterzuentwickeln. Gegebenenfalls folgt 2023 der Besuch der Meisterschule.



Elias Winter (19)
Industriekeramiker
Modelltechnik

Schulabschluss: Mittlere Reife (Realschule Wolfach), 2018

Ausbildungsbetrieb:

Duravit AG, Hornberg

Berufsschule:

Berufsbildende Schule Keramik in Hörh-Grenzhausen

Warum dieser Beruf?

Ich habe mich für diesen Beruf entschieden, da ich jeden Tag Kontakt mit Menschen habe und die Arbeit sehr abwechslungsreich ist, da Kreativität notwendig ist und es verschiedene Wege gibt, um sein Ziel zu erreichen. Außerdem ist es sehr befriedigend, etwas mit seinen eigenen Händen zu erschaffen und dies am Ende des Tages zu sehen.

Und jetzt?

Fest angestellt als Industriekeramiker in der Modellentwicklung.



Jonas Halter (21)
Technischer Systemplaner
(Fachrichtung Versorgungs- & Ausrüstungstechnik)

Schulabschluss: Abitur (Technisches Gymnasium Wolfach, Profilschule Mechatronik), 2018

Ausbildungsbetrieb: Ingenieurbüro Isenmann Planungsgesellschaft mbH, Haslach im Kinzigtal
Berufsschule: Richard-Fehrenbach-Gewerbeschule Freiburg

Warum dieser Beruf?

Als Technischer Systemplaner begleitet man Projekte entsprechend der Planungsphasen nach HAOI in der Technischen Gebäudeausrüstung. Planen, berechnen, zeichnen, mit Architekten und Bauherrn den aktuellen Stand abstimmen – das hat mir unglaublichen Spaß bereitet. Nach abgeschlossener Planung überwacht man den Fortschritt auf der Baustelle und kontrolliert die Montage der Heizungs-, Sanitär- und Lüftungsanlagen durch die ausführenden SHK-Firmen. Technische Berechnungen und CAD in Kombination mit baulicher Abwechslung und zwischenmenschlicher Kommunikation in dem immer mehr an Bedeutung gewinnenden Energiesektor für Gebäude – das ist, was mich an diesem Beruf überzeugt hat.

Und jetzt?

Ich studiere seit Oktober Maschinenbau in der Fachrichtung Energiesystemtechnik. Um praktisch dazuzulernen, arbeite ich nebenher als Minijobber mit gelernten Anlagenmechanikern und installiere Heizungs-, Sanitär- und Lüftungsanlagen – genau das, was ich in der Ausbildung kontrolliert habe.



Maurice Mick (25)
Kaufmann für
Dialogmarketing

Schulabschluss:

Abitur (GHSE Emmendingen), 2016

Ausbildungsbetrieb: Abrechnungszentrum Emmendingen des BKK Landesverbandes Süd, Emmendingen

Berufsschule:

Max-Weber-Schule Freiburg

Warum dieser Beruf?

Ein Studium kam für mich nicht infrage, da ich berufliche Erfahrung sammeln wollte. Klar war für mich irgendwann auch, dass es in die kaufmännische Richtung gehen soll. Bei dem Ausbildungsberuf ist der Mix aus Marketing, Projektmanagement, klassischen kaufmännischen Themen und Kommunikationsstrategien das Spannende – dadurch war die Ausbildung immer interessant und sehr abwechslungsreich.

Und jetzt?

Jetzt freue ich mich sehr, ausgebildete Fachkraft zu sein und damit eine gute Basis für meinen weiteren beruflichen Werdegang zu haben. Während meiner Ausbildung bin ich auf so viele spannende Themen und Richtungen gestoßen, die ich gerne vertiefen möchte. Ich bin gespannt, was zukünftig auf mich zukommt – langweilig darf es dabei nie werden.



Nadja Stenmans (22)
Mediengestalterin Digital
und Print (Fachrichtung
Konzeption und Visualisierung)

Schulabschluss: Abitur (Technisches Gymnasium Erich-Hauser-Gewerbeschule Rottweil), 2017

Ausbildungsbetrieb:

KMS GmbH & Co. KG, Denkingen

Berufsschule:

Erich-Hauser-Gewerbeschule Rottweil

Warum dieser Beruf?

Ich liebe es, Menschen und meine Umgebung ganz genau anzuschauen und mit einem Foto, einer Zeichnung oder Grafik festzuhalten. Deshalb dachte ich, irgendein Kreativberuf wäre ein guter Anfang für mich. Ich hatte mich auf Visitenkarten- und Flyergestaltung eingestellt, aber dann kam KMS mit einem Platz in der Abteilung für 3D Motion Design um die Ecke – also alles digital, Animation, Bewegtbild. Das passt deutlich besser zu meinen eigenen Interessen, weil 3D eigentlich nur mit viel Detail und einem Auge für Materialverhalten und bewusst gesetzten Unvollkommenheiten (wie zum Beispiel Staub) gut aussieht. Dass ich trotz meines anderen Berufsfeldes eine gute Prüfung in Printmedien ablegen durfte, ist ein Geschenk von oben.

Und jetzt?

Ich arbeite jetzt als Junior-3D-Motion-Designerin für „octomotion“, einem Spin-off meines Ausbildungsbetriebs. Wo mich die entferntere Zukunft hinbringt ist noch offen, aber in Bewegtbild/Animation möchte ich sehr gerne bleiben. Ich kann mir vorstellen, meine Werte und meinen Glauben mit meinen Interessen und Fähigkeiten zu kombinieren, beispielsweise mit einem theologischen Jahr an einem Bibelcollege mit dem Schwerpunkt Film oder einem Studium in dieser Richtung.



Anna-Lena Schober (23)
Glasveredlerin
(Fachrichtung Schlift und Gravur)

Schulabschluss: Abitur mit Fachrichtung Pädagogik und Psychologie (Zinsendorfschule Königsfeld), 2017
Ausbildungsbetrieb: Dorotheenhütte Wolfach Betriebs-GmbH, Wolfach
Berufsschule: SBSZ Arnstadt-Ilmenau

Warum dieser Beruf?

Vor drei Jahren hätte ich geantwortet, dass ich mir einen Beruf gesucht habe, in dem ich selbst handwerklich tätig sein kann und der mir viel freie Gestaltungsmöglichkeiten bietet (und der nichts mit Holz zu tun hat, da ich schon mehrere Handwerker in dieser Richtung in der Familie habe), und ich zudem zur richtigen Zeit über die richtige Stellenbeschreibung gestolpert bin. Heute kann ich sagen, dass es ein besonderer Beruf ist, den es schon hunderte Jahre lang gibt und es mich stolz macht, ihn noch ausüben zu können. Zudem habe ich das Material Glas mit all seinen besonderen Eigenschaften schätzen gelernt, besonders, da der Rohstoff so häufig in jedermanns Alltag überall zu finden ist, was einem selten bewusst wird.

Und jetzt?

Im Moment bin ich dabei, mir meine eigenen kleinen (Urlaubs-)Ziele und Wünsche zu erfüllen und noch ein paar andere Arbeitsbereiche anzuschauen. Jedoch kann ich es mir auch gut vorstellen, etwas später wieder in diesem Beruf zu arbeiten.



Tobias Baßler (22)
Papiertechnologe

Schulabschluss: Abitur (Heimschule Lender in Sasbach), 2018
Ausbildungsbetrieb: August Koehler SE, Oberkirch
Berufsschule: Papiermacherschule Gernsbach

Warum dieser Beruf?

Hinter der Papierherstellung steckt viel mehr als die meisten Leute vermuten würden. Große, moderne Maschinen und komplexe Produktionsabläufe führen zu einem sehr interessanten und abwechslungsreichen Beruf. Zudem hat das Unternehmen einen sehr guten Ruf in der Region und bietet gute Weiterbildungsmöglichkeiten nach der Ausbildung.

Und jetzt?

Nach dem Ausbildungsabschluss habe ich zunächst angefangen, praktische Erfahrung zu sammeln, indem ich als ausgebildeter Papiertechnologe arbeite. Dann will ich mich frühzeitig weiterbilden – in München kann man zum Beispiel Papiertechnik studieren, oder in Gernsbach wird das Studium dual angeboten.



Die aktuelle Website, auf der alle Bundesbesten Deutschlands gewürdigt werden, soll Mitte Dezember freigeschaltet werden

🌐 www.bestenehrung.dihk.de

Eine Liste aller 28 landesbesten Azubis gibt es unter

🌐 www.wirtschaft-im-suedwesten Rubrik „Themen“



Fanny Ruf (23)
Mediengestalterin
Digital/Print (Fachrichtung Gestaltung und Technik)

Schulabschluss: Fachhochschulreife, Schwerpunkt Gestaltung (Freie Waldorfschule auf der Alb, Engstingen), 2016
Ausbildungsbetrieb: OZ Verlag, Rheinfelden, im ersten und zweiten Ausbildungsjahr. Nach Insolvenz und Schließung des Unternehmens im dritten Ausbildungsjahr Signatur Services UG, Rheinfelden
Berufsschule: Gertrud-Luckner-Gewerbeschule in Freiburg

Warum dieser Beruf?

Früh entdeckte ich meine Leidenschaft für das Schöne im Allgemeinen und Grafikdesign im Besonderen. Die Möglichkeit, Emotionen, Eindrücke und Botschaften über Farbe, Form und Textur zu transportieren, haben mich besonders fasziniert. Dabei sind die zur Verfügung stehenden Techniken scheinbar unendlich und werden ständig um neue ergänzt. Hierin liegt für mich der große Reiz dieses Berufs.

Und jetzt?

Schon während der Ausbildung wählte ich den Schwerpunkt Digital. Für mich war klar, dass ich künftig in diese Richtung gehen möchte. Daher arbeite ich seit August als Junior Multimedia Designerin in einer Züricher Digitalagentur. Dort arbeite ich mit an spannenden Projekten und kann auch fachlich viel von meinem Team dazulernen.



Lukas Müller (21)
Mechatroniker

Schulabschluss: Abitur
(Otto-Hahn-Gymnasium
Tuttlingen), 2018

Ausbildungsbetrieb:
Chiron Group SE, Tuttlingen

Berufsschule: Erwin-Teufel-Schule
Spaichingen

Warum dieser Beruf?

Schon seit der Schulzeit hat mich Technik jeglicher Art fasziniert. Gerade die Kombination der Mechanik, Elektronik und Informatik war für mich ausschlaggebend für die Wahl des Mechatronikers als Ausbildungsberuf. Zudem ist es ein Beruf am Puls der Zeit – Digitalisierung, Vernetzung, Automation et cetera werden immer wichtiger – und deshalb für mich eine relevante praktische Grundlage für das Studium.

Und jetzt?

Der Praxis folgt nun die Theorie mit einem Studium der Elektro- und Informationstechnik an der Technischen Universität München. Und zum Schluss noch einmal herzlichen Dank der Firma Chiron für die tolle Ausbildung.



Charlotte Kubicki (22)
Automobilkauffrau

Schulabschluss: Abitur
(Schloss Gaienhofen – Evangelische
Schule am Bodensee), 2017

Ausbildungsbetrieb:
Autohaus Alfred Gohm GmbH – Official
Ferrari Dealer, Singen

Berufsschule:
Robert-Gerwig-Schule Singen

Warum dieser Beruf?

Die automobile Welt hat mich schon immer begeistert – vor allem die Marke Ferrari.

Und jetzt?

Seit Januar 2021 arbeite ich in unserem Dealership als Experience Manager. Nun konzentriere ich mich neben der Arbeit auf mein Studium in Business Administration, welches ich bereits im Jahr 2019 begonnen habe und voraussichtlich im Jahr 2023 mit dem Bachelor of Arts erfolgreich abschließen werde.



Alicia Zörner (22)
Drogistin

Schulabschluss:

Abitur (Alexander-von-Humboldt-
Gymnasium Konstanz), 2017

Ausbildungsbetrieb: dm-drogerie
markt GmbH + Co. KG, Reichenau

Berufsschule:
Robert-Gerwig-Schule Singen

Warum dieser Beruf?

Ich habe mich für die Ausbildung entschieden, da mir besonders der Fokus auf das breite Fachwissen des drogistischen Sortimentes gefallen hat und man hier einen großen Schwerpunkt auf die Beratung der Kunden setzt. Außerdem ist der Beruf der Drogistin sehr vielfältig; jeden Tag stehen verschiedene Aufgaben, viel Bewegung und viel Kontakt zu Menschen an. Dadurch passiert immer etwas Neues, und es stellen sich neue Herausforderungen, die man eigenverantwortlich meistert.

Und jetzt?

Ich arbeite weiterhin bei meinem Ausbildungsbetrieb, aber in unterschiedlichen Filialen. Seit September 2021 mache ich nebenberuflich die Weiterbildung zum Handelsfachwirt, welche ich voraussichtlich im Oktober 2022 abschließen werde.

Philipp Louis (23) Werkzeugmechaniker (Fachrichtung Formenbau)

Schulabschluss: Abitur (Gymnasium Kenzingen), 2016

Ausbildungsbetrieb: quattro-form GmbH, Ettenheim

Berufsschule: GHSE Emmendingen

Warum dieser Beruf?

Nach meinem Abitur wollte ich unbedingt eine Ausbildung mit hohem technischen Anspruch und viel Abwechslung machen. Wichtig war mir aber, dass ich nach dem Abschluss der Ausbildung auch Möglichkeiten habe, um mich weiterzubilden. Die Ausbildung zum Werkzeugmechaniker ist hierfür die perfekte Wahl gewesen, da man hier die Handhabung von hochmodernen Fräs-, Erodier-, Schleif-

und Drehmaschinen erlernt und mit sehr hoher Präzision und Sorgfalt arbeitet, was mir besonders Spaß macht. Mit einer soliden Ausbildung als Werkzeugmechaniker kann man sich mit guten Chancen in vielen Betrieben bewerben. Außerdem kann man sich nach der Ausbildung noch sehr gut weiterbilden. Man kann einen Meister, einen Techniker oder auch ein Studium machen.

Und jetzt?

Ich habe mich dazu entschieden, nach der Ausbildung erstmal reichlich praktische Berufserfahrung zu sammeln und dann einen Techniker zu machen.

Handel, Verträge & Co. seit dem Brexit

One year after



Vor knapp einem Jahr hat zum ersten Mal in der Geschichte der Europäischen Union ein Mitgliedsland die Gemeinschaft verlassen. Seither müssen sich alle, die mit und in Großbritannien Geschäfte machen, an neue Regularien gewöhnen. Viele davon noch eher provisorisch und im Fluss. Ein Update zum Stand der Dinge.

Für alle Beteiligten war der Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU ein Sprung ins kalte Wasser mit vielen Risiken und Nebenwirkungen. Die Auswirkungen ziehen sich durch unzählige Rechtsgebiete, und vieles davon betrifft auch unmittelbar die Geschäftsbeziehungen deutscher und britischer Unternehmen. Dabei ist nicht nur der Waren- und Dienstleistungsverkehr betroffen, sondern vor allem Fragen zu Besteuerung, Arbeitnehmerentsendung sowie Produktzulassungen und -kennzeichnung bereiten Probleme. Zahlreiche EU-Bestimmungen sind zwar im Vereinigten Königreich zunächst weiterhin in Kraft, es ist aber damit zu rechnen, dass EU-Recht und britisches Recht zunehmend auseinanderklaffen werden. Unternehmen müssen sich auf ein völlig neues regulatorisches Umfeld jenseits des Ärmelkanals einstellen.

Nicht ganz so freie Fahrt für den Warenhandel

Nur wenige Tage vor dem endgültigen Austrittsdatum hatten sich die EU und Großbritannien noch auf ein Handels- und Kooperationsabkommen geeinigt. Den hoch gesteckten Erwartungen, Waren ohne Zollformalitäten und Abgaben handeln zu können, folgte unmittelbar die Ernüchterung. Besondere Vereinfachung der Ausfuhrformalitäten gibt es nicht, und Zollbefreiungen gelten nur für Ursprungswaren der jeweiligen Gebiete.

Zwar sind die Ursprungsregeln im Vergleich zu anderen Abkommen relativ „großzügig“, aber dennoch wurden viele Produkte durch anfallende Zollbelastungen verteuert. Vor allem kleinere, im Export eher unerfahrene Unternehmen stehen hier vor Hürden, denn die Einigung, wer die zusätzlichen Kosten übernimmt, ist komplex. Besonders betroffen: der Versandhandel. Denn geringwertige Lieferungen an private Abnehmer in Großbritannien erfordern ein hohes Maß an Aufwand.

Noch immer gibt es Probleme mit der Erledigung von Ausfuhrverfahren, und damit fehlen oft die wichtigen Nachweise zur Steuerbefreiung. Exporteure sollten die Erledigungen immer im Auge behalten und gegebenenfalls rechtzeitig Alternativbelege vorlegen.

Strittig war die Frage, ob Waren, die vor dem Austritt zur Reparatur nach Großbritannien geliefert wurden, zollfrei zurückkommen können, wenn die Wiedereinfuhr nach dem 1. Januar 2021 erfolgt. Zwar ist die rückwirkende Bewilligung zur Passiven Veredelung grundsätzlich nicht möglich, das Handelsabkommen zwischen der EU und dem UK bietet aber eine flexible Anwendung, sodass in diesen Fällen vom Grundsatz abgewichen werden kann. Die meisten derartigen Sendungen dürften inzwischen abgerechnet worden sein, in diesen Fällen können die Förmlichkeiten aber nachgeholt und die bezahlten Zölle erstattet werden. Ob sich das lohnt, hängt von der möglichen Erstattung ab.

Um die Prozesse auf britischer Seite zunächst „schlank“ zu halten, hat die Zollbehörde des Vereinigten Königreichs das „Border Operating Model“ eingeführt, das Übergangsfristen vor allem für die vollständige Vorlage von Einfuhrdaten und -dokumenten vorsieht. Dies wurde mittlerweile angepasst. Zwar ist ab **1. Januar 2022** eine vollständige Zollanmeldung vorzunehmen, Sicherheitserklärungen (ESumA) werden jedoch erst ab **1. Juli 2022** erforderlich sein. Auch Exporteu-

ANSPRECHPARTNER

IHK Hochrhein-Bodensee:

Uwe Böhm ☎ 07622 3907-218

✉ uwe.boehm@konstanz.ihk.de

🌐 www.konstanz.ihk.de ☎ 5244428

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:

Jörg Hermle ☎ 07721 922-123

✉ hermle@vs.ihk.de

🌐 www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de ☎ 5060740

IHK Südlicher Oberrhein:

Petra Steck-Brill ☎ 07821 2703-690

✉ petra.steck@freiburg.ihk.de

🌐 www.suedlicher-oberrhein.ihk.de

☎ Vereinigtes Königreich

re von Lebensmitteln, pflanzlichen Produkten et cetera benötigen noch bis zum **1. Juli 2022** keine Pflanzengesundheitszeugnisse oder Veterinärbescheinigungen.

Ein immer wieder strittiger Punkt ist das Nordirland-Protokoll. Es regelt, dass für Nordirland weiterhin eine begrenzte Zahl von Vorschriften im Zusammenhang mit dem EU-Binnenmarkt gelten wird, damit eine harte Grenze auf der irischen Insel vermieden werden kann. Die EU-Kommission hat im Oktober 2021 erneut Vorschläge vorgelegt, die Anwendung des Nordirland-Protokolls zu erleichtern. Die britische Regierung hat diesen Vorschlag zunächst zurückgewiesen und mit dem Außerkraftsetzen des Protokolls gedroht. Es bleibt also noch ein Stück des Weges, um Einigung zu erzielen.

Seit Oktober Entlastung bei Dienstleistungen und Einreise

Das Ende der EU-Mitgliedschaft war auch das Ende der Dienstleistungsfreiheit zwischen der EU und dem UK. Folglich kämpfen EU-Unternehmen seitdem mit Einschränkungen und Bürokratie, denn die Einreise ins Vereinigte Königreich ist komplizierter geworden. Es sind Qualifikationsvoraussetzungen zu erfüllen und Branchenbeschränkungen zu beachten. Hilfreich ist das Portal „Licence finder“ der britischen Regierung, das Auskunft über notwendige Genehmigungen und Lizenzen gibt (🌐 www.gov.uk/licence-finder).

Seit Januar 2021 benötigen EU-Staatsangehörige zur Ausführung von Dienstleistungen im Vereinigten Königreich in der Regel ein Visum. Von der Visumpflicht ausgenommen sind einfache Geschäftsreisen bis sechs Monate zu bestimmten Zwecken wie etwa für Geschäftsbesuche zu Vertragsverhandlungen, Markterkundungsreisen, die Teilnahme an Messen und Schulungen. Auch verkaufsnaher Dienstleistungen im Rahmen einer kurzen Geschäftsreise sind ausgenommen. Zu Letzteren gibt es seit **Oktober 2021** zwei Erleichterungen: Unter die Ausnahmeregelung fielen bislang nur Mitarbeiter des Herstellers oder Lieferanten der zu installierenden oder reparierenden Gegenstände. Nunmehr zählen dazu auch Mitarbeiter ausländischer Gesellschaften, die im Rahmen einer vertraglichen Vereinbarung Kundendienstleistungen wie Montage- oder Garantieleistungen erbringen. Die Vereinbarung muss jedoch zum Zeitpunkt des Verkaufs oder der Vermietung der Ware getroffen worden sein. Bislang galt die Ausnahme nur für „equipment, computer software or hardware“, jetzt gilt sie zusätzlich auch für „machinery“. Die Einreise

erfolgt dann als „Standard Visitor“ über die sogenannte „Besucher-Route“.

Für alle übrigen Geschäftsreisen und für solche über sechs Monate Dauer gelten neue Regeln: Basierend auf einem Punktesystem wird anhand von Faktoren wie Fähigkeiten, Sprachkenntnisse, Höhe des Einkommens, et cetera über ein Visum entschieden. In zahlreichen Fällen ist eine „Sponsorship Licence“ des britischen Auftraggebers erforderlich. Für längerfristige Arbeitsaufenthalte im Vereinigten Königreich kommt das sogenannte „Skilled Worker Visa“ in Betracht.

Sozialversicherungsrechtlich bleibt der entsandte Arbeitnehmer weiterhin im Heimatland versichert. Voraussetzung ist allerdings, dass der Auslandseinsatz nicht länger als 24 Monate dauert und der Arbeitnehmer nicht einen anderen bereits entsandten Mitarbeiter ablöst. Die A1-Bescheinigung kann bis auf weiteres auch im Vereinigten Königreich verwendet werden, ebenso die Europäische Krankenversicherungskarte.

Ebenfalls neu seit **Oktober 2021** ist, dass alle Reisenden – bis auf wenige Ausnahmen – zur Einreise in das Vereinigte Königreich einen Reisepass mit sich führen müssen. Nur mit Personalausweis einreisen dürfen noch Inhaber einer Grenzgänger-Erlaubnis („Frontier Worker Permit“) oder des sogenannten „Settled Status“. Allerdings wird auch dieses Privileg voraussichtlich **Ende 2025** auslaufen.

Verträge und Forderungen

Der Brexit wirkt sich auch auf die vertragsrechtlichen Beziehungen aus. Gerichtsstand und anwendbares Recht in den Verträgen sollten dringend überprüft und gegebenenfalls angepasst werden. Offene Forderungen gegen Schuldner können nicht mehr über das EU-Mahnverfahren beziehungsweise den EU-Zahlungsbefehl eingefordert werden, sondern nur noch über das nationale deutsche Mahnverfahren oder über das nationale britische Mahnverfahren. **toe, psb**

DREI FRAGEN ZUM UKCA-ZEICHEN...

... an Oliver Kirchwehm, Geschäftsführer der Safetykon GmbH*

In der IHK-Beratung werden wir oft zu den neuen Zulassungsvoraussetzungen gefragt, insbesondere zum UKCA-Zeichen. Die Leute sind verunsichert.

Oliver Kirchwehm: Das kann ich so voll bestätigen. Sie sind verwirrt, weil so viele, teils widersprüchliche Informationen zur UKCA-Kennzeichnung kursieren. In der Praxis zeigt sich dann aber oft, dass die Erweiterung der CE-Dokumentation auf das UKCA-Zeichen recht unkompliziert umgesetzt werden kann. Letztlich haben sich die gesetzlichen Grundlagen im Vergleich zur CE-Kennzeichnung nur wenig verändert. Die CE-Richtlinien wurden ja schon lange vor dem Brexit in britisches Recht umgesetzt. Grundsätzlich sind daher sowohl die technischen Zertifizierungsanforderungen als auch der Konformitätsbewertungsprozess unverändert.

Der Teufel steckt im Detail, oder?

Bei den Formalien muss einiges geprüft und angepasst werden, etwa bei der Angabe des UK-Importeurs am Produkt oder den Angaben in der Konformitäts-

erklärung. Das schließt auch den Dokumentenbevollmächtigten unter der Maschinenrichtlinie ein. Sobald eine notifizierte Stelle in den UKCA-Prozess eingebunden werden muss, wird es tatsächlich recht kompliziert und auch kostenintensiv. Die bisherigen EU notified bodies werden von UK nicht mehr anerkannt, so dass die Zertifizierung von zwei Instituten – EU notified body und UK approved body – durchgeführt und natürlich auch bezahlt werden muss.

Ist für das UKCA-Zeichen eine Niederlassung in UK erforderlich?

Nein, ein Hersteller muss weder eine Niederlassung in UK gründen noch einen autorisierten Vertreter (authorized representative) benennen. Die Formalien für einen deutschen Hersteller sind letztlich die gleichen wie die von einem nicht-europäischen Hersteller beim Export in die EU zu beachtenden Anforderungen.

Interview: pk

* Kirchwehm schult in Seminaren der IHKS Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südl. Oberrhein zu CE-Zertifizierungen

Urteil zu Erstattungs- und Nachzahlungszinsen

Das Ende von hohen Finanzamtszinsen

Das Bundesverfassungsgericht hat die Verzinsung von Steuernachforderungen und -erstattungen mit 0,5 Prozent pro Monat für verfassungswidrig erklärt. Welche Folgen das für offene, bestandskräftige oder noch zu erlassende Bescheide hat.



Bild: Adobe Stock

Wem der Fiskus bis dato Geld schuldet, drängt nicht auf einen schnellen Bescheid. Wer dagegen selbst noch Steuern nachzahlen hat, bemüht sich um eine zügige Festsetzung. Denn bislang galt für die Verzinsung von Steuernachforderungen und -erstattungen ein Zinssatz von 0,5 Prozent pro Monat beziehungsweise sechs Prozent pro Jahr. Ein gutes Geschäft für die einen, teuer für die anderen.

Die Regelung umfasst Einkommen-, Körperschaft-, Umsatz- und Gewerbesteuer und betrifft den Zeitraum zwischen der Entstehung der Steuer etwa durch den Jahreswechsel und ihrer Festsetzung zum Beispiel durch Bescheid. Der Zinslauf beginnt nach einer zinsfreien Karenzzeit von mindestens 15 Monaten.

Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) sieht mit seinem Beschluss vom 8. Juli 2021 (Az. 1 BvR 2237/14, 1 BvR 2422/17) nun in der Verzinsung speziell zu diesen Zinssätzen eine Ungleichbehandlung von Steuerschuldnern, deren Steuer erst nach 15 Monaten festgesetzt wird, gegenüber Steuerschuldnern, die schneller dran sind. Dabei hält das Gericht diese Ungleichbehandlung für die Jahre 2010 bis 2013 wegen des damals herrschenden höheren Zinsniveaus noch für verfassungsgemäß. Spätestens seit 2014 ist der Zinssatz von sechs Prozent der Finanzverwaltung aber weit entfernt von den niedrigeren Sätzen am Kapitalmarkt, so dass das BVerfG den Zinssatz für Verzinsungszeiträume von 2014 bis 2018 für verfassungswidrig erklärt. Trotzdem bekräftigt das Gericht, dass das bisherige Recht weiterhin Anwendung finden soll. Einsprüche gegen Zinsbescheide werden deshalb als unbegründet zurückgewiesen.

Der Gesetzgeber wurde verpflichtet, bis zum 31. Juli 2022 eine verfassungsmäßige Verzinsungsregelung zu treffen. Diese muss sich rückwirkend auf alle Verzinsungszeiträume ab dem Jahr 2019 erstrecken. Wie hoch so ein Zinssatz sein darf, hat das BVerfG offengelassen.

Einsprüche in Einzelfällen möglich

Für Verzinsungszeiträume, die in das Jahr 2019 und später fallen, kommt die Anwendung der bisherigen Regelung nicht mehr in Betracht. Bestandskräftige Zinsbescheide können nicht geändert werden. Wurde aber gegen Zinsbescheide Einspruch eingelegt oder liegt ein Vorläufigkeitsvermerk vor, kann eine Anpassung des Zinssatzes nachträglich umgesetzt werden.

Neu zu erlassende Bescheide, mit denen eine erstmalige Festsetzung von Nachzahlungs- oder Erstattungs-zinsen einhergehen, werden in Bezug auf diese Zinsen vorläufig und bis zur Schaffung der Ersatzregelung auf null gesetzt. Obwohl sich der Beschluss lediglich auf Erstattungs- und Nachzahlungszinsen bezieht, sind auch Auswirkungen auf die Höhe von Stundungs-, Hinterziehungs- und Aussetzungszinsen zu erwarten. Bisher waren dies ebenfalls 0,5 Prozent pro Monat.

Darüber hinaus wurde dem BVerfG die Frage zur Prüfung vorgelegt, ob der Rechnungszinsfuß von sechs Prozent zur Ermittlung von Pensionsrückstellungen gemäß Einkommensteuergesetz noch verfassungsgemäß sei (Az. 2 BvL 22/17). Auch hier sollte gegen einschlägige Bescheide Einspruch eingelegt werden.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH

Neue BDI-Studie

Wie aktiv werden fürs Klima?


Vor drei Jahren hat der Bundesverband der deutschen Industrie (BDI) seine Studie Klimapfade vorgestellt. Nun ist die Neuauflage Klimapfade 2.0 erschienen. Diese setzt voraus, dass Deutschland sein Klimaschutzziel, die Treibhausgasneutralität in Jahr 2045, erreichen will und beschreibt, wie der Weg dahin ausgestaltet werden könnte oder müsste.



Bild: Adobe Stock

Die Studie kommt etwa zu dem Schluss, dass Deutschland sehr zügig auf Reinvestitionen in fossile Technologien verzichten und den Zeitplan zum Ende der Kohleverstromung anpassen muss. Dagegen müssten Ausgleichsinstrumente zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit für betroffene Branchen geschaffen und Investitionen in die Infrastruktur vorangetrieben werden. Der BDI schlägt in seiner Ausarbeitung rund 20 Instrumente vor. **JM**



„Klimapfade 2.0“ sowie die „Handlungsempfehlungen zur Studie“ als PDF: www.bdi.eu  Klimapfade 2.0

Handel, Gastronomie & Co

Freier Zugang für Assistenzhunde

Schon im Juni ging das neue Teilhabestärkungsgesetz an den Start. Es beinhaltet einige Regelungen, die beispielsweise auch den Handel, die Gastronomie, Dienstleister und Freizeiteinrichtungen betreffen und bislang kaum wahrgenommen wurden – wohl auch, weil sie im täglichen Geschäft nicht allzu oft vorkommen. Für die betroffenen Personen ist es deshalb umso wichtiger, dass die Betriebe und deren Mitarbeiter richtig informiert sind.

Das Teilhabestärkungsgesetz bringt einen neuen Paragraphen, § 12e, im Behindertengleichstellungsgesetz (BGG) auf den Weg. Er besagt unter anderen, dass Eigentümer und Betreiber von Einrichtungen mit Publikumsverkehr seit dem 1. Juli 2021 Assistenzhunden den Zutritt gewähren müssen. Das betrifft zum Beispiel Geschäfte, Restaurants und Cafés, Arztpraxen und Kinos. Bislang galt diese Zutrittsregelung für Blindführhunde, ist nun aber erweitert auf Assistenzhunde im Allgemeinen. Dazu zählen zum Beispiel Signalhunde für Gehörlose, Epilepsiekranken und Diabetiker oder Hunde, die Menschen bei einer psychischen Erkrankung begleiten.

Seit Juli darf Menschen mit Handicap, die von einem ausgewiesenen Assistenzhund begleitet werden, der Zutritt nicht wegen des Tieres verweigert werden. Es sei denn, der Betrieb wird dadurch unverhältnismäßig belastet. Die Beweislast liegt beim Unternehmen. **uh**



ERFINDERBERATUNG

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg** bietet telefonische Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat von **14 bis 17.30 Uhr** an. Nächste Termine: **14. Dezember** und **11. Januar**. Anmeldung: Rebecca Auber, Geschäftsbereich Innovation, Technologie der IHK, Telefon 07721 922-181, auber@vs.ihk.de

Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet telefonische Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. In Freiburg finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: **13. Januar**. In Lahr finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: **20. Januar**. Anmeldung: Petra Laumen, Telefon 0761 3858-262, petra.laumen@freiburg.ihk.de



Bild: Adobe Stock

Mitgehen, mitgefangen: Wer Miteigentümer einer Wohn- oder Gewerbeimmobilie ist, muss sich meist dem Mehrheitsvotum fügen. Doch die Gemeinschaft kann Gesetze nicht beliebig für sich interpretieren.

Immobilien

Miteigentümer kann Sanierung verlangen

Der Bundesgerichtshof hat mit einem Urteil vom 15. Oktober 2021 (V ZR 255/20) sanierungswilligen Miteigentümern von mangelhaft instandgehaltenen Immobilien den Rücken gestärkt und entschieden, dass eine Eigentümergemeinschaft auch dann verpflichtet ist zu sanieren, wenn die Kosten dafür den Verkehrswert der Immobilie übersteigen.

In dem verhandelten Fall ging es um ein stark in die Jahre gekommenes Parkhaus in der Augsburger Innenstadt, das aufgrund seiner erheblichen Sanierungsbedürftigkeit seit Jahren weitgehend außer Betrieb war – mit Ausnahme von drei Etagen, die im Eigentum der späteren Klägerin standen und von dieser an ein angrenzendes Hotel vermietet wurden.

Instandhaltungsdefizit geht nicht als Zerstörung durch

Nachdem die Behörden die Nichteinhaltung brandschutztechnischer Mindestanforderungen gerügt hatten, beschloss die Miteigentümergemeinschaft ein umfassendes Nutzungsverbot für das Parkhaus und berief sich dafür auf § 22 Wohnungseigentumsgesetz (WEG). Demnach kann der Wiederaufbau eines Gebäu-

des nicht verlangt werden, wenn es „zu mehr als der Hälfte seines Wertes zerstört“ ist.

Gegen diesen Beschluss setzte sich die bei der Entscheidung überstimmte Klägerin zu Wehr. Mit Erfolg: Der BGH teilte ihre Auffassung, wonach der Gesetzgeber diesen Fall gerade nicht geregelt habe. Denn ein durch die Gemeinschaft verschuldeter Sanierungsstau stehe einem punktuellen Ereignis – nur das sei mit „Zerstörung“ gemeint – nicht gleich. Anders als bei der Zerstörung fehle es bei schleichenden Instandhaltungsdefiziten auch bereits an der Möglichkeit, den Wert der Immobilie „vorher/nachher“ zu vergleichen.

Fazit: Das Aufschieben gebotener Gebäudeinstandsetzungen entlastet die einzelnen Miteigentümer möglicherweise kurzfristig. Langfristig kann sich das aber rächen, sofern nur ein Miteigentümer die Sanierung forciert. Die Hoffnung derjenigen Miteigentümer, die glaubten, allein durch die Überalterung der Immobilie ließe sich die Sanierungspflicht „aussitzen“, wurde durch das Urteil jedenfalls enttäuscht. Ob dadurch nun aber eine Sanierungswelle ins Rollen gerät, bleibt abzuwarten.

Till Böttcher,

Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Sanierungs-
pflicht lässt sich
nicht einfach
aussitzen



Segelgeschichten zum Schmökern

Auf der Autobahn fliegt die Jolle vom Dachgepäckträger. Damit es den mitsegelnden Kindern auf dem Bodensee nicht zu langweilig wird, werden Spielplätze am Ufer gesucht. Auf Korfu ist es schwierig, abends den Wasservorrat aufzufüllen. In der Karibik gibt es Ärger mit den Behörden. Geschichten wie diese erzählt der passionierte Segler und Wirtschaftsprüfer Wolfgang Boorberg aus Stuttgart, dessen zweite Heimat der Bodensee ist, in seinen Segelgeschichten, die im Konstanzer Verlag Stadler erschienen sind. Die humorvollen Zeichnungen stammen von dem in Freudenstadt lebenden Cartoonisten und Illustrator Hannes Maercker. Es ist ein persönlicher Band, der einlädt zum Schmökern und Reisen in Gedanken. **mae**

Wolfgang Boorberg | Rund um – Segelgeschichten vom Bodensee und anderen Meeren
Stadler | 304 Seiten | 28 Euro

20 schöne Wandertouren in und um Freiburg

Seit Corona nutzen mehr Menschen die Region zum Wandern und zu anderen Ausflügen – und viele Verlage veröffentlichen Wander- und Ausflugsführer dafür. Ein lohnenswerter ist der Band „In und um Freiburg“ der Reihe „Wandern für die Seele“ des Droste-Verlags. Die Journalistin Silke Kohlmann hatte vor einem Jahr den Band zu Kaiserstuhl und Breisgau verfasst. Nun hat sie 20 Touren in und um Freiburg zusammengestellt, die nicht nur zum Wandern, sondern auch zum Entspannen, Ausblicke genießen und Einkehren einladen. Sie beschreibt Touren auf die Schneeberg, eine Höhenrunde bei St. Ulrich oder eine Tour vom Glottertal ins Föhrental. Tipps zu Länge, Höhenmetern und Anfahrt erleichtern die Auswahl. **mae**

Silke Kohlmann | In und um Freiburg. Wandern für die Seele
Droste | 192 Seiten | 16,99 Euro



Wie man seine Marke gut vermarktet

Wie und warum kaufen Menschen das ein, was sie einkaufen? Und wie nutzt man als Händler oder Hersteller diese Erkenntnisse möglichst geschickt fürs eigene Angebot? Handelsexperte Wolfgang Frick gibt in seinem neuesten Ratgeber im Hosentaschenformat praxisnahe Antworten für den stationären wie den Onlinehandel. Manchmal ein bisschen wortverliebt und banal, an anderer Stelle wieder weise und nachdenklich liefert Frick unterm Strich ein Buch, das sich gut „weglesen“ lässt und bei dem die eine oder andere hilfreiche Anregung bestimmt hängenbleibt. Nützlich für Hersteller, Verkäufer, aber auch für den Käufer in jedem von uns. **uh**

Wolfgang Frick | Markenführung im Umbruch – Nutzen schaffen am Point of Sale
Haufe | 250 Seiten | 11,95 Euro

Bin ich IHK-Mitglied? – Eine Orientierung

Unternehmer stehen häufig vor der Frage, ob die von ihnen ausgeübte oder angestrebte gewerbliche Tätigkeit dem Handwerksrecht unterliegt oder nicht. DIHK und Deutscher Handwerkskammertag (DHKT) haben ihren Leitfaden dazu aktualisiert. Darin werden verschiedene Aspekte des Handwerksrechts erläutert, zum Beispiel die Abgrenzung zwischen handwerklicher und industrieller Betriebsform. Außerdem werden die vielfältigen Tätigkeiten alphabetisch aufgelistet und den Kammern zugeordnet. Der Leitfaden richtet sich an Gründer, Gewerbetreibende, Ordnungs- und Gewerbeämter sowie Rechtsanwälte und Notare. **dihk**

DIHK/DHKT (Hg.) | Leitfaden Abgrenzung – Handwerk-Industrie-Handel-Dienstleistung
DIHK-Verlag | 44 Seiten | 3,90 Euro zzgl. Versandkosten (🌐 www.dihk-verlag.de)



IMPRESSUM

„WIRTSCHAFT IM SÜDWESTEN“

Zeitschrift und amtliches Verkündungsorgan der Industrie- und Handelskammern im Regierungsbezirk Freiburg - ISSN 0936-5885

Redaktion:

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

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

Titelbild: rustamank - Adobe Stock
Bilder, falls nicht anders angegeben, wurden uns von Unternehmen, Gesprächspartnern und IHKs zur Verfügung gestellt.

Verlag und Anzeigen:

Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Ooser Bahnhofsstr. 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
(Besucheradresse: Bismarckallee 18-20,
79098 Freiburg)
Telefon 0761 3858-0 und Lotzbeckstraße 31,
77933 Lahr, Telefon 07821 2703-0,
info@freiburg.ihk.de
www.suedlicher-oberrhein.ihk.de
Pressesprecherin:
Natalie Butz, Telefon 0761 3858-113

Errscheinungsweise:

Diese Druckversion der Wirtschaft im Südwesten erscheint am 30.11.2021.
Die elektronische Version ist unter www.wirtschaft-im-suedwesten.de verfügbar.

Bezug und Abonnement:

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

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

In der Region Hochschwarzwald wird eine kleine Hausverwaltungsfirma mit einem Verwaltungsbestand von circa 300 Wohnungen verkauft. Das Unternehmen besteht seit fast 20 Jahren und verwaltet vorwiegend Wohnungseigentümergeinschaften nach dem WEG-Gesetz (WEG-Verwaltung) und einige Mietobjekte. Gesucht wird ein(e) kompetente(r) Nachfolger(in) mit mehrjähriger Praxiserfahrung aus dem Hausverwaltungs-Bereich, der/die diesen Betrieb zum 2. Quartal 2022 übernimmt und fortführt. **FR-EX-A-31/21**

Umzugsspedition zu verkaufen. Die Firma hat 18 Mitarbeiter und ist seit 30 Jahren am Markt tätig. Die Firmenimmobilie ist gemietet. Der Fuhrpark ist teilweise elektrisch und ansonsten auf einem werkstattgepflegten Stand. Die Möbellagerung und der Selfstorage bieten eine gute Grundlage zu weiteren Investitionen. **FR-EX-A-32/21**

Internethandel mit zwei Plattformen und B2B für Vanille/Lebensmittel in Freiburg abzugeben. Wir betreiben seit fast vier Jahren ein selbst aufgebautes Import-Geschäft mit Vanille, Mandeln, gerösteten Nüssen, Pistazien, Kakaobohnen, Macadamia, Oliven, Olivenöl, Sheabutterseife et cetera. Diese Spezialitäten – Feinkostwaren – kaufen wir direkt bei den Familienbetrieben oder Kooperativen in Mexiko, Italien, Spanien, Madagaskar, Guatemala, Indonesien und Deutschland ein. Der Kauf findet über zwei Internetplattformen statt sowie als Direktverkäufe an Cafés, Restaurants, Eisdielen, Supermärkte und Endverbraucher. Die Firmenphilosophie ist, „auserlesene Ware vom Produzenten zum Konsumenten“ anzubieten. Somit hat das Geschäft drei Standbeine, die gute Chancen bieten, die Aktivität weiter auszubauen. Wir müssen das Geschäft leider aus persönlichen Gründen abgeben. **FR-EX-A-33/21**

Nachfolger gesucht: Heizungsbaufirma aus familiären Gründen abzugeben. Eine überleitende Mitarbeit ist selbstverständlich. Der Betrieb befindet sich im Landkreis Freiburg/Hochschwarzwald und genießt einen sehr guten Ruf mit großem Kundenstamm (überwiegend Privatkunden). Betriebsgröße: Zwei Vollzeitmitarbeiter, vier Teilzeitmitarbeiter. Das Leistungsspektrum umfasst im Wesentlichen den Einbau von regenerativen Heizungsanlagen: Pellets-, Scheitholz-, Hackschnitzelanlagen (circa 80 Prozent) sowie zusätzlich Ölheizungs- und Solarthermieanlagen, Fußboden- und Radiatorenheizungen und die dazugehörigen typischen branchenüblichen Reparatur- und Wartungsarbeiten. Die betrieblich genutzten Räumlichkeiten umfassen eine große Werkstatt (circa 80 Quadratmeter), ein Büro (circa

SO GEHT'S

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

IHK Südlicher Oberrhein

Nicole Kintzinger
☎ 0761 3858-145,
✉ nicole.kintzinger@freiburg.ihk.de

IHK Hochrhein-Bodensee

Birgitt Richter
☎ 07531 2860-139,
✉ birgitt.richter@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Larissa Kratt
☎ 07721 922-138,
✉ kratt@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 Januar-Ausgabe ist der 3. Dezember.

18 Quadratmeter) und eine Lagerhalle (circa 65 Quadratmeter), die angemietet werden können. Fuhrpark und Werkstatt sind komplett ausgestattet mit hochwertigen Maschinen und Werkzeugen einschließlich Material. **FR-EX-A-34/21**

Leiter Logistik sucht Unternehmen zur Übernahme. Ehrgeiziger und zielstrebig junger Mann mit fast 20-jähriger Berufserfahrung, sucht ein Unternehmen, das gerne die Ärmel hochkrempelt und dem Wort „gemeinsam“ noch eine besondere Bedeutung schenkt. Bezüglich der Branche bin ich offen für alles, meine Prämisse ist: Es muss in der Zusammenarbeit Spaß machen. Produzierende/verarbeitende Unternehmen im Bereich Kunststoff/Metall/Holz (zum Beispiel CNC-Fertigung, Schlosserei, Hersteller von sonstigen technischen Produkten), Medizintechnik. Standort des Unternehmens 78727 und Umkreis von circa 50 Kilometer. Größe des Unternehmens: zwischen 20 und 200 Mitarbeitern. Jahresumsatz: muss stimmig sein zur Mitarbeiterzahl. Einarbeitung durch den jetzigen Stelleninhaber/in. **VS-EX-N-13/21**

Erfolgreiches, umsatzstarkes Vertriebsunternehmen im Bereich Oberflächenbearbeitungswerkzeuge (Raum Tuttlingen) sucht Nachfolger. Mehr als 20 Jahre Partner von Firmen aus den unterschiedlichsten Branchen. Ein großer und treuer Kundenstamm besteht dank optimalem Service und bester Lagerhaltung. Ideal für Kaufmann mit technischer Ausrichtung oder Übernahme durch technische Vertriebsfirma. Wir sorgen für eine nahtlose und optimale Weiterführung durch begleitende Übergabe auch über einen längeren Zeitraum. Modernes Gebäude mit großem Lager vorhanden. **VS-EX-A-17/21**

Wir suchen für ein mittelständisches Unternehmen aus dem elektromechanischen Bereich mit 40 Mitarbeitern einen technisch orientierten aktiven Nachfolger. Auch eine Unternehmensbeteiligung ist denkbar. **VS-EX-A-22/21**

Holzmanufaktur sucht Nachfolger. Produktionsbetrieb in dritter Generation, bestehend aus Holz- Teilefertigung, Montage bis Endprodukt sowie dem Vertrieb dieser Produkte, sucht altersbedingte Nachfolgeregelung. Der Betrieb ist in derzeitiger Zusammensetzung eine einmalige Einheit. In der Produktion wird auf nachhaltig erzeugte Materialien Wert gelegt. Alle Produkte sind „made in Germany“. Zusätzlich eignet sich das Unternehmen auch für die Umsetzung eigener Produktideen. Ein über viele Jahre gewachsener Kundenstamm ist vorhanden. Durch stetige Erweiterungen verfügt das Unternehmen über eine Gesamtnutzfläche von circa 3.000 Quadratmeter in mehreren Gebäudeteilen. Bezüglich der Gestaltungsmöglichkeiten der Nachfolgeregelung sind

i

**Bundesweite
Existenzgründungsbörse:**
www.nexxt-change.org

Recyclingbörse:
www.ihk-recyclingboerse.de

mehrere Varianten vorstellbar. Es besteht auch die Möglichkeit, nur Räumlichkeiten zu übernehmen, im Gesamten oder anteilig. Die Übernahme könnte schnellstmöglich erfolgen. Die jetzigen Inhaber sind bereit, weiterhin im Unternehmen mitzuarbeiten, insbesondere zur Einarbeitung des Nachfolgers. **VS-EX-A-16/21**

Metallverarbeitender Betrieb sucht Nachfolge. Das von mir eigenständig aufgebaute und solide geführte Unternehmen mit Sitz in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg besteht seit mehr als 30 Jahren und ist vorwiegend auf Blechbearbeitung von Edelstahl sowie Stahlblech spezialisiert. Es verfügt über einen eigenen umfangreichen Maschinenpark. Die in einem Gewerbepark liegende Produktion ist mit einer Fläche von 280 Quadratmetern sowie mit modernem Equipment gut ausgestattet und aktuell noch in Betrieb. Unter anderem gehören zur Ausstattung eine Laserschneid- und Laserschweißmaschine, eine Abkantpresse, eine Blechschere, eine Stanzmaschine, ein 3D-Schweißplatz und noch weitere Maschinen für eine flexible Produktion von Kleinserien. Der Betrieb als solches soll kurzfristig ganz abgegeben werden. Die nachfolgende Person kann sich – soweit gewünscht – auf eine Begleitung bis zur ordentlichen Übernahme durch den bisherigen Betriebsinhaber verlassen. Über einen Wissensaustausch im Nachgang kann bei Bedarf individuell gesprochen werden. **VS-EX-A-23/21**

Alteingesessenes Taxiunternehmen in Südbaden aus Altersgründen zu veräußern. 16 Taxi- und zwei Mietwagenkonzessionen mit entsprechenden Fahrzeugen vorhanden. Großer Privatkundenstamm, mehrere Firmenkunden sowie Jahresverträge mit diversen Einrichtungen, Krankenfahrten und Flughafentransfers. **KN-EX-A-656/21**

Messtechniklabor Süd sucht Nachfolger (auch tätige Beteiligung möglich). Das angebotene Labor bietet Kunden Lohnvermessungen mittels CT (Computertomograph) sowie taktiller und optischer Verfahren an. Der Unternehmer ist altershalber auf der Suche nach einer Nachfolgeregelung. Das Unternehmen befindet sich in Baden-Württemberg; die Räumlichkeiten

sind angemietet. Die Produkte, die vermessen werden, sind überwiegend den folgenden Branchen zuzuordnen: Automotive, Medizintechnik, Elektronik, Maschinenbau, Werkzeugbau und Feinmechanik. **KN-EX-A-655/21**

Solventes Unternehmen (Store für Workwear und PSA) in Singen, seit 20 Jahren am Markt, aus privaten Gründen abzugeben. Zu unseren Kunden zählen Industrieunternehmen, Handwerker, Bauunternehmen, Gastronomie sowie der Medizinsektor. **KN-EX-A-657/21**

BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL

Unternehmen aus der Finanzbranche möchte sich an einem bestehenden Unternehmen (nicht unter fünf Millionen Euro Umsatz) oder auch an innovativen Start-ups beteiligen. Die Beteiligung kann auf verschiedene Arten erfolgen. Finanzbeteiligung komplett oder teilweise, stille Beteiligungen und so weiter. **KN-B-262/21**

ANZEIGE

HALLEN

INDUSTRIE | GEWERBE | STAHL

PLANUNG - PRODUKTION - MONTAGE



WOLF SYSTEM GMBH
94486 Osterhofen
Tel. 09932 37-0
gbi@wolfsystem.de
WWW.WOLFSYSTEM.DE



Einkaufswagenlupen aus Häusern

Fürs Kleingedruckte

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: Einkaufswagenlupen von Walutec Shopping Solutions in Häusern.

Europaweiter Vertrieb

Die geschwungene Form, ein bunter Klappdeckel, darunter eine gläserne Lupe – wer ab und an einen Einkaufswagen in einem „dm“-Drogeriemarkt nutzt, hat sie sicher schon gesehen: die Einkaufswagenlupe „Eiwal“ der Walutec Shopping Solutions GmbH in Häusern im Schwarzwald. Deren Kunden sind bislang neben Drogeriemärkten vor allem Lebensmittelhändler wie Rewe und Edeka, aber auch Baumärkte sollen laut Geschäftsführer Alexander Rühle in naher Zukunft als Kunden gewonnen werden. „Personal kann entlastet werden, da der Kunde dank der Lupe in der Lage ist, auch kleine Schriften auf Verpackungen ohne Probleme zu lesen“, wirbt der Unternehmer. Geordert, zusammengestellt, verschraubt und verschickt werden die Einkaufswagenlupen in Häusern. Vertrieben werden sie hauptsächlich in Deutschland, zudem gibt es Vertretungen in Portugal und Österreich – dieses ist zuständig für ganz Osteuropa –, eine Vertretung in England ist im Gespräch. Über Europa hinaus gibt es bereits eine aktive Vertretung in Brasilien. Der weltweite Versand erfolgt komplett von Häusern.

In Häusern läuft alles zusammen

Das Herzstück der Lupe ist eine Echtglaslinse, die in Asien hergestellt wird. Dort ist sie eigentlich ein Abfallprodukt: Der Hersteller ist in erster Linie am Glasstaub interessiert, der anfällt, wenn die Linse aus Fensterglasscheiben ausgeschnitten und geschliffen wird. Ein Kunststoffunternehmen in Waldshut-Tiengen gießt im Spritzgussverfahren die Ummantelung der Linse in verschiedenen Farben um diese herum. „Der Kunststoff dafür ist glasfaserverstärkt, dadurch besonders stabil und nahezu unkaputtbar“, betont Rühle die Besonderheit. Damit, sowie mit dem Material der Linsen, unterscheidet er sich von den zwei Mitbewerbern, die er deutschlandweit habe. Die flexiblen Kunststoffdeckel werden ebenfalls in Waldshut-Tiengen hergestellt und je nach Kundenwunsch von einer Druckerei bei Villingen-Schwenningen bedruckt. In Häusern selbst entsteht schließlich das Endprodukt. Die klappbaren Deckel werden auf einer Kniehebelpresse mithilfe von Presshülsen auf die kunststoffummantelten Lupen montiert, die fertigen Produkte verpackt und an die Kunden versendet. Diese bringen sie dann mittels der beigegefügt Schraubenschlüssel an den Wägen an. Es gibt drei verschiedene Modelle, deren Unterschiede in der Befestigung bestehen: Entweder sind sie seitlich am Korb angebracht (siehe Bild) – so beispielsweise in den „dm“-Drogeriemärkten – oder aber mit einer runden beziehungsweise ovalen Fassung am Griff des Einkaufswagens. Über ein Rücklaufprogramm können die Verpackungsmittel umweltfreundlich wiederverwendet werden.

10.000 Lupen im Jahr

Alexander Rühle hat Walutec Shopping Solutions im Dezember 2020 in einem Asset Deal erworben und in Häusern neu gegründet. Ursprünglich hat das Schweizer Unternehmen Walutec GmbH die Lupen zehn Jahre lang produziert und vertrieben. Rühle betreibt sein Unternehmen allein und nebenberuflich. Rund 10.000 Einkaufswagenlupen verlassen jährlich sein Lager. Die aktuellen Umsatzzahlen entsprechen den Kalkulationen der Gründungsplanung, wie Rühle berichtet: „Das Geschäft hat sich den Prognosen entsprechend zufriedenstellend entwickelt.“ ak