

# WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

MÄRZ 2022  
erscheint am 01.03.2022

IHK-  
Konjunktur-  
umfrage  
Sehr zaghafter  
Optimismus  
Im Regioteil

Zwei Jahre Corona

## Kleine Geschichten des Widerstands

**Praxis-Check**

Wie fit ist Ihre Webseite?

**Klaus Schmid**

Aufhören um  
weiterzumachen

**André Weltz**

Was der Undercover-Boss-  
Einsatz gebracht hat

IHK

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

## Liebe Leserinnen, liebe Leser

**A**ls ich daheim vom aktuellen Titelthema berichtete, erntete ich zunächst mal skeptische Kommentare. Zwei Jahre Corona – ein „Jahrestag“, ja okay, aber wer wolle denn dazu noch etwas lesen? Die Menschen seien doch inzwischen schon arg pandemiemüde. – Das stimmt wohl. Ich merke an mir selbst, dass meine sonst recht robuste Resilienz langsam leidet. Tatsächlich ist bei vielen der Geduldsfaden mittlerweile dünn geworden. Man möchte einfach gerne wieder zum normalen Tagesgeschäft übergehen – oder eben zu dem, was das neue Normal sein wird,

solange es möglichst bald mal kommt. Zwei Jahre in Habachtstellung sind für unsere Verhältnisse schlicht ungewohnt lang.

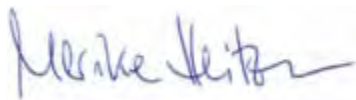
Und trotzdem, in dieser Zeit ist so vieles passiert. So vieles, das die Menschen bewegt und verändert hat, das sie hat Dinge leisten lassen, von denen sie nie angenommen hatten, dass sie sie leisten könnten (und wollten).

Wir haben mit Unternehmern aus der Region über ihre letzten zwei Jahre gesprochen. Und so verschieden sie sie erlebt haben, eines haben alle gemeinsam: Sie haben sich nicht nur nicht unterkriegen lassen, sondern der Pandemie aktiv die Stirn geboten und ihr das Beste abgerungen, was in ihrer Situation möglich war. Lesen Sie ab Seite 6 von diesen „kleinen Geschichten des Widerstands“, wie wir unseren Titel zur Pandemie schließlich überschrieben haben.

Zu ungewöhnlichen Mitteln haben auch Klaus Schmid (Seite 12) und André Weltz (Seite 44) gegriffen. Der eine hat sein Unternehmen abgegeben, um quasi die Hände frei zu haben für ein weiteres Herzensthema, der andere hat sich Brille und falsche Zähne zugelegt, um den Puls seines Unternehmens zu fühlen. Zwei spannende Entscheidungen.

Mein Team und ich wünschen Ihnen weiterhin gute Nerven und Geduld. Viel Spaß beim Lesen

Ihre




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

Bild: Florian Forstbach



**Ulrike Heitze**

Leitende Redakteurin

# INHALT

## MÄRZ

### 4 PANORAMA

### 6 > TITEL

Zwei Jahre Corona:  
Kleine Geschichten des Widerstands

### 12 LEUTE

- > 12 **Kopf des Monats:**  
Klaus Schmid
- 14 **Gründer:**  
HokaBento, Trushapes, Re-Cycle
- 16 **Personalien:**  
Ewald Marquardt  
Daniel Ganter/Holger Wiedel  
Daniel Zeiler  
Burkhard Isenmann/Herbert  
Krauß/Claudius Genter/Claudius  
Welle/Patrick Schmidt/Philipp  
Storr/Kevin Rudolph/Luca  
Isenmann  
Marc Linbrunner/Armin  
Linbrunner  
Sebastian Merkle/Andreas Vogt/  
Karin Heil/Marc Ullrich/Peter  
Stammer/Klaus-Dieter Roos

### 17 > REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

### 38 UNTERNEHMEN

- 38 Talmühle, Almi, Beschläge Koch,  
Siemens/Körper, Gorfion Green  
Energy/Haller Industriebau
- 39 Streit-Gruppe
- 40 phg Hengstler, Euroairport,  
Badenova, Stadtwerke  
Rheinfelden/Energiedienst,  
Zahoransky

> Themen der Titelseite



44

### Markenkommunikation mal anders

## André Weltz ging undercover

Der Chef des Badischen Winzerkellers erlebte im RTL-Format Undercover Boss sein Unternehmen mal aus einer ganz anderen Perspektive. Das bescherte ihm Erkenntnisse – und bundesweite Werbung.



Bild: Adobe Stock

Inklusive aktueller Konjunktüreinschätzung

## REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk  
und öffentliche  
Bekanntmachungen

17

### Kopf des Monats

## Klaus Schmid

Klaus Schmid liebt und lebt IT – als er vor Jahren in Spaichingen seine IT@Business gründete, als er die Führungsrolle an den Nagel hing, um wieder im Thema zu arbeiten, und jetzt, wo er ansetzt, Schüler für IT zu sensibilisieren.



12

Bild: Beneckt Brüne



6

TITELTHEMA: Zwei Jahre Corona

# Kleine Geschichten des Widerstands

Viel ist in den vergangenen 24 Monaten passiert. Ein stetes Wechselbad der Gefühle inklusive. Wie haben Unternehmer diese Zeit erlebt? Wir stellen Menschen aus der Region vor, die der Pandemie auf verschiedenste Weise kräftig die Zähne gezeigt haben.

Praxis-Check

## Wie fit ist Ihre Webseite?



Bild: Adobe Stock

46

Eine gute Internetpräsenz ist essenziell fürs Geschäft. Doch längst nicht jede Webseite ist gut und zeitgemäß. Worauf Sie achten sollten.



### WIS IM NETZ

Ausgewählte Inhalte, das komplette E-Magazin sowie die Regio-Reporte aller drei Kammern unter: [wirtschaft-im-suedwesten.de](http://wirtschaft-im-suedwesten.de)

- 41 Hosp, Grafried
- 42 Testo, Volksbank Lahr, Sparkasse Lörrach-Rheinfelden
- 43 Wacker, Chemcon

## 44 THEMEN & TRENDS

- > 44 André Weltz undercover
- > 46 Webseiten-Check: Was eine gute Onlinepräsenz braucht

## 48 PRAXISWISSEN

- 48 Fast neu: Commercial Courts
- 49 BGH-Urteile rund um Corona
- 50 Steuern bei virtuellen Betriebsfeiern
- 51 Veranstaltungen für Nachfolger und Nachfolgende, für Gründer und Innenstadtbetriebe
- 52 Neuigkeiten rund um Umwelt und Innovation

## 72 DIE LETZTE SEITE

**Aus dem Südwesten:**  
Der Black Mambo aus Gengenbach

## STANDARDS

- 53 Literatur
- 54 Impressum und Börsen

## BEILAGENHINWEIS

Dieser Ausgabe ist ein Prospektinhefter der Haufe Lexware GmbH & Co. KG, Freiburg eingeleftet.

Für Jung und Alt

## Landesgartenschau öffnet ihre Tore

Bild: LGS 2022 Neuenburg/Kühl



Ab dem **22. April** begrüßt die Landesgartenschau in Neuenburg am Rhein ihre Besucher. In den darauffolgenden 164 Tagen erwartet diese ein buntes Veranstaltungsprogramm auf dem 23 Hektar großen Areal. Neben Führungen über das Gelände, Kunstausstellungen und Konzerten wird es mehrere Sportangebote und Mitmach-Aktionen für Groß und Klein geben. Weitere Angebote informieren unter anderem über die Natur vor Ort und Klimaschutz. Bis zum 3. Oktober ist die Landesgartenschau täglich geöffnet, die Kassen sind zwischen 10 und 19 Uhr besetzt, Einlass mit Ticket ist bis 20 Uhr. [www.neuenburg2022.de](http://www.neuenburg2022.de)

### Mitmachen

## Corona verändert Handel und Industrie – aber wie?

Bild: Adobe Stock - sabelskaya



In einer aktuellen Onlineumfrage zum nationalen und internationalen Onlinevertrieb von Waren und Dienstleistungen möchte der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) von IHK-Mitgliedsunternehmen unter anderem wissen: Wie wickeln Sie aktuell Ihren Vertrieb ab? Agieren Sie international und wenn nicht, was spricht gegen den grenzüberschreitenden Verkauf?

Die Umfrage will die zahlreichen Auswirkungen der Coronapandemie auf den bundesweiten Einzelhandel und die Industrie näher beleuchten. Die Befragung dauert rund 15 Minuten und wird vom DIHK und von der ibi research an der Universität Regensburg GmbH umgesetzt. Die Antworten werden vertraulich behandelt und anonymisiert ausgewertet.


Alle teilnehmenden Unternehmen erhalten die Umfrageergebnisse anschließend zum Nachlesen und können auf Wunsch an einem Webinar teilnehmen, das diese nochmals thematisiert. ks

 Teilnehmen unter [www.ibi.de/DIHK2022](http://www.ibi.de/DIHK2022)

### Start-up-Accelerator

## Bewerbungsfrist läuft

Gründer, deren Geschäftsideen sich um nachhaltige Technologien, Mobilität oder Tourismus drehen, können sich bis zum **31. März** für die Teilnahme am Start-up-Accelerator der Black Forest Innovation GmbH bewerben. In drei Monaten und acht Modulen vermittelt das Programm Wissen rund um Strategie, Finanzierung und Investoren. Ziel ist es, die Geschäftsideen voranzubringen, die Gründer untereinander und mit Mentoren, auch aus der IHK Südlicher Oberrhein, sowie mit Unternehmen zu vernetzen. ks


 Bewerben unter [www.bf-innovation.com/accelerator](http://www.bf-innovation.com/accelerator)



Zahl des Monats

# 17,7 Prozent

So hoch ist der Anteil der Gründerinnen im Start-up-Ökosystem. Zu diesem Ergebnis kommt der Deutsche Startup Monitor 2021. Immerhin: Der Wert ist gegenüber dem Vorjahr um 1,8 Prozentpunkte gestiegen. Allerdings liegt der Frauenanteil unter allen Existenzgründungen 2021 schon bei 38 Prozent. Dies verdeutlicht, wie unterrepräsentiert Gründerinnen im Innovationsbereich noch sind. Frauen, die ein Start-up gründen, sind im Schnitt 36 Jahre alt und haben zu gut einem Fünftel einen Migrationshintergrund. An der Studie des Bundesverbands Deutsche Startups nahmen 2.013 Start-ups, 5.012 Gründer und 33.589 Beschäftigte teil. ks

 Die Studie zum Nachlesen unter [www.deutscherstartupmonitor.de](http://www.deutscherstartupmonitor.de)

## Konsumtrends

## Junge Kunden zieht es zur Marke

**M**arkenhersteller profitieren vom Kaufverhalten jüngerer Kunden: 68 Prozent der 18- bis 24-Jährigen (Generation Z) und 58 Prozent der Millennials (25 bis 40 Jahre) gaben im „What Matters to Today's Consumer“-Report des Capgemini Research Institute an, im zurückliegenden Halbjahr direkt bei einer Marke gekauft zu haben. Auch bei 37 Prozent der Generation X (41 bis 56 Jahre) sowie bei 21 Prozent der Baby Boomer (57 bis 75 Jahre) hatten der traditionelle Mehrmarken-Einzelhandel und Onlinemarktplätze das Nachsehen.

Warum? Wegen des besseren Einkaufserlebnisses, sagen 60 Prozent der Befragten. Für 59 Prozent waren Treueprogramme entscheidend. Das heißt: Bieten Händler ihren Kunden attraktive Mehrwerte, geben diese bereitwillig Einblick in ihr Konsumverhalten und ihre Präferenzen. Angebote und Rabatte motivieren mehr als die Hälfte (54 Prozent), Informationen mit Unternehmen zu teilen – etwa Einzelheiten zum Umgang mit Produkten (45 Prozent) und persönliche Daten (39 Prozent).

Nachhaltigkeit bleibt aus Kundensicht zentral. 60 Prozent gaben an, sich auch aufgrund dieses Aspekts für oder gegen einen Händler beziehungsweise eine Marke zu entscheiden. Für mehr Nachhaltigkeit greifen die Kunden auch tiefer in die Tasche: 44 Prozent würden mehr für Lebensmittel ausgeben, die nachhaltig verpackt sind. Allen voran die Generation Z (64 Prozent) und die Millennials (54 Prozent).



Bild: Adobe Stock/ Joneirchpunch

Die Studie basiert auf den Antworten von mehr als 10.000 Verbrauchern über 18 Jahre aus verschiedenen Ländern – darunter Deutschland, Frankreich und Italien, Australien, Kanada und den USA.

ks

## WVIB-Konjunkturumfrage

## Industrie wieder auf Vor-Corona-Kurs



Bild: Adobe Stock/ oaitawa

**D**ie Mitglieder der WVIB Schwarzwald AG sind gut durch das zweite Coronajahr gekommen: In der aktuellen WVIB-Konjunkturumfrage, die der Verband Anfang Februar vorgestellt hat, beziffern sie ihr Umsatzplus im Schnitt auf 15,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (2020: minus 8,4 Prozent). Knapp 82 Prozent gaben an, dass sie ihre Umsätze in 2021 steigern konnten (2020: 23 Prozent). Ein Blick auf die Zahlen aus dem ersten Jahr der Coronapandemie zeigt, wie enorm dieser Sprung ist – hatten damals doch fast drei Viertel sinkende Zahlen beklagt.

Unter den im WVIB vertretenen Branchen hat die Mess- und Regeltechnik mit einem Plus von 20,9 Prozent die beste Umsatzentwicklung erzielt, gefolgt von Kunststoff mit 19,6 Prozent. Platz drei belegt die Elektrotechnik mit 18,5 Prozent. Der Positivtrend setzte sich in der Auftragslage fort. 2021 ist diese, so die Studie, um 22,1 Prozent gestiegen (2020: minus 5 Prozent).

### Vorsichtiger Optimismus

Diese Entwicklung spiegelt sich auch im Gros der Auftragsbücher wider: Bei 69 Prozent sind diese voller als in 2020, gleichbleibende Eingänge melden 22 Prozent, rückläufige dagegen nur 9 Prozent (2020: 54 Prozent). Trotz der verbesserten Wirtschaftslage sank die Investitionsquote von 6 auf 4 Prozent. Künftig solle sich dies wieder ändern: Knapp die Hälfte der Unternehmen (48 Prozent) rechnet im nächsten Halbjahr wieder mit mehr Investitionen. Kaum ein Vertreter der regionalen Industrie erwartet sinkende Umsätze in den kommenden sechs Monaten. Die Mehrheit, 55 Prozent, geht vielmehr von steigenden Umsätzen aus, während 40 Prozent schätzen, dass der Status quo erhalten bleibt.

### Bekannte Sorgenkinder

Interessante Einblicke brachten auch die Antworten auf die Zusatzfrage „Was ist 2022 für Sie das drängendste Problem?“. Spitzenreiter unter den Sorgen waren Unterbrechungen in der Lieferkette (46 Prozent), Personalmangel (22 Prozent) und die Coronapandemie samt Maßnahmen zu deren Eindämmung (18 Prozent). Als weniger bedenklich werden Spannungen im globalen Wettbewerb sowie steigende Energiekosten (beide 3,4 Prozent) empfunden. Schlusslicht war die steigende Staatsverschuldung, diese beunruhigte gerade mal ein halbes Prozent der Antwortenden.

Für seine Konjunkturumfrage hat der WVIB mehr als 1.000 Industrieunternehmen befragt.

ks



Zwei Jahre Corona

# Kleine Geschichten des Widerstands

Erst kam das Virus. Dann folgten Lockdowns, Kurzarbeit, Sofort- und Überbrückungshilfen, Turbo-Digitalisierung und Homeoffice, Stoff- und FFP2-Masken, PCR- und Schnelltests, Lieferengpässe und Rückbesinnung auf die Heimat, Quarantänen, Impfstoffe und Öffnungsstrategien. Es war viel los in den vergangenen 24 Monaten. Ein Wechselbad der Gefühle. Was hat das mit der Region gemacht? Wie haben Unternehmer diese Zeit erlebt? Wir stellen Menschen vor, die der Pandemie auf verschiedenste Weise die Zähne gezeigt haben.

„**E**in heißer Ritt“, so fasst eine der Gesprächspartnerinnen in ihrem Testimonial die vergangenen zwei Jahre für sich zusammen. Eine Einschätzung, der sich wohl viele Unternehmer anschließen können. Die einen mussten und müssen in Lockdowns und mit komplexen 2G-3G-Regelungen ums wirtschaftliche Überleben kämpfen, die nächsten wissen nicht, wie sie den zusätzlichen Berg an Arbeit überhaupt stemmen sollen, und wieder andere versuchen, trotz Homeoffice, Abstandsregeln im Büro, Lieferengpässen und einer steigenden Zahl von Quarantänefällen so viel Business as usual zu machen wie möglich.

Viele Unternehmer sind in dieser Zeit über sich hinausgewachsen. Davon erzählen die zehn Testimonials auf den folgenden Seiten, stellvertretend für die vielen Unternehmer in der Region, die sich energisch gegen die Pandemie und ihre Auswirkungen gestemmt haben. Eine Leistung, vor der Philipp Hilsenbek, Geschäftsbereichsleiter Standortpolitik bei der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, den Hut zieht: „Als Inhaber ist man ja immer gefragt zu begeistern – seine Mitarbeiter, seine Kunden, seine Familie, sich selbst. Diesen Spirit über diese lange Zeit aufrechtzuerhalten, während man auf der anderen Seite von der Pandemie fremdbestimmt ist, das kostet Kraft. Und doch haben so viele nie nachgelassen in ihren Bemühungen. Das war toll zu erleben – und davor habe ich größten Respekt.“ Dieser Kampfgeist werde uns hoffentlich auch nach der Pandemie erhalten bleiben und durch die Herausforderungen der Zukunft tragen, wünscht sich Hilsenbek.

Doch was wird darüber hinaus noch bleiben aus dieser Zeit, die den Unternehmen mehr oder weniger zwangsweise einen Alltag beschert hat mit Homeoffice, Videokonferenzen, Führen auf Distanz und jeder Menge neuer digitaler Abläufe? – Corona sei, anders als etwa die Finanzkrise 2008, eine transformative Krise, sagte jüngst Daniel Terzenbach, Vorstand Regionen der Bundesagentur für Arbeit, auf einer Veranstaltung der IHK Südlicher Oberrhein. Heißt: Das Nachher wird in jedem Fall anders aussehen als das Vorher. Bezogen auf den Arbeitsmarkt, so sagt er, werde allein schon der sprunghafte Anstieg des Onlinehandels die Beschäftigung in den Innenstädten >

»Nähe ist  
zu etwas  
Wertvollem  
geworden«  
Alexander Graf



**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:**

Alwin Wagner  
☎ 0761 3858-107  
✉ alwin.wagner@  
freiburg.ihk.de

## Merkles Restaurant Verrückte Zeiten



Bild: Andrea Keller

„Aufgeben war nie eine Option“, resümiert **Thomas Merkle**, Sternekoch und Betreiber des Gourmetrestaurants Merkle's Restaurant sowie der Pfarrewirtschaft in Eendingen, zwei Jahre Coronapandemie. „Vielleicht hat man sich zwischendurch gefragt: Wie lange hält man durch?“, aber letztlich hätten er und sein Team im zweiten Jahr eher noch mehr Gas gegeben. Erwischt hat ihn die Pandemie 2020 eiskalt: Gerade mal eine Woche nach dem Urlaub kam der erste Lockdown. „Das war ein voller Schlag ins Gesicht“, erinnert er sich. Was passiert mit den Mitarbeitern? Wie kann es weitergehen? Schnell war klar, dass das Restaurant Take-away-Essen anbieten würde. Um die Kosten niedrig zu halten, schickte das Ehepaar Merkle die Mitarbeiter in Kurzarbeit und startete den Abhol-Betrieb zu zweit. An fünf Tagen mittags und abends. Zweimal am Tag frisch kochen und das Essen ausgeben. „Wir haben schnell gemerkt, das schaffen wir nicht zu zweit“, blickt Thomas Merkle zurück. Er holte alle Azubis zurück in den Betrieb. In der schwierigen Anfangszeit hatte er sie zusätzlich mit speziellen Seminaren – Fermentieren, Fische filettieren, ein Zerlegekurs bei einem Jäger – unterstützt. Zuerst gab es Kleinigkeiten auf der To-Go-Karte, doch die Anfragen wurden mehr: „Es war unglaublich, wie uns die Leute unterstützt haben. Das hat das ganze Team extrem motiviert. Egal ob Stammgäste oder nicht, die Kunden kamen wochenlang regelmäßig, um Essen, aber auch Wein, Gin und andere Produkte mitzunehmen“, erinnert er sich. „Klar, anfangs war die Existenzangst schon da.“ In den Jahren zuvor hatte das Gastronomie-Ehepaar viel investiert – etwa in den Umbau des großen Saals zur heutigen Pfarrewirtschaft. Daher zog Merkle gleich zu Beginn der Pandemie Steuerberater und Bank hinzu, auch auf private Reserven musste er zurückgreifen. Aber es hat sich gelohnt. 2021 konnte man den Außenbereich noch neu herrichten und auch innen farblich Hand anlegen. „Es war eine emotionale, verrückte Zeit. So negativ sich Corona auch auf Betrieb und Gesundheit ausgewirkt hat, so positiv war es, mehr Zeit für die Familie zu haben, und mal – ganz untypisch für Gastronomen – Silvester zu Hause zu verbringen“, ist das Fazit von Thomas Merkle. ak



## Bächle Specialty Coffee, Freiburg Abenteuer Corona-Gründung



**Juliane König** hat lange nach einer Immobilie für ihr erstes Café gesucht. Als diese gefunden und der Mietvertrag unterschrieben war, ging Deutschland in den ersten Lockdown. Was tun? Die Jungunternehmerin renovierte wie geplant und stellte ihre Kaffeemaschine kurzerhand ans Fenster. „Essen und Getränke zum Mitnehmen durfte ich ja verkaufen“, sagt König, die im „Bächle“ Spezialitätenkaffee und selbstgemachte saisonale Speisen anbietet. Hinter dem Tresen stand sie erstmal allein. „Ich habe Kaffee verkauft, Kuchen gebacken und mich gleichzeitig um alles Unternehmerische

gekümmert. Das war anstrengend, hat mir aber den Druck genommen, in dieser ungewissen Situation für Dritte verantwortlich zu sein.“ Dass sie durch Corona langsam in die Aufgaben als Gastronomin hineinwuchs, sieht die Quereinsteigerin positiv. Zudem hätten ihr in dieser „aufregenden Zeit mit vielen Hochs und Tiefs“ die Gewissheit, dass die gesamte Branche vor den gleichen Herausforderungen steht, und das unterstützende Netzwerk der Freiburger Gastronomen viel Kraft gegeben. Im Juli 2020, drei Monate nach Eröffnung, stellte die 32-Jährige ihre erste Mitarbeiterin ein, mittlerweile sind sie zu einem zehnköpfigen Team gewachsen. Wein-Pop-ups und andere After-Work-Veranstaltungen sorgen heute dafür, dass die Räume gemäß der Coronaauflagen bestmöglich ausgelastet sind. Juliane König ist zufrieden damit, wie sich das Bächle entwickelt hat: „Parallel zur Branche wirtschaften auch wir noch unter Plan. Aber ich arbeite mit einem tollen Team und wir erhalten viel positives Feedback von unseren Gästen. Daraus ziehe ich meine Energie.“ ks

Bild: Florian Forsbach

## Robert Ballier, Sachverständiger, Konstanz In Arbeit versunken

Nicht, dass **Roland Ballier** zu wenig Arbeit gehabt hätte. Doch seit Beginn der Coronakrise weiß der Sachverständige für „nicht-aktive Medizinprodukte“ aus Konstanz nicht mehr, welche Anfrage er zuerst bearbeiten soll: Denn über die Qualität von Atemschutzmasken und Coronaschnelltests gibt es oft Streit. Landet der Konflikt vor Gericht, braucht es fachliche Expertise, die der frühere Vizepräsident der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg wie kein zweiter verkörpert. Mehr als 120 Verfahren seien, so sagt er, an Gerichten allein im deutschsprachigen Raum anhängig. In eine Vielzahl von ihnen ist er eingebunden. Auch das öffentliche Interesse an seiner Einschätzung ist groß, Verlagshäuser und Medienanstalten geben sich die Klinke in die Hand. „PR ist erfreulich, angesichts der Auftragslage aber nicht hilfreich“, sagt der 72-Jährige. Dennoch erklärt er stets gern, welche Kriterien FFP2-Masken erfüllen müssen. Drei Dinge stehen im Fokus: die Dichtigkeit („innere Leckage“) der Maske, die Filterfähigkeit des Materials und der Atemwiderstand. „Bei den Discountern und Apotheken kann man ziemlich sicher sein, dass die Ware okay ist“, sagt Ballier. Schwieriger sei dies beim Onlinehandel. Zusammen mit Zertifizierungsstellen hat Ballier vor einem Jahr das CCF-Label ins Leben gerufen: Unter [www.maskenpruefung.de](http://www.maskenpruefung.de) können Kunden die Echtheit des Siegels checken. In die Zukunft blickt der Allgemeinmediziner mit gemischten Gefühlen. Es gibt ein Nachwuchsproblem bei öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen. Eine medizinische und technische Ausbildung – in seinem Fall einen „Dr. med.“ und einen „Dipl. Ing.“ – können nur wenige vorweisen. Die Arbeit wird ihm also bleiben. bb



## Haus der 1000 Uhren, Triberg Den digitalen Turbo gezündet

**Thomas Weisser** hat es in der Pandemie gleich mehrfach getroffen. Nicht nur, dass seine drei „Haus der 1000 Uhren“-Ladengeschäfte über Monate geschlossen bleiben mussten, auch ein Großteil seiner Kundschaft, die seit Jahrzehnten von rund um den Globus anreist, musste coronabedingt zuhause bleiben – und wird es wohl auch in diesem und in weiten Teilen des kommenden Jahres noch tun. So haben sich Weisser und sein 20-köpfiges Team zügig auf zwei ihrer Stärken besonnen: die Lust am Experimentieren und an der Innovation. „Wir haben unseren sechssprachigen Onlineshop massiv ausgebaut und in modernste Techniken investiert“, berichtet der Firmenchef. Per Zoom, Facetime & Co. können Kunden eine 1:1-Videoberatung in verschiedensten Sprachen bekommen, „als wenn sie bei uns vor Ort wären“. Auch wenn das On-



linegeschäft nur für ein Grundrauschen, wie es der 59-Jährige nennt, reichte und es „ohne Kurzarbeit und Coronahilfen nicht gegangen wäre“, seien im Lockdown Dinge entstanden, „die wir auch in Zukunft nutzen und ausbauen können“. Die „Haus der 1000 Uhren“-App etwa. Im eigenen TV-Studio entstehen neben

normalen Videos nun auch Virtual- und Augmented-Reality-Produktionen. In Sachen internationalem Influencermarketing habe man die Zeit genutzt, um auszuprobieren, was funktioniert und was nicht. „In normalen Zeiten hätten wir das alles nicht in diesem Tempo umgesetzt, das Tagesgeschäft wäre immer vorgegangen.“ Die Kompetenzen der Belegschaft rund um Videoproduktion, VR-Technologie und Softwareprogrammierung will er jetzt bündeln und weiter aufstocken, „damit wir unsere Expertise bald Dritten als Dienstleistung anbieten können.“ Es sei, stellt Thomas Weisser fest, nicht leicht gewesen, die Mitarbeiter und sich selbst stets neu zu motivieren. „In der Achterbahn wirst du am tiefsten Punkt immer ordentlich gestaucht.“ Aber: Nach jedem Sturm komme die Sonne – und dann müsse man gerüstet sein. uh



Bild: Susanne Maerz

- › dauerhaft verändern. Auch der Nachwuchsmangel in allen Bereichen hat durch Corona einen weiteren Schub bekommen.

## Jetzt für die Zukunft rüsten

66 Tage braucht es laut einer britischen Studie im Schnitt, bis sich eine neue Gewohnheit etabliert. Komplexe Gewohnheiten brauchen etwas länger, aber zwei Jahre dürften gereicht haben, um coronainduzierte Veränderungen zu verankern. „Sie werden nicht in diesem Tempo weitergehen“, schätzt Alexander Graf, Leiter Standortpolitik bei der IHK Hochrhein-Bodensee, „aber der Anfang ist gemacht und die Richtung vorgegeben.“ Die Krise sei zu lang und zu umfassend gewesen, als das alles wieder zurück an seinen alten Platz fiele.

Wie groß der Paradigmenwechsel in den einzelnen Bereichen ausfallen wird, muss sich zeigen und ist auch eine Frage von Investitionen und Innovationen, die aktuell noch Nachholbedarf haben. So fallen etwa die Digitalisierungsanstrengungen der Unternehmen momentan noch nicht groß genug aus, um die im Laufe der Jahre entstandene Lücke zu den digitalen Vorreitern zu schließen, stellt die jüngst veröffentlichte „DIHK-Umfrage zur Digitalisierung“ fest. Die Unternehmen geben sich darin selbst nur eine maul 2,9 als Schulnote für ihren Digitalisierungsstand. Immerhin wollen zwei von drei Unternehmen verstärkt am digitalen Mindset der Belegschaft arbeiten.

Eine Studie des ZEW ergab darüber hinaus, dass nur ein kleinerer Teil der Unternehmen als Reaktion auf Corona seine Innovationsaktivitäten in Prozesse oder Produkte gesteigert

2,9 – diese Schulnote geben sich die deutschen Unternehmen für ihren Digitalisierungsstand

Quelle: DIHK

**CORONA-NEWS FÜR BETRIEBE**

Informationen von aktuellen Regeln bis zu Finanzhilfen finden Sie hier:

- 🌐 [www.konstanz.ihk.de/servicemarken/corona](http://www.konstanz.ihk.de/servicemarken/corona)
- 🌐 [www.schwarzwald-baar-heuerg.ihk.de/unternehmer/corona-virus-aktuelle-hinweise2](http://www.schwarzwald-baar-heuerg.ihk.de/unternehmer/corona-virus-aktuelle-hinweise2)
- 🌐 [www.suedlicher-oberrhein.ihk.de/recht/coronavirus](http://www.suedlicher-oberrhein.ihk.de/recht/coronavirus)



## Commacross GmbH, Binzen

### Per Achterbahn zum virtuellen Showroom

„Covid wird Deutschland nicht betreffen.“ Den Ausbruch des Coronavirus nahm **Eberhard Freinsehner** locker. Kurze Zeit später waren alle Veranstaltungen abgesagt und seine Auftragsbücher leer. Kapitulieren war für den Geschäftsführer von Commacross, einer Agentur für Begegnungskommunikation, keine Option: „Obwohl wir virtuelle Showrooms und digitale Messen noch nie gemacht hatten, vereinte unser Team alle hierfür notwendigen Kompetenzen. Von 3-D-Animation über Motion Design bis zur Programmierung interaktiver Produktpräsentationen.“ Um diese Potenziale zu heben, musste sich die Agentur intern neu aufstellen. Das hieß für Freinsehner und sein Team: Arbeitsprozesse umgestalten, IT-Strukturen optimieren und die Homepage zum digitalen Schaufenster und Vertriebskanal entwickeln. Im August 2020 erhielt Commacross die erste kleinere Anfrage für einen digitalen Messestand. Größere Projekte folgten und lasteten das Team teilweise voll aus. „Mit unseren neuen Angeboten konnten wir Branchengrößen wie Playmobil und Dräger, ein Unternehmen aus der Medizin- und Sicherheitstechnik, für uns gewinnen“, sagt der 52-jährige Agenturchef, der die vergangenen zwei Jahre eine Achterbahnfahrt nennt. Aufbruchstimmung inklusive Start-up-Gefühl auf der einen, Kurzarbeitergeld auf der anderen Seite. „Obwohl die Welt in Binzen nicht Sturm klingelt und der Wettbewerb hart ist, gehen wir gestärkt in das dritte Pandemiejahr. Durch die neuen Projekte und unseren internen Wandel haben wir uns fachlich weiterentwickelt und wissen jetzt umso besser, was in uns steckt“, erklärt Eberhard Freinsehner. ks



## DieSignAgentur, Offenburg

### Die eigene Angst anerkennen

**Einzel- und Kleinunternehmer müssen ja vieles mit sich selbst ausmachen. Wie haben Sie sich den neuen Herausforderungen genähert?** **Monika Schäfer**, DieSignAgentur-Chefin und Mitglied im Einpersonen- und Kleinunternehmensausschuss der IHK Südlicher Oberrhein: Zu Beginn war ganz wichtig, dass auch ich erst einmal gespürt habe, dass ich Angst habe. Angst, was diese neue, unbekannte Situation für mich und meine Unternehmen bedeuten könnte. Das zu erkennen und sich selbst einzugestehen, ist nicht einfach, aber sehr wichtig. Ich bin dann Pro und Contra für mich durchgegangen – Welchen Kunden könnte ich verlieren? Welche Auswirkungen hätte das? Wie kann ich neue Kunden gewinnen? Mit den Kunden, die durch den Lockdown besonders betroffen waren, habe ich gesonderte Vereinbarungen getroffen und sie in dieser Situation unterstützt.

#### Wie sieht Ihre Bilanz nach zwei Jahren Corona aus?

Die beruflichen Konsequenzen sind bis dato erfreulicherweise absolut positiv. Es gab die üblichen Schwankungen der Auftragslage, da meine Aufträge zeitlich begrenzte Projekte sind. 2020 haben einige Kunden Projekte gestoppt und andere haben die freie Zeit genutzt, um zum Beispiel in eine neue Webseite zu investieren. Tatsächlich habe ich 2020 einige tolle neue Kunden mit größeren Projekten gewinnen können und am Ende das beste Jahresergebnis seit Gründung erzielt. Aus unternehmerischer Sicht war es also ein absolut erfolgreiches Jahr. uh

## Hotel Storchen, Rheinfelden

# Impftermine vom Fließband

Auf Überraschung folgte Freude, dann Schrecken. – Überraschung und Freude, dass die E-Mail an die Landrätin mit der Frage „Alle Welt erhält Impftermine, warum aber nicht die Gastrobeschäftigten, die doch die meisten Fremdkontakte haben?“ doch etwas bewirkt hatte. Schrecken, angesichts der bevorstehenden Aufgabe: Binnen drei Tagen die zugeteilten 1.000 Impftermine unter den Gastronomiekollegen verteilen. „Ich dachte nur ‚Um Gottes Willen, wie sollen wir das schaffen?‘“, erinnert sich **Alexandra Mussler**, Chefin des Hotel Storchen in Rheinfelden, an die Excel-ähnliche Liste vom Impfzentrum mit den vielen leeren Feldern. Und nicht wenige Termine lagen ausgerechnet auf den für die Gastro umsatzwichtigen Wochenenden. „Egal, Augen zu und durch, wir lassen uns jetzt alle impfen und gut is“, setzte sich dennoch schnell als Devise durch, und Mussler trommelte als Dehoga-Kreisvorsitzende für Bad Säckingen ihr Netzwerk zusammen. Kreisstelle um Kreisstelle in der Region wurde einbezogen, immer zwei Leute pro Betrieb zugelassen. „Tagelang stand das Telefon nicht still“, berichtet die 58-Jährige, die auch Mitglied der Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee ist. Erst Zusagen, dann die ers-

ten Sonderwünsche. „Das war ein bisschen Chaos. Aber unterm Strich bin ich superstolz.“ Fast 1.000 Leute haben sie und ihre Dehoga-Kollegen impftechnisch versorgt. „Ein sehr schönes Erlebnis“ zwischen zwei Lockdowns. Alexandra Musslers eigene Coronabilanz fällt gemischt aus. Die Storchen-Chefin hat 2021 – im 50. Jubiläumsjahr – das Restaurant endgültig geschlossen und betreibt „nur“ noch das Hotel. „Ich hätte an sich schon vor Corona in der Küche aufstocken müssen, um den Betrieb zu stemmen“, erklärt sie. Während der Pandemie habe sie, wie viele Kollegen auch, weitere Mitarbeiter an andere Branchen verloren. Am Ende sei der Schritt, sich auf das 28-Zimmer-Haus zu konzentrieren, kein einfacher, aber ein logischer gewesen. „Und es geht mir gut damit“, stellt Mussler fest. Im vergangenen Sommer kam sogar wieder so etwas wie Stress auf, weil es viele Fahrradurlauber an den Hochrhein zog. „Viele Hotelgäste sind über die letzten Monate zu Stammgästen geworden. Freundschaften sind entstanden.“ Gespannt ist Alexandra Mussler darauf, wie die vergangenen Jahre mal in den Geschichtsbüchern bewertet werden. „Ein wichtiger und schwerwiegender Lebensabschnitt für uns alle. Man wird sich wohl an vieles erst langsam wieder herantasten müssen.“ uh



## Privatbrauerei Waldhaus, Weilheim

# „Besucht die gebeutelte Gastronomie!“

### Die Coronajahre in einem Satz zusammengefasst – wie würde der lauten?

**Dieter Schmid**, Geschäftsführer: Das wird schwierig. Grundsätzlich können wir sagen, dass die Corona-Krise für unsere Kunden in der Gastronomie eine Katastrophe ist. Wir als Brauerei konnten durch den Flaschenverkauf im Handel vieles ausgleichen und sind bisher mit einem blauen Auge davongekommen.

### Wie konnten Sie der Gastronomie unter die Arme greifen?

In beiden Lockdowns haben wir das komplette Fassbier von unseren Kunden zurückgekauft. Wir wollten schnell und unbürokratisch helfen. Da wir die Gastronomen nach den Lockdowns mit frischen Abfüllungen ausstatten wollten, wurden in unserem Haus über 80.000 Liter Bier vernichtet. Nach den Öffnungen gab es dann auch das erste Fass am Hahn gratis ausgeliefert.

### Worauf sind Sie im Rückblick besonders stolz?

Innerbetrieblich haben wir die Krise super

gemeistert. Unsere Führungskräfte sind ihrer Vorbildfunktion wirklich gerecht geworden. Wir haben eine hohe Impfquote mit nur zwei Ausnahmen bei 60 Mitarbeitern.

### Sie haben zuletzt diverse Auszeichnungen erhalten. Inwiefern hat das geholfen?

Was wir gespürt haben: Die Leute konnten zwar aufgrund der geschlossenen Gastronomie nicht mehr ausgehen, jedoch wurde im Gegenzug dafür bewusster und höherwertig eingekauft. Das hat uns der Einzelhandel bestätigt. Davon haben wir, auch dank unserer Auszeichnungen, eindeutig profitiert.

### Was ist Ihr Wunsch für die Zukunft?

Trinkt mehr Bier (lacht)! Und besucht unbedingt die wirklich gebeutelte Gastronomie. Bislang haben wir durch die Pandemie noch keinen Kunden verloren, aber das Blatt muss sich schnell wenden, dass das so bleiben kann.



bb

hat: zwölf und elf Prozent (mehr zu innovativen Unternehmen aus der Region siehe Anzeigenspezial ab Seite 56). Viele schraubten dagegen ihre Innovationsbemühungen herunter. Nicht glücklich, aber verständlich, findet Alexander Graf: „Angesichts der Themen, die auf uns zukommen, müsste man eigentlich stärker investieren, aber die Zurückhaltung ist wohl der nach wie vor unsicheren Perspektive geschuldet.“ Und man dürfe nicht vergessen, dass die Wirtschaft überwiegend aus Betrieben mit weniger als 20 Mitarbeitern bestehe. „Die müssen aktuell ganz anders wirtschaften als es größere können.“ (Mehr zu den Konjunkturerwartungen im Regioteil ab Seite 17)

## Neue Nähe gewonnen

Was aber nach zwei Jahren Corona bleiben wird und Früchte tragen kann, sind zwei Erkenntnisse: Erstens seien in vielen Bereichen Schranken und Hemmschwellen gefallen, stellt Philipp Hilsenbek fest. In Sachen Innenstädte hätten die Lockdowns beispielsweise gezeigt, dass Handel und Gastronomie einander brauchen. „Daraus lässt sich jetzt etwas Gutes machen und Entwicklung vorantreiben.“

Zweitens sei da eine neue Wertschätzung für Gemeinschaft, meint Alexander Graf: „Durch die erzwungene Distanz haben wir erkannt, gemeinsam sind wir stärker. Und Nähe ist zu etwas Wertvollem geworden.“ Ulrike Heitze

## IHK Südlicher Oberrhein, Freiburg „Ein heißer Ritt“

Wie muss ich den 2G-Status meiner Gäste dokumentieren? Wann gibt's Neustarthilfe Plus? Was muss ich bei Kurzarbeit beachten? – Es gibt kaum eine Frage rund um Corona, die **Christina Gehri** noch nicht gestellt wurde. „Als IHK dürfen wir zwar nicht rechtsverbindlich beraten, aber ausführlich informieren“, erklärt die stellvertretende Leiterin des Geschäftsbereichs Standortpolitik und Unternehmensförderung bei der IHK Südlicher Oberrhein. Und das haben sie und ihre Kollegen in den vergangenen zwei Jahren per Telefon und E-Mail reichlich getan. Sie waren Informationsbeschaffer, Finanzhilfenbesorger, Kummerkasten und Blitzableiter – „Das ist dann immer hart, wenn man für Dinge verantwortlich gemacht wird, für die man nichts kann und die man selbst nicht okay findet. Ich weiß, die Verzweiflung und der Frust der Menschen müssen irgendwohin, aber manchmal fällt



es schwer, dies in der Summe nicht persönlich zu nehmen.“ Sie sind Vorschrifteninterpretationshelfer und Interessenvertreter. „Über den DIHK und den BWIHK sind wir recht nah an den Ministerien dran“, erklärt Gehri. Hilfreich, um missverständliche Regelungen zu klären oder um Kritik an gewissen Maßnahmen zu üben und Verbesserungsvorschläge zu platzieren. „Auch wenn wir letztlich dann doch nur darauf hoffen können, dass unsere Argumente Gehör finden.“ Zu Beginn der Lockdowns, März, April 2020, war die IHK mit quasi allen Mitarbeitern an Deck, um Soforthilfen im Akkord zu beantragen, auch am Wochenende. Mehr als

## Steuerkanzlei LLP, VS-Schwenningen Überbrückungshelfer



„Vielleicht ‚Wellenreiter in der Brandung‘ oder ‚Surfer hart am Wind?‘“ Wenn **Mario Born** (oben), Partner in der Kanzlei Lerner, Lachenmaier & Partner (LLP) aus Villingen-Schwenningen nach einer aktuellen Umschreibung für seinen Beruf sucht, fallen ihm vor allem rasante Sportarten ein. Und tatsächlich war und ist es eine Art Hochleistungssport, was die Steuerberaterbranche in der Pandemie hinlegen muss, bestätigt sein Kollege **Michael Kratt**, der bei LLP die Beantragung der Coronahilfspakete für die Mandanten organisiert: „Die Steuerberaterbranche ist im März 2020 von den Maßnahmen quasi überrollt worden.“ Die Soforthilfen konnten die Unternehmen noch in Eigenregie beantragen – „was jetzt teilweise wie ein Bumerang zurückkommt und dann doch bei uns landet“ –, aber bei den Überbrückungshilfen müssen Born, Kratt und Kollegen ran. Und so schreiben sie seit zwei Jahren für ihre Mandanten Antrag auf Antrag – zusätzlich zum normalen Pensum rund um Steuererklärung, Bilanz und Co. und neben der Turbo-Digitalisierung der eigenen Kanzlei wegen Corona. Keine leichte Aufgabe, denn die Regierung ändert gerne schnell, häufig und per Nacht-und-Nebel-Beschluss die Vorschriften für die Förderungen. Nicht immer sind die Regelungen konsistent und „Termine werden oft unverständlich knapp gesetzt, um kurz danach doch wieder verlängert zu werden“, berichtet Michael Kratt kopfschüttelnd. Um bloß keine neuen Details zu verpassen – sie werden vom Fiskus nicht extra kommuniziert – hat LLP Arbeitskreise gebildet und Kompetenzen gebündelt. „Kleine Kanzleien können das gar nicht leisten“, berichtet Mario Born, der auch in der Vollversammlung der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg sitzt, bedauernd. Wohl mit ein Grund für viele Kanzleifusionen. Trotz allem findet Michael Kratt seinen Job gerade „enorm spannend“ und befriedigend: „Als Steuerberater erledigen wir die oft als lästig empfundenen gesetzlichen Verpflichtungen, aber wenn wir jetzt einem verzweifelden Unternehmer zügig helfen können, ist das ein schönes Gefühl.“ uh



40.000 Anträge sind es am Ende geworden. Informationsupdates gab sie damals per Teams-Chat, denn „für regelmäßige Meetings wäre gar nicht die Zeit gewesen“, erinnert sich Gehri. Mittlerweile sind die meisten in ihre Aufgabengebiete zurückgekehrt, Gehri hält mit zwei, drei Kollegen neben ihren normalen Beratungsschwerpunkten die Coronastellung. „Trotzdem erwartet man jede Ministerpräsidentenkonferenz, jede neue Landesverordnung mit Spannung.“ Jetzt wird es nur noch phasenweise hektisch, etwa, wenn der Fiskus seine Schreiben zum Rückmeldeverfahren verschickt. „Dann bestimmt das gefühlt wieder den ganzen Tag.“ Vom Gemüter beruhigen bis Ablauf erklären. „Es ist gut und herrlich befriedigend, dass wir helfen können, in Teilen aber auch anstrengend. Also unterm Strich: Ein heißer Ritt“, zieht sie augenzwinkernd Bilanz. uh





KOPF  
des Monats

# Aufhören um weiterzumachen

Klaus Schmid | IT@Business

**SPAICHINGEN.** Heroisch steht er da, breitbeinig, mit gleißenden Augen. Der linke Arm weist ausgestreckt den Weg, und mit seiner Statur überragt er alle, die im Chefbüro der IT@Business GmbH & Co. KG das Gespräch mit der Firmenleitung suchen. Die Rede ist nicht von Klaus Schmid, dem Gründer des Spaichinger IT-Dienstleisters. Denn das Büro, in dem der kraftstrotzende Iron Man herumsteht, ist gar nicht mehr seines: Anfang 2021 hat der 44-Jährige die Geschäftsleitung an seinen langjährigen Partner Timo Volkheimer übergeben. Die eindrucksvolle Fiberglasfigur aus der US-amerikanischen Marvel-Comics-Serie ist ein Überbleibsel aus der Zeit, in der Klaus Schmid seine Firma nach der Gründung 2009 zu einem Beratungsunternehmen von beachtlicher Größe entwickelt hat. Von null auf 40 Mitarbeiter, von null auf 440 Kunden. 1.500 betreute Server, mehr als 8.000 betreute Computerarbeitsplätze sind es heute.

» *Ich möchte den Menschen die Angst vor der IT nehmen* «

„Ich habe Comics schon als Kind geliebt“, erzählt Klaus Schmid. Darum der Iron Man im Büro. Trotzdem plaudert das Spaichinger Urgestein am liebsten und längsten über das weite Feld der IT: „Der Begriff Nerd ist für mich keine Beschimpfung“, sagt er. Und: „Die IT ist mein Lebenswerk.“ Die Begeisterung ist so groß, dass er sich aus der Geschäftsleitung zurückgezogen hat, um jenseits von Führungsaufgaben neue Herausforderungen anzupacken. Wie der Zuschnitt seiner Position bei IT@Business künftig aussehen wird, steht noch nicht fest, eine zentrale Aufgabe ist ihm aber besonders wichtig: mit neuen Projekten die Chancen der Digitalisierung zu akzentuieren und ihr oft angstbesetztes Image zu verbessern. Auch in seiner neuen Funktion als Sprecher des Arbeitskreises IT-Wirtschaft der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg will Schmid dieses Thema pushen.

Um zu verstehen, was gemeint ist, lohnt sich ein Blick zurück in seine Kindheit. „IT und Technik – das begleitet mich, seit ich zehn Jahre alt war“, erzählt er. Seine ersten Computerspiele liefen damals auf einem Commodore C128. Unter Cyberkriminalität verstand

man meist den Handel mit Raubkopien. Harmlos im Vergleich zum heutigen Risiko, Opfer von globalen Betrugsmaschinen zu werden. Genau da will Schmid nun ansetzen. „100 Prozent Sicherheit gibt es nicht“, sagt der IT-Experte. „Aber wenn wir in der Digitalisierung vorankommen wollen, müssen wir die Vorteile in den Vordergrund rücken, nicht die Gefahren.“ Wichtig sei zusätzlich zur passenden Abwehrtechnologie, ein entsprechendes Bewusstsein zu schaffen in den Unternehmen. Denn oft sind nicht die Antivirenprogramme Einfallstore für Kriminelle, sondern der Faktor Mensch. Besonders am Herzen liegt dem dreifachen Familienvater, IT-Nutzer schon im Kindesalter zu sensibilisieren. Federführend koordiniert durch den IT-Arbeitskreis der IHK und unterstützt durch Kooperationspartner plant Klaus Schmid Vorträge in den Grundschulen sowie in den Haupt- und Werkrealschulen seiner Region. Viele

Jugendliche seien absolut fit in der Nutzung von Smartphones und sozialen Medien. Spannend werde es aber, wenn man die Hintergründe beleuchtet. Was passiert mit den Daten? Warum sind Whatsapp, Tiktok und Instagram kostenlos? Was macht ein gutes Passwort aus? Hier, so Schmid, gebe es viel Unwissenheit. „Unterschätzt nicht

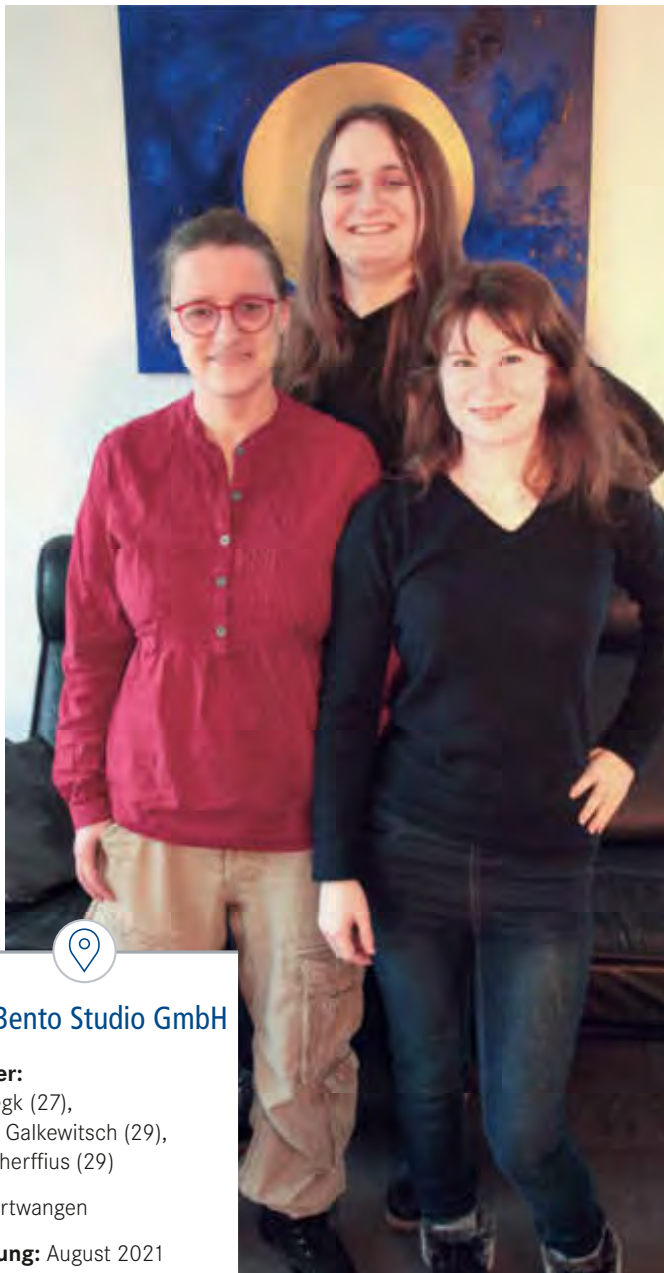
den Wert Eurer Identität“, lautet eine der zentralen Botschaften. Eine erste Veranstaltung soll im März an der Aubert-Grundschule Deißlingen stattfinden, als Auftakt für viele weitere.

„Beschäftigen wir uns mehr mit der Technik, statt sie zu verteufeln“, empfiehlt Schmid. Mit dem Mehr an Wissen steige das Maß an Sicherheit. Und dann kommen auch die Vorzüge der Digitalisierung wieder mehr zum Vorschein. Ein Blick in die USA, bevorzugtes Reiseziel der Familie Schmid, sei hilfreich. „Ich liebe die Westküste und die Nationalparks in Nevada oder Utah“, schwärmt er. An den USA imponiert ihm insbesondere die Mentalität, auch das unternehmerische Risiko des Scheiterns einzugehen. Mehr Mut, weniger Angst. Klaus Schmid tickt ähnlich. Sonst hätte er nach Realschulabschluss, einer Ausbildung in der Unterhaltungselektronik und ersten Angestelltenjobs im Jahr 2009 nicht gleich eine eigene Firma gegründet. Und er hätte nun nicht die Leitung wieder abgegeben, aus Begeisterung für neue Aufgaben. Den Iron Man in seinem früheren Chefbüro kann er ja trotzdem jederzeit besuchen.

bb



Bild: Benedikt Brüne



## HokaBento Studio GmbH

### Gründer:

Lea Stegk (27),  
Monika Galkewitsch (29),  
Elke Scherffius (29)

**Ort:** Furtwangen

**Gründung:** August 2021

**Branche:** Videospiele

**Idee:** Per Videospiele lebendige Welten erschaffen

Von links: Elke Scherffius, Monika Galkewitsch, Lea Stegk

Für Anime-Fans

# Videospiele mit Tiefgang

## Wie sind Sie und ihre Mitgründerinnen dazu gekommen, Videospiele zu entwickeln?

**Lea Stegk:** Wir kennen uns von der Hochschule Furtwangen. Da wir uns alle für Videospiele interessieren, haben wir an diversen „Game Jams“ der Hochschule teilgenommen. Ziel dieser zweitägigen Veranstaltungen ist es, in kürzester Zeit einen Spieleprototypen zu entwickeln. Dabei haben wir gut harmoniert und den Grundstein für HokaBento Studio gelegt.

## Was zeichnet Ihr Spiel aus?

Mit „Code.Breaker()“ haben wir eine sogenannte Visual Novel entwickelt. „Code.Breaker()“ zeichnet sich durch detaillierte Charaktere, interaktive Geschichten, längere Texte und Dialoge zwischen den Figuren aus.

Inhaltlich handelt unser Spiel von einem Hacker im Jahr 2083, der in einer hochtechnologisierten Welt verhindern muss, dass ein Geheimnis über ihn aufgedeckt wird. Damit möchten wir für Themen wie Datenschutz und den Umgang mit sozialen Netzwerken sensibilisieren.

## „Code.Breaker()“ befindet sich noch in der „Early Access“-Phase. Was heißt das?

Seit Dezember 2021 können Interessenten das Spiel auf der Onlineplattform Steam kaufen, obwohl es sich noch in der Entwicklung befindet und nur zum Teil fertiggestellt ist. Die Einnahmen fließen direkt in die Weiterentwicklung des Spiels.

## Betreiben Sie das HokaBento Studio bereits hauptberuflich?

Da ich noch studiere, arbeite ich nebenberuflich im HokaBento Studio, Monika und Elke aber in Vollzeit. Während der Gründungsphase erhielten wir eine finanzielle Förderung über das Exist-Gründerstipendium des Bundes.

## Bekommen Sie darüber hinaus noch Hilfe?

Die Hochschule Furtwangen unterstützt uns mit Räumen, Ausstattung und Know-how. Unser ehemaliger Spieleprofessor ist jetzt zum Beispiel unser Mentor. In unserem Gebäude sitzen noch andere Spieleentwickler, mit denen wir uns rege austauschen. Zudem haben wir an dem Coaching-Programm „Developer Boost“ der MFG Medien- und Filmgesellschaft Baden-Württemberg teilgenommen und kamen so mit Branchenexperten in Kontakt.

## Wo wollen Sie mit dem HokaBento Studio hin?

Mittelfristig planen wir, weitere Spiele zu entwickeln und Mitarbeiter einzustellen. Zudem möchten wir Praxissemesterplätze anbieten, um die kreative Arbeit im ländlichen Raum zu fördern. Um noch stärker auf uns aufmerksam zu machen, haben wir uns beim Deutschen Computerspielpreis angemeldet und werden unser Spiel in Berlin auf der WN Conference vorstellen.

Interview: ks

## TRUSHAPES

Der Wintersport braucht eine intakte Bergwelt. Egal, ob man auf zwei Brettern unterwegs ist oder auf einem. Als Knut Gröner vor einigen Jahren sein gebrochenes Snowboard wegen der zum Teil giftigen Materialien auf dem Sondermüll entsorgen musste, passte dies nicht zu seiner Vorstellung vom Sport im Einklang mit der Natur. „Warum das Sportgerät nicht selber bauen?“, dachte sich der Konstanzer Wirtschaftsingenieur, nachdem er einen Workshop für den Bau von Surfbrettern besucht hatte. Ökologische Snowboards: Gröner sah die Marktnische. Also übertrug der heute 38-Jährige das frisch erworbene Wissen auf seine Trushapes (englisch für „echte Formen“). Für deren Herstellung kommen nur nachwachsende Rohstoffe oder recycelte Materialien zum Einsatz. Der Holzkern besteht aus Pappel- und Buchenholz, die Oberfläche aus Echtholz furnier. Statt Glasfaser verwendet Gröner Flachsfaser, der Laufbelag wird aus recyceltem Kunststoff hergestellt. Ende 2020 kündigte er seinen Job in der Automobilbranche, ein halbes Jahr später meldete er sein Unternehmen am Konstanzer Seerhein an. Zur Finanzierung seines Vorhabens reichte bislang sein Eigenkapital, allein für Beratungszwecke nahm er Gutscheine von der Jobagentur und vom Steinbeis-Verbund in Anspruch. „Alles in allem war es die richtige Entscheidung“, sagt Knut Gröner mit viel Motivation in der Stimme. Die braucht er, um neue Hürden zu meistern: Der Umzug in neue Werkstätten steht an, der Bekanntheitsgrad seiner One-Man-Show sei ausbaufähig, und auch ein erhöhter Automatisierungsgrad ist notwendig, um die Stückzahlen hochzufahren. Immerhin: Für die Saison 2022/23 peilt er einen Umsatz im mittleren fünfstelligen Bereich an. Um den Lebenszyklus seiner Snowboards zu verlängern, hat Gröner bereits eine Upcycling-Idee im Kopf: Statt sie auszurangieren, werden aus Snowboards dann Longboards. Entsprechende Schablonen für das Anschrauben der Rollen liegen schon in der Schublade. **bb**



Bild: Benedikt Brüne

Knut Gröner vor einer Auswahl von Demoversionen für seine handgefertigten Trushapes Snowboards.

## RE-CYCLE

Die Suche nach einem passenden Gebrauchtrad im World Wide Web kann sowohl Käufer als auch Verkäufer vor ungeahnte Probleme stellen. Man sucht ein Erwachsenenbike und steht – trotz Bild im inserierten Angebot – plötzlich vor einem viel zu kleinen Kinderrad, weil der Inserent schlicht schlecht informiert hat. So passiert ist das dem selbstständigen Finanzdienstleister **Gökhan Oruk** (31). Für ihn war dieses Erlebnis Anlass genug, eine eigene Onlineplattform für gebrauchte Fahrräder in Angriff zu nehmen. Oruk holte sich **Stefan Möhrle** (28), **Janosch Deurer** (31) und **Jürgen Durner** (33) mit ins Boot, die 2019 bereits mit einem weiteren Kollegen die IT-Beratungsfirma Corewire ins Leben gerufen hatten. Gemeinsam entwickelten die vier einen Prototypen des Onlineauftritts und gründeten schließlich im Januar 2021 Re-Cycle. Dank strukturierter Auswahlfelder kann jeder Inserent hier nun genaue Angaben zum angebotenen Rad machen, ein paar Details sind Pflicht, andere optional. „Infotexte und Bilder, die zum Beispiel erklären, was man wo wie am Fahrrad zu messen hat, helfen dem Inserenten, Angaben richtig einzutragen“, erläutert Möhrle. Der Schwerpunkt von Re-Cycle liegt aktuell noch auf dem Großraum Freiburg, doch es sind bereits Inserate aus ganz Deutschland auf der Website zu finden. Die Nutzung ist derzeit für Käufer wie auch für Verkäufer kostenlos, die Onlineplattform finanziert sich über kontextbasierte Werbung. Für die Zukunft plant das Quartett, das Angebot auszuweiten und weitere Partner zu finden. Re-Cycle ist nach wie vor ein Nebenprojekt der vier Freiburger, generiert aber bereits erste Umsätze. **ak**



Die Gründer von Re-Cycle: Janosch Deurer, Stefan Möhrle, Gökhan Oruk und Jürgen Durner (von links).



## RIETHEIM-WEILHEIM



**Ewald Marquardt** ist Ende Januar im Alter von 90 Jahren gestorben. Der Diplomingenieur und studierte Wirtschaftswissenschaftler war der letzte lebende Vertreter der zweiten Unternehmergeneration des von Johannes Marquardt 1925 gegründeten Mechatronikspezialisten **Marquardt**. Das heute in dritter Generation von seinem Neffen Harald Marquardt geführte Familienunternehmen mit Stammsitz in Rietheim-Weilheim, beschäftigt weltweit rund

10.600 Mitarbeiter. 1965 war Ewald Marquardt als geschäftsführender Gesellschafter in das auf Schalt-, Steuerungs- und Regelungstechnik spezialisierte, väterliche Unternehmen eingetreten. Besonders wichtig war ihm die internationale Ausrichtung der Firmengruppe und die Entwicklung einer auf die Zukunft ausgerichteten Unternehmensstruktur. 1998 hatte sich Ewald Marquardt aus der operativen Führungsverantwortung zurückgezogen, bis 2006 war er Vorsitzender des Aufsichtsrats. Der Unternehmer rief 1998 die gemeinnützige Stiftung Ewald Marquardt für Wissenschaft und Technik, Kunst und Kultur ins Leben, die im zweijährigen Turnus einen Zukunftspreis für Ideen und Innovationen auf dem Gebiet der elektrischen Schalt-, Steuerungs- und Regelungstechnik vergibt. Er unterstützte zahlreiche kulturelle und karitative Einrichtungen und Initiativen und engagierte sich unter anderem als Arbeits- und Handelsrichter und als Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Selbstständiger Unternehmer in Südbaden. 1991 erhielt Ewald Marquardt das Bundesverdienstkreuz am Bande, 2006 folgte die Staufermedaille des Landes Baden-Württemberg und schließlich 2010 das Bundesverdienstkreuz Erster Klasse. Seit 2021 ist Ewald Marquardt Ehrenbürger der Gemeinde Rietheim-Weilheim. dea

## MALTERDINGEN



Die **HWI IT GmbH** hat seine Geschäftsführung erweitert: **Daniel Ganter** (41, Bild) ist seit Januar zweiter Geschäftsführer des Unternehmens mit Sitz in Malterdingen sowie einem Standort in Offenburg. Er vertritt die Gesellschaft gleichberechtigt mit Gründer und Geschäftsführer **Holger Wiedel** (51). Ganter, der zuletzt als Prokurist für die technische Entwicklung verantwortlich war, ist seit 2006 im Unternehmen tätig und über-

nimmt die Hauptverantwortung für die technischen Belange. Der Schwerpunkt von Holger Wiedel liegt auf dem kaufmännischen Bereich. Die HWI IT GmbH hat nach eigenen Angaben bereits vor über einem Jahr mit der Umorganisation des Unternehmens begonnen, die Erweiterung der Geschäftsführung bildet nun den Abschluss der Neustrukturierung. ak

In der Februar-Ausgabe ist uns leider ein Fehler unterlaufen: **Daniel Zeiler**, der im November das Amt des Vorstandsvorsitzenden der **Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau** übernehmen wird, ist seit 2018 stellvertretender Vorstandsvorsitzender der **Kreissparkasse Tuttlingen** und nicht wie fälschlicherweise abgedruckt stellvertretender Vorstand. ak

## ZELL AM HARMERSBACH



Geschäftsführer **Burkhard Isenmann** (69, Bild) hat bei der Firmengruppe **Orbau** den Generationenwechsel eingeleitet. Die Aufgaben von **Herbert Krauß** (64) der seit Januar im Ruhestand ist, haben **Claudius Genter** (27, Leitung technisches Büro, Generalplanung) und **Claudius Welle** (38), Leitung Baumanagement) übernommen. Die kaufmännische Leitung wurde **Patrick Schmidt** (35) übertragen, **Philipp Storr** (25) verantwortet die Leitung

des eigenen Baubetriebs. **Kevin Rudolph** (30) ist als Ingenieur für die Abteilung Haustechnik verantwortlich. Burkhard Isenmanns Sohn **Luca Isenmann** (23), derzeit noch Masterstudent, wurde ebenfalls in die Firmenabläufe eingebunden, wie es in der Pressemitteilung heißt. Die Firmengruppe Orbau plant, baut, verkauft und verwaltet Immobilienprojekte. Die Gruppe beschäftigt 260 Mitarbeiter und kam zuletzt auf eine Bilanzsumme von rund 80 Millionen Euro. dea

## HEITERSHEIM



Die 1976 gegründete **Gerlieva Sprühtechnik GmbH** in Heitersheim ist in die nächste Generation gestartet: **Marc Linbrunner** (24, Bild), Sohn des Firmengründers und Geschäftsführers **Armin Linbrunner** (63), hat als Fertigungsleiter Mechanik eine Führungsposition im Familienunternehmen übernommen. Das Ziel der mit diesem Schritt eingeleiteten Nachfolgeregelung ist es, die Perspektive des Sondermaschinenbauunternehmens im Bereich

Sprühtechnik mit ihren Mitarbeitern weiterhin zu sichern, wie es in einer Pressemitteilung heißt. „Ich freue mich darauf, die Tradition des Familienunternehmens mit neuen und innovativen Ideen in die Zukunft zu führen“, erklärte Marc Linbrunner. ak

## REGION



**Sebastian Merkle** (39, Bild links, **Baugenossenschaft Familienheim eG Villingen-Schwenningen**), **Andreas Vogt** (51, Bild rechts, **Baugenossenschaft Föfa Waldshut-Tiengen eG**), **Karin Heil** (50, **Baugenossenschaft Familienheim Heidelberg**

**eG**) und **Marc Ullrich** (45, **Bauverein Breisgau eG Freiburg**) bilden das neue Vorstandsteam des Siedlungswerks Baden e.V. Merkle folgt als Vorstandsvorsitzender auf **Peter Stammer** (60), der zum Ehrenvorsitzenden ernannt wurde. Vogt wurde als Nachfolger von **Klaus-Dieter Roos** (66) zum stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden gewählt. Sowohl Stammer als auch Roos bekleideten ihr Amt seit 2011. Der Siedlungswerk Baden e.V. ist eine Vereinigung von 24 Wohnungsunternehmen in der Erzdiözese Freiburg. ak



Bild: Hauptzollamt Singen

Digitaler Ausfuhrschein kann kommen

## Kammern fordern Tempo

Ein digitales System soll Zollbeamte, den Verkehr an Grenzübergängen, den Einzelhandel und nicht zuletzt die Kunden entlasten, wenn es um die Ausfuhrkontrolle zur Umsatzsteuer-rückerstattung für Einkaufstouristen geht.

**D**er Haushaltsausschuss des Deutschen Bundestages hat – nach jahrelanger Blockade – am 26. Januar endlich die Mittel für das Projekt eines digitalen Ausfuhrscheins (IT AKZ) freigegeben. Hintergrund war eine nunmehr überwundene Differenz zwischen Bundesrechnungshof und Bundesfinanzministerium gewesen. Die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern der Region und der Einzelhandelsverband begrüßen einstimmig diese positive Entwicklung. „Mit zuletzt (vor Corona) bis zu 16 Millionen Ausfuhrvorgängen erwies sich das papiergestützte Verfahren der Umsatzsteuerrückerstattung als wahres Bürokratie-Monster“, sagt Claudius Marx, Hauptgeschäftsführer der IHK Hochrhein-Bodensee. „Nicht nur die personelle Beanspruchung des Zolls beim manuellen Abstempeln der Ausfuhrscheine brachte das System an seine Grenzen, auch der Einzelhandel war und ist bis heute unsinnig belastet. Ganze Lagerhallen mussten angemietet werden, um Millionen von Papierdokumenten für die Finanzverwaltung

zu archivieren, Schlangen an den Kassen verärgern die Kundschaft.“ All dies könnte bald der Vergangenheit angehören, wenn es gelingt, den Ausfuhrvorgang digital zu begleiten. Industrie- und Handelskammern, der Handelsverband Südbaden, Vertreterinnen und Vertreter aus dem Handel und viele weitere Akteure haben dafür bereits vor Jahren in enger Zusammenarbeit mit einer Taskforce der Generalzolldirektion weitgehende Vorarbeiten geleistet. Daran soll nun angeknüpft werden. Die Wirtschaftskammern und der Handelsverband Südbaden jedenfalls haben ihre Kooperation in einem gemeinsamen Schreiben an das Bundesfinanzministerium angeboten, ihre Mitgliedsunternehmen stehen für die Erprobung und Einführung des digitalen Ausfuhrscheins parat. „Was wir uns nun wünschen, ist Tempo“, sagt Marx. „Unser von Corona, von Lockdowns, Zugangsbeschränkungen und Grenzschließungen gebeutelter Einzelhandel am Bodensee und Hochrhein hätte es mehr als verdient, an dieser Stelle zeitnah Entlastung zu bekommen.“ **red >**

› IHK-Hauptgeschäftsführer im Interview

# »» Überfällig und alternativlos ««

IHK-Hauptgeschäftsführer Claudius Marx erklärt, wie der digitale Ausfuhrschein in der Praxis aussehen könnte und warum sich die IHK mit Nachdruck dafür einsetzen wird.

## Wie sieht die digitale Lösung für die Mehrwertsteuer aus?

Die digitale Lösung könnte so aussehen, dass der Kunde aus der Schweiz, dessen Identität und Wohnsitz geprüft und im System hinterlegt wurden, die relevanten Daten seines Einkaufs im Geschäft seiner Wahl auf sein mobiles Endgerät/Smartphone übertragen erhält. Die dafür entwickelte, georeferenzierte Applikation würde die Daten an den Zoll weiterleiten. Von dort erhielte der Kunde eine Rückmeldung, optional könnte auch die Frage einer Kontrolle beim Grenzübertritt (Stop oder Non-Stop) an dieser Stelle geregelt werden.

Der tatsächliche Ausfuhrvorgang (Grenzübertritt der Ware) würde durch die Bewegung des registrierten und personalisierten Mobiltelefons festgestellt, übermittelt und bestätigt. Die Beamten der Zollverwaltung würden von der händischen Bestätigung in jedem einzelnen Falle befreit und könnten sich auf die Stichprobenkontrolle beschränken, der Verkehrsfluss würde erheblich verbessert. Für den Einzelhandel würden die relevanten Daten so aufbereitet und übermittelt, das dies den Anforderungen der Finanzverwaltung genügt.

## Mit welchem Zeithorizont rechnen Sie bezüglich der Realisierung?

Das lässt sich derzeit nicht belastbar abschätzen. Immerhin herrscht endlich Einigkeit bei den Entscheidungsträgern beim Bund – die zuvor blockierten Mittel wurden freigegeben. Jetzt kann es also losgehen. Die Komplexität des Projekts ist freilich hoch: Einzelhandel, Zoll und Finanzverwaltung müssen kooperieren und, auch das ist ein Parameter des Erfolges, der Kunde muss die so gefundene Lösung akzeptieren. Denn nur, wenn das System auch angenommen wird, kann es sich wirtschaftlich rechnen und die erhofften Entlastungseffekte bringen.

## Seit etwas mehr als zwei Jahren gibt es die Bagatellgrenze von 50 Euro. Steht die nun auf dem Prüfstand?

Die Bagatellgrenze entfällt nach Paragraph 6 Absatz 3a Satz 2 Umsatzsteuergesetz zum Ende des Jahres, in dem die Ausfuhrnachweise erstmals elektronisch erteilt werden. Nach Auffassung des Bundesrechnungshofes soll dies allerdings nicht nur an der Grenze zur Schweiz, sondern „an allen Drittlandsgrenzen“ und damit auch an den Flughäfen der Fall sein müssen.

## Wie wichtig wäre ein digitales Ausfuhrverfahren für den grenznahen Einzelhandel?

Die Bedeutung der grenzüberschreitenden Konsumnachfrage für unsere Region ist groß. Die digitale Abfertigung der Ausfuhr liegt

## INHALT

- › 17 Digitaler Ausfuhrschein  
Kammern fordern Tempo
- 18 „Überfällig und alternativlos“  
IHK-Hauptgeschäftsführer  
im Interview
- 20 IHK-Konjunkturumfrage  
Omikron setzt Teilen der  
Wirtschaft stark zu
- 22 Expo 2022  
IHK-Präsident besucht Weltaus-  
stellung in Dubai
- 24 Standorthelden  
Kräfte bündeln für die Region
- 26 Krisenmanagement  
Informationen zum Tagesseminar
- 28 Veranstaltung zu Smart Services  
Dienstleistungen neu denken
- 31 Öffentliche Bekanntmachungen  
Aufgabenübertragung EMAS  
(Öko-Auditierung)
- 32 Lehrgänge und Seminare der IHK  
Terminübersicht



»Die digitale  
Abfertigung der  
Ausfuhr liegt  
deshalb in unserem  
uneingeschränkten  
Interesse«

Claudius Marx,  
IHK-Hauptgeschäftsführer

---

deshalb in unserem uneingeschränkten Interesse - sie macht den Einkauf für alle Beteiligten - die Händler, ihre Kunden, die Finanz- und die Zollverwaltung - einfacher und angenehmer. Staus an Kassen und Grenzübergängen würden vermieden, ebenso die anachronistische Archivierung von Millionen Papierdokumenten. Deutschland hat ein Onlinezugangsgesetz (OZG), das auf die Digitalisierung sämtlicher Verwaltungsvorgänge zwischen Staat und Bürger bis Ende 2022 zielt. Die Bearbeitung von Millionen von Ausfuhrscheinen in Papierform ist vor diesem Hintergrund vollkommen aus der Zeit gefallen, ihre digitale Ablösung überfällig.

**Wie wichtig sind diese Einkäufe für den Detailhandel aber auch das Gewerbe?**

Südbaden ist über Jahrzehnte zum Nahversorger der Nordschweiz geworden. Der Einkaufstourismus ist in Wahrheit gar kein Tourismus, sondern gelebter Alltag. Verkaufsflächen, Sortimentstiefe und Markenvielfalt in den grenznahen Orten sind darauf ausgerichtet. Die grenzüberschreitende Nachfrage macht in etwa ein Drittel dieses Angebots aus, in einzelnen Branchen und Unternehmen auch bis zu 50 Prozent. Viele Dienstleistungen, Handwerksbetriebe, Gastromomen und Hoteliers profitieren ebenfalls. Aufenthaltsqualität und Einkaufserlebnis machen die Region über die reine Versorgungsfunktion hinaus attraktiv.

Die IHK Hochrhein-Bodensee wird sich jetzt mit Nachdruck dafür einsetzen, dass das digitale Ausfuhrverfahren kommt. Die Digitalisierung dieser Verwaltungsleistung ist sachlich geboten, zeitlich überfällig und wirtschaftlich wie technisch alternativlos.

**Interview: mx/hw**

IHK-Konjunkturumfrage

# Omikron setzt Teilen der Wirtschaft stark zu

IHK stellt ihren Wirtschaftsbericht zum Jahreswechsel 2021/2022 vor. Fazit: Handel und Dienstleistungen leiden unter Einschränkungen, produzierendes Gewerbe ist gut ausgelastet, Corona-Pandemie, Fachkräftebedarf und gestiegene Energiepreise gelten als Konjunkturrisiko.



Bild: IHK Hochrhein-Bodensee

Die seit Herbst verschärften Corona-Maßnahmen und die damit verbundenen Einschränkungen in Teilen der Wirtschaft zeigen sich in den Ergebnissen der Konjunkturumfrage der IHK zum Jahreswechsel, an der rund 150 Unternehmen teilgenommen haben. Die Erwartungen über den weiteren Verlauf der Konjunktur sind bei den Unternehmen im IHK-Bezirk im Vergleich zum Herbst zurückgegangen. Insbesondere der Handel und Teile der Dienstleistungsunternehmen leiden wieder oder immer noch unter den Auswirkungen der Coroneinschränkungen. „Das produzierende Gewerbe ist momentan der konjunkturelle Lichtblick“, so Alexander Graf, bei der Kammer zuständig für die Konjunkturumfrage. „Zwar sind sämtliche Branchen von den globalen Lieferkettenproblemen, den gestiegenen Energiepreisen und dem Fachkräftebedarf betroffen, dennoch kommt das produzierende Gewerbe am Standort bisher am besten durch den Winter.“ Der von der IHK errechnete Index für das Konjunkturklima in der Region sinkt von 122 Punkten in der Herbstbefragung auf

120 Punkte zum Jahreswechsel. Damit liegt die Region weiter unter dem Landesschnitt von 134 Punkten.

## Geschäftslage

Die Geschäftslage zeigt sich mit einem Wert von 124 Punkten gegenüber dem Herbst (127 Punkte) leicht rückläufig. Dabei entwickeln sich die Branchen weiter sehr unterschiedlich.

## Lage in der Industrie positiv

Die Einschätzungen der Produktionsbetriebe haben sich gegenüber der Herbstbefragung verbessert. Mit einem von 138 auf 145 gestiegenen Indikatorwert für die Lage der Industrieunternehmen in der Region setzt sich die Erholung weiter fort. Mehr als die Hälfte der Unternehmen spricht dabei aktuell von einer guten Geschäftslage. Der Anteil der Unternehmen, die ihre Lage als schlecht bezeichnen, ist seit Herbst von zehn auf zwölf Prozent leicht gestiegen. Zugenommen hat dagegen der Auslastungsgrad der Kapazitäten. Mit rund

88 Prozent liegt er wieder deutlich über dem langjährigen Mittel. Diese Entwicklung deckt sich auch mit der derzeitigen Tendenz in den Auftragseingängen, die bei jedem zweiten Betrieb steigend und bei lediglich zwei Prozent fallend (Herbst: 16 Prozent) ist. Die regionalen Produktionsbetriebe kämpfen weiter mit den international anhaltend gestörten Lieferketten. Das hat teilweise auch Auswirkungen auf die Ertragslage. Diese bezeichnen aktuell 15 Prozent der Betriebe als schlecht: drei Prozentpunkte mehr als im vergangenen Herbst.

## Regionaler Handel verschlechtert

Die Einschätzung der Geschäftslage im Handel fällt zum Jahreswechsel insgesamt negativer aus als noch im Herbst. Waren es damals 29 Prozent, die von einer guten Geschäftslage sprachen, so sind es aktuell noch 19 Prozent. Gleichzeitig hat sich der Anteil der Händler, die sich in einer schlechten Geschäftslage befinden, von 13 auf 22 Prozent erhöht. Weiter berichteten 57 Prozent der Betriebe von

gegenüber dem Vorjahresquartal gefallen Umsatzes. Die Ertragslage wird von 35 Prozent der Händler als schlecht beurteilt, von 43 Prozent als befriedigend und von 22 Prozent als gut. Offensichtlich gelang es einem Teil, über Kundenbindung und Onlineverkäufe das Weihnachtsgeschäft einigermaßen zu retten. Momentan schätzen 72 Prozent das Kaufverhalten der Kunden als zurückhaltend ein.

## Dienstleistungsbereich sehr unterschiedlich

Im Dienstleistungsbereich gehen die Beurteilungen der Lage weit auseinander, insgesamt nimmt die Zahl der negativen Antworten zu. Sprechen beachtliche 43 Prozent von einer guten Lage, so hat sich aber der Anteil derer, die ihre Lage als schlecht einschätzen, seit Herbst wieder von 11 auf 22 Prozent verdoppelt. Beim Umsatz verzeichnen 28 Prozent einen Rückgang gegenüber dem gleichen Vorjahresquartal. Das ist wenig verwunderlich, wenn Teilbereiche wie die Veranstaltungsbranche seit fast zwei Jahren mehr oder weniger im Lockdown sind und die Gastronomie gerade im wichtigen Vorweihnachtsgeschäft mit Ansteigen der „Omikron-Welle“ unter verschärften Auflagen

zu leiden hatte. Erfreulicher zeigt sich aktuell die Nachfrageseite. Jeder zweite Dienstleister verzeichnet ein gleichbleibendes Auftragsvolumen; der Anteil derer mit steigendem Volumen beträgt rund 35 Prozent.

## Erwartungen für die kommenden Monate



Die Geschäftserwartungen in der Region unterscheiden sich in Industrie, Handel und Dienstleistung zu Jahresbeginn deutlich. Im Produktionsbereich sind die Erwartungen eindeutig positiv. So gehen zwei Drittel der Betriebe von gleichbleibenden Geschäften in den nächsten zwölf Monaten aus, das weitere Drittel gar von Steigerungen. Im Handel nimmt die Zahl der Unternehmen, die eine Verbesserung voraussehen zwar auf rund ein Viertel zu, gleichzeitig sehen mit 30 Prozent aber auch deutlich mehr Händler als noch im Herbst schlechtere Geschäftsverläufe für die kommenden Monate voraus. Unter den Dienstleistern erwarten 37 Prozent eine Verbesserung, wohingegen 41 Prozent einen gleichbleibenden Verlauf und 22 einen Rück-



Alexander Graf,  
Geschäftsfeld  
Standortpolitik

gang in den Geschäften sehen. Die Investitionsabsichten der Betriebe zeigen sich gegenüber dem Herbst wenig verändert. Neben der Ersatzbeschaffung wird im Produktionsbereich besonders in Umweltschutz- und Energiemaßnahmen (55 Prozent der Betriebe) investiert, während in Handel und Dienstleistung bei 63 Prozent der Betriebe gleichzeitig Investitionen in Digitalisierung anstehen. **AG**



Vollständiger Wirtschaftsbericht zum Jahreswechsel 2021/2022 und Erklärung zum Punktesystem unter [www.ihk.konstanz.de](http://www.ihk.konstanz.de)  oder über den  QR-Code



Baden-Württemberg House

## Südwest-Delegation besucht Expo 2022



Bild: Thomas Conrady

IHK-Präsidentinnen und -Präsidenten aus Baden-Württemberg vor dem Landespavillon

Präsidentinnen und Präsidenten der IHKs aus Baden-Württemberg haben gemeinsam mit der Wirtschaftsministerin Nicole Hoffmeister-Kraut den Pavillon des Landes Baden-Württemberg auf der Expo in Dubai besucht. Mit dabei war auch Thomas Conrady, Geschäftsführer der Conrady-Gruppe in Gottmadingen und Präsident der IHK Hochrhein-Bodensee. „Baden-Württemberg präsentiert sich auf der Expo in Dubai innovativ und fortschrittlich und gleichzeitig charmant und sympathisch. Unternehmen, Forschungs- und Bildungseinrichtungen zeigen auf der Expo spannende Lösungen für die Zukunft. Und architektonisch ist der Pavillon einfach gelungen.“ Über 275.000 Gäste haben den baden-württembergischen Pavillon bislang besucht. „Wir machen im Schaufenster der Welt auf unsere einzigartige Region ‚THE LÄND‘ aufmerksam und zeigen, was Baden-Württemberg alles zu bieten hat“, sagt Conrady und ergänzt. „Baden-Württemberg ist ein Exportland: Deswegen ist es gerade für unsere Wirtschaft wichtig, dass wir uns international zeigen. Ich bin mir sicher, dass sich die Expo-Investition lohnen wird. Und die Expo selbst ist tatsächlich eine Reise wert“

tc/hw



Mehr zum Baden-Württemberg House unter [www://bw-expo2020dubai.com](http://www://bw-expo2020dubai.com)



## Neuer Arbeitskreis der Standorthelden

# Kräfte bündeln für die Region

Durch Zusammenarbeit neue Ideen entwickeln, um die Kundenfrequenz in den Innenstädten der Region wieder zu erhöhen – das ist das Ziel des zukünftigen Arbeitskreises der Standorthelden. Bei der Auftaktveranstaltung am 3. Februar, veranstaltet von der IHK, wurden erste Ideen zu Aktionen und Kampagnen gesammelt, mit denen die Innenstädte der Region wiederbelebt werden sollen.

**B**ei der Auftaktveranstaltung „Kunden gewinnen wir gemeinsam zurück!“ haben Unternehmer, Mitglieder von Gewerbevereinen, Wirtschaftsförderer, Citymanager und Stadtvermarkter teilgenommen. Initiator der Veranstaltung war Thomas Wartner, Inhaber vom Modehaus Stulz in Waldshut. Sein Gedanke war: „An jedem Standort geht es uns doch gleich – die Schweizer fehlen. In der Region haben wir eines gemeinsam: Fast alle Städte liegen



an der Schweizer Grenze und wir sind eine Urlaubsregion.“ Auf diesen Gemeinsamkeiten ließe sich aufbauen und ein gemeinsames Konzept entwickeln, um die Innenstädte wieder zu füllen.

## Stadtmarketing, das viele beteiligt

Zu Beginn stellte Peter Markert von der Imakomm Akademie vier Handlungsansätze vor, die zu einer erhöhten Frequenz der Innenstädte führen können. Dazu gehört es, ein Stadtmarketing aufzubauen, an dem sich dann alle beteiligen, neben dem Handel auch die Kultur, die Gastronomie und die Hotellerie. Die Maßnahmen sollten begleitet werden durch eine Stadtplanung, die den Fokus wieder mehr auf die Innenstadt lenkt. Bildungseinrichtungen und Wohnraum können wieder Bestandteile der Innenstädte werden. Ein weiterer Schritt ist die Vermarktung von Alleinstellungsmerkmalen, wie ein besonderes Stadtbild. Beim vierten Ansatz geht es darum, die Stadt nachhaltiger zu gestalten – zum Beispiel durch die Schaffung naturnaher Flächen und Begegnungsräume. Danach stellten Gilberto Cammisa und Oliver Novak vom Werbebüro Lógoslab die Kampagne „Willkommen in Waldshut-Tiengen“ vor. Mit typografischen Wortspielen, zum Beispiel „will-bummeln“, werden in der Gemeinde Kunden aus der Umgebung, der Schweiz und Touristen willkommen geheißen sowie saisonale Veranstaltungen und Angebote beworben. Man habe das Verb „wollen“ als Aufhänger ausgewählt, da die potenziellen Besucher der Stadt

laut Cammisa selbstbewusst seien und genau wüssten, was sie wollen. Beim anschließenden Austausch fand die Idee regionaler Mikroevents großen Zuspruch, wie zum Beispiel eine wandernde Konzertreihe. Geplant ist im nächsten Schritt die Bildung eines Arbeitskreises und die Ausarbeitung konkreter Projekte. **JB**

## ZUM THEMA

Weitere Informationen über die Standorthelden und Cityinitiativen der IHK unter [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de) ☎ 5134484

Das Netzwerk der Standorthelden stellt sich vor unter [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de) ☎ 4991440

Die Zukunft der Innenstädte als Titelthema in der Ausgabe Juni 2021 der WiS unter [www.wirtschaft-im-suedwesten.de](http://www.wirtschaft-im-suedwesten.de) ☎ Innenstadt geht alle an



Interesse bei dem Arbeitskreis mitzumachen?  
Kontakt: Lena Häsler, ☎ 07531 2860-130  
✉ [lena.haesler@konstanz.ihk.de](mailto:lena.haesler@konstanz.ihk.de)

Interview mit **Günter Neuschütz** zum Krisenmanagement

## » Im Vorfeld für den Krisenfall planen «

Sind Krisen das neue Normal? Darum geht es in einem Tagesseminar zum Thema Krisenmanagement in Schopfheim im April 2022. Bereits jetzt spricht der Referent Günter Neuschütz im Interview über das Thema. Auch Anmeldungen sind schon möglich.

**Herr Neuschütz, Sie unterstützen als Berater exportabhängige mittelständische Unternehmen beim Aufbau eines globalen Krisenmanagements. Zu welchen Krisen beraten Sie?**

**Günter Neuschütz:** Zu Krisenereignissen, auf die ein Unternehmen so gut wie keinen Einfluss hat, aber je nach Betroffenheit deren Auswirkungen spürt wie die Terroranschläge 9/11 in den USA, die Atomkatastrophe von Fukushima, der Tsunami in Südostasien, die Krim-Annexion oder die Blockade im Suez-Kanal. Auswirkungen sind dann Reiseeinschränkungen, Probleme bei der Lieferkette oder Sanktionen, mit denen ein Unternehmen umgehen muss.

**Warum genau braucht es ein Krisenmanagement?**

Viele Unternehmen mussten leidvoll erfahren, was es bedeutet, ein Tochterunternehmen in Mexiko, Russland, China oder einem anderen Krisengebiet zurückzulassen. Es fehlte das Wissen, wie man mit der Situation vor Ort umgehen soll.

So weit muss es nicht kommen. Ein Unternehmen kann im Vorfeld planen, wie es mit einer Krise auf einem anderen Kontinent, in einer anderen Zeitzone unter anderen klimatischen und kulturellen Bedingungen umgehen kann. Dafür braucht es ein Krisenteam. Das sind Mitarbeiter, die sonst eigentlich etwas anderes machen, aber aufgrund ihrer Voraussetzungen sich zusätzlich als Krisenmanager einbringen.

**Welche Menschen eignen sich dafür?**

Krisenmanagement habe ich in erster Linie als Teamwork erlebt. Alleine kann das niemand schaffen. Es kommt auf Vertrauen an, denn im Ernstfall müssen alle unter Zeitdruck handeln. Als Teamleiter braucht es eine enorme Belastbarkeit und Einschätzungsvermögen. Die Führung muss erkennen, wann welche Person auf die Reservebank zur Erholung muss und wo noch verborgene Talente vorhanden sind. Wichtig erscheint mir auch, dass das Führungspersonal erkennt, wann es sich zurücknehmen sollte und Aufgaben, wenn auch schwierige, delegieren sollte.

**Was ist eine der meistgestellten Fragen in Ihren Krisenmanagementseminaren?**

Zu den häufigsten Fragen gehören sicherlich: Ab wann weiß ich, dass eine Krise auf mich zukommt, und was genau ist Krisenmanagement? Meine persönliche Definition von Krisenmanagement lautet so: Das zeitliche Bearbeiten einer außergewöhnlichen Situation, in der Unsicherheit, diffuse Informationen und Chaos normal sind. Dabei kommt der Koordination und Kommunikation eine Schlüsselrolle zu. Wann ein Unternehmen handeln muss? Spätestens, wenn der Flurfunk im Unternehmen hörbar ist, der Kunde nervös wird, der Produktionsleiter aus Indonesien anruft und über ein Erdbeben berichtet oder die Medien die ersten Live-Bilder senden. Dann sollte ein Krisenmanagement-Team aktiviert werden.

**Interview: red**



ZUR PERSON

Günter Neuschütz war fast zwei Jahrzehnte bei einem weltweit agierenden Unternehmen tätig, zunächst als Sicherheitschef in der Schweiz, dann als Risk-Manager im Bereich Einkauf und Lieferketten unter anderem in Asien. Parallel dazu war er viele Jahre Reserveoffizier bei der Bundeswehr. Neben Einsätzen im Kosovo und dem Süd-Sudan war er in leitender Funktion im Bundesverteidigungsministerium Berlin, bei der Nato beziehungsweise EU in Brüssel und im Einsatzführungskommando der Bundeswehr in Potsdam eingesetzt. Die Beratung ist seine dritte berufliche Laufbahn. Seine Aufgaben bestehen darin, internationale Konzerne, aber auch Mittelstandsunternehmen bei weltweiten Risikoanalysen und der Krisenmanagementvorsorge zu beraten.

i

Das Tagesseminar „Sind Krisen das neue ‚Normal‘?“ findet am **28. April** in Schopfheim statt. Referent ist Günter Neuschütz.

Weitere Informationen und Anmeldungen unter

🌐 [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de)

☎ 143137456 oder bei

Johanna Speckmayer ☎ 07622 3907-231

✉ [johanna.speckmayer@konstanz.ihk.de](mailto:johanna.speckmayer@konstanz.ihk.de)

konstanz.ihk.de

Veranstaltungsreihe zu Smart Services

# Dienstleistungen neu denken



Bild: Adobe Stock - ipopba

Durch die digitale Transformation entstehen zunehmend Datenmengen, die hohes wirtschaftliches Potenzial bieten. Diese Datenmengen, sogenannte Smart Services, sind datenbasierte, individuell konfigurierbare Lösungen aus Dienstleistungen, digitalen Diensten und Produkten, die auf entsprechenden Plattformen zur Verfügung stehen. Durch die Covid-19-Pandemie wurden viele Unternehmen auf die zunehmend wachsenden Datenmengen aufmerksam, die mit sehr hohem wirtschaftlichem Potenzial verbunden sind. Mit diesen Daten können Prozesse optimiert, Kundennutzen gesteigert und Dienstleistungen sowie Produkte erweitert werden. Die Entwicklung solcher Smart Services ist komplex und die Kommunikation der Ideen herausfordernd. Es geht um die digitale Transformation der Unternehmen von Rottweil bis Waldshut-Tiengen, von Weil am Rhein bis Tuttlingen. Dieser Aufgabe nehmen sich Sunita Patel, Referentin für Innovation und Technologie von der IHK Hochrhein-Bodensee und Michael Löffler, Technologietransfermanager von der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg an. Gemeinsam mit

der Hochschule Konstanz – Technik, Wirtschaft und Gestaltung (HTWG) und der Hochschule Furtwangen (HFU) wird in 2022 eine Veranstaltungsreihe zu Smart Services und Smart Service Prototyping angeboten. Die beiden Hochschulen sind Teil des Kompetenzzentrums Smart Services, das baden-württembergweit insgesamt mit fünf Standorten vertreten ist. An diesen Anlaufstellen können sich kleine und mittlere Unternehmen über neue digitale Technologien im Dienstleistungsbereich informieren und diese hautnah erleben. Unternehmen können verschiedene Maßnahmen für die Entwicklung neuer Ideen und innovativer Dienstleistungen in Anspruch nehmen und werden so auf ihrem Weg in die digitale Zukunft strukturiert unterstützt. Lernen Sie mehr über das Thema Smart Services in der kostenlosen Veranstaltungsreihe des Kompetenzzentrums Smart Services, der IHK Hochrhein-Bodensee und der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg. Die erste Veranstaltung findet am **7. April** online statt. Weitere Termine sind für den **7. Juli** und den **27. Oktober** geplant. **SP**



Informationen unter:  
www.konstanz.ihk.de  
5432702

**IHK Hochrhein-Bodensee:**

Sunita Patel  
07531 2860-126  
sunita.patel@konstanz.ihk.de

**IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:**

Michael Löffler  
07721 922-206  
loeffler@vs.ihk.de

## Zertifikatslehrgang Lohn- und Gehaltsabrechnung



Bild: Adobe Stock - ritbkhan

Die IHK bietet ab dem **14. März in Schopfheim** und ab dem **1. April in Konstanz** den Zertifikatslehrgang „Lohn- und Gehaltsabrechnung“ an. Anhand von Praxisfällen wird Basiswissen zur Durchführung der Lohn- und Gehaltsabrechnung nach neuestem Gesetzesstand vermittelt. Inhalte des Lehrgangs sind unter anderem: Grundlagen und Erhebung der Lohnsteuer, Veranlagung von Arbeitnehmern, Berechnung, Aufbringung und Zahlung der Sozialversicherung. Angesprochen sind Fach- und Führungskräfte, die noch keine oder geringe Vorkenntnisse besitzen, sowie Mitarbeiter in der Lohn- und Gehaltsbuchhaltung. Der Lehrgang umfasst 50 Unterrichtsstunden und ist mit 25 beziehungsweise 50 Prozent aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds gefördert. **CK**

**i** Informationen und Anmeldung für **Konstanz** unter  
🌐 [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de) ☎ 14388623 Claudia Kouki  
☎ 07531 2860-133 ✉ [claudia.kouki@konstanz.ihk.de](mailto:claudia.kouki@konstanz.ihk.de)

**i** Informationen und Anmeldung für **Schopfheim** unter  
🌐 [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de) ☎ 14388622 Katharina Eckert  
☎ 07622 3907-211 ✉ [katharina.eckert@konstanz.ihk.de](mailto:katharina.eckert@konstanz.ihk.de)

## Aufstiegsweiterbildung Neuer Industriemeister Metall startet im Mai



Bild: Adobe Stock - Goodluz

Die IHK Hochrhein-Bodensee in Schopfheim startet am **20. Mai** einen Meisterlehrgang Fachrichtung Metall. Die Aufstiegsweiterbildung bietet technisch-gewerblichen Fachkräften die Möglichkeit, Kenntnisse in den Bereichen Betriebswirtschaft, Technik und Management und Führung in einem berufsbegleitenden Lehrgang zu erwerben. Der Unterricht findet voraussichtlich in Bad Säckingen statt. Nach fünf Semestern absolvieren die Teilnehmer die Abschlussprüfung zum Geprüften Industriemeister. Sie sind dann in der Lage, eine Schlüsselrolle im Betrieb zu übernehmen. Der Industriemeister koordiniert Teams und trägt zur Lösung mittelfristiger Aufgaben in seinem Bereich bei. Schwerpunkte sind: technische Aufgaben, Umweltschutz, Qualitäts- und Kostenmanagement, Personal und Arbeitsorganisation. Erfahrene Lehrkräfte aus Industrie, Wissenschaft und Dienstleistung vermitteln im Lehrgang Fähigkeiten zur Lösung betriebswirtschaftlicher und technischer Probleme und Führungsqualitäten. **wi**

**i** Informationen und Anmeldung unter  
🌐 [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de) ☎ 14312925  
Anita Wissmann ☎ 07622 3907-230  
✉ [anita.wissmann@konstanz.ihk.de](mailto:anita.wissmann@konstanz.ihk.de)

## Lehrgang

## Elektrofachkraft in der Industrie

Die IHK plant ab **22. März** in Lörrach den berufsbegleitenden Lehrgang „Elektrofachkraft in der Industrie“. Der Abschluss ist für Fachkräfte der Instandhaltung und der Montage mit abgeschlossener Berufsausbildung, die fundierte elektrische Kenntnisse benötigen. Die Teilnehmer erwerben das Wissen, um Produktionsanlagen und Maschinen auch in elektrischer Hinsicht zu verstehen, zu bedienen und instandzuhalten. Durch diese Weiterbildung erreichen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer eine Qualifikation als vollwertige Elektrofachkraft nach DGUV Vorschrift 3 und verbessern so Ihre beruflichen Einsatzmöglichkeiten erheblich. Hinweis: Die DGUV Vorschrift 3 (früher BGV A3) ist eine gesetzliche Unfallverhütungsvorschrift für die Sicherheit elektrischer Anlagen und Betriebsmittel. Alle Unternehmen und öffentliche Einrichtungen sind verpflichtet, durch regelmäßige Prüfung elektrischer Geräte die Einhaltung dieser Vorschrift nachzuweisen **wi**



Informationen und Anmeldung unter  
 🌐 [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de) ☎ 14357659  
 Anita Wissmann ☎ 07622 3907-230  
 ✉ [anita.wissmann@konstanz.ihk.de](mailto:anita.wissmann@konstanz.ihk.de)

## IHK-Zertifikatslehrgang

## Souverän in Führung gehen

Von einer guten Führungskraft erwartet man Klarheit in ihrer Rolle, Entscheidungsfähigkeit, Problemlösungskompetenz und Empathie für die Mitarbeiter. Darüber hinaus muss sie Ziele vorgeben und kontrollieren, delegieren und darf dabei das eigene Zeitmanagement nicht aus den Augen verlieren. In einem praxisorientierten Zertifikatslehrgang wird dafür das Handwerkszeug vermittelt. Wer demnächst zur Führungskraft aufsteigen wird oder in seiner Rolle als Führungskraft mehr Sicherheit gewinnen möchte, ist mit den Inhalten des Lehrganges dafür bestens gerüstet.

Der Lehrgang findet immer in Zweitägesblöcken, beginnend mit dem **8./9. März** von 9 bis 17 Uhr in der IHK in Schopfheim statt. Er umfasst 64 Unterrichtsstunden und endet im Mai mit einem Zertifikatstest. Eine Förderung aus Mitteln der EU in Form eines Zuschusses von 25 bis 50 Prozent ist möglich. **ck**



Informationen und Anmeldung unter  
 🌐 [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de) ☎ 143102620  
 Claudia Kouki ☎ 07531 2860-133  
 ✉ [claudia.kouki@konstanz.ihk.de](mailto:claudia.kouki@konstanz.ihk.de)

## Aufgabenübertragung EMAS (Öko-Auditierung)

Gemäß §§ 1 Abs. 4, 4 Abs. 2 Satz 2 Nr. 6 i.V.m. 10 Abs. 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920 ff.), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306), sowie gemäß § 4 Abs. 2 Satz 2 lit. g der Satzung der IHK Hochrhein-Bodensee vom 19. April 2021 und gemäß § 32 Abs. 3 Umweltauditgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 4. September 2002 (BGBl. I S. 3490), das zuletzt durch Artikel 17 des Gesetzes vom 10. August 2021 (BGBl. I S. 3436) geändert worden ist, hat die Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee am 14. Dezember 2021 beschlossen:

Die Vollversammlung der IHK Hochrhein-Bodensee stimmt jeweils der einvernehmlichen Beendigung der Übertragung der hoheitlichen Aufgabe im Bereich Öko-Auditierung von der IHK Region Stuttgart, der IHK Nordschwarzwald und der IHK Karlsruhe auf die IHK Hochrhein-Bodensee auf Basis der als Anlage 1 bis 3 beigefügten Vertragsentwürfe sowie der Übertragung der hoheitlichen Aufgabe im Bereich Öko-Auditierung von der IHK Hochrhein-Bodensee auf die IHK Südlicher Oberrhein auf Basis des als Anlage 4 beigefügten Vertragsentwurfs zu. Präsident und Hauptgeschäftsführer werden ermächtigt, nach Genehmigung durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg im Einvernehmen mit dem Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg, die entsprechenden Vereinbarungen auf Basis der beiliegenden Vertragsentwürfe abzuschließen.

**Die vorstehenden Beschlüsse wurden am 26. Januar 2022 vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg im Einvernehmen mit dem Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg unter dem Az. WM42-42-367/85 genehmigt.**

**Die entsprechenden Vereinbarungen auf Basis der Vertragsentwürfe aus Anlage 1, Anlage 2, Anlage 3 und Anlage 4 wurden von der IHK Hochrhein-Bodensee (Thomas Conrady, Präsident und Prof. Dr. Claudius Marx, Hauptgeschäftsführer) und der IHK Region Stuttgart (Marjoke Breuning, Präsidentin und Johannes Schmalz, Hauptgeschäftsführer) unter dem 4. Februar 2022, der IHK Nordschwarzwald (Claudia Gläser, Präsidentin und Martin Keppler, Hauptgeschäftsführer) unter dem 11. Februar 2022, der IHK Karlsruhe (Wolfgang Grenke, Präsident und Dr. Guido Glania, Hauptgeschäftsführer) unter dem 16. Februar 2022, sowie der IHK Südlicher Oberrhein (Eberhard Lieberr, Präsident und Dr. Dieter Salomon, Hauptgeschäftsführer) unter dem 27. Januar 2022 unterzeichnet.**

### Anlage 1

Die Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee mit Sitz in Konstanz und die Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart mit Sitz in Stuttgart schließen folgende Vereinbarung:

1. Die Vereinbarung über die Übertragung der Aufgaben der Register führenden Stelle im Umweltmanagement- und Betriebsprüfungssystem der Europäischen Union (Verordnung EG 761/2001) und über die Einrichtung und den Betrieb einer Gemeinsamen Stelle zur Erledigung dieser Aufgaben gemäß §§ 32 bis 35 des Umwelt-Audit-Gesetzes zwischen der IHK Hochrhein-Bodensee und der IHK Region Stuttgart vom 28. April 2005 wird einvernehmlich zum 31. März 2022 (24:00 Uhr) beendet.

2. Mit Inkrafttreten der Vereinbarung wechselt die Zuständigkeit für die Aufgabenwahrnehmung von der IHK Hochrhein-Bodensee auf die IHK Region Stuttgart.

3. Diese Vereinbarung tritt am 1. April 2022 in Kraft, wenn die Beendigung der Aufgabenübertragung und der Zeitpunkt des Inkrafttretens zuvor von der IHK Region Stuttgart sowie der IHK Hochrhein-Bodensee unter Hinweis auf die im Einvernehmen mit dem Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg erfolgte Genehmigung des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg bekannt gemacht wurde.

### Anlage 2

Die Industrie und Handelskammer Hochrhein-Bodensee mit Sitz in Konstanz und die Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald mit Sitz in Pforzheim schließen folgende Vereinbarung:

1. Die Vereinbarung über die Übertragung der Aufgaben der Register führenden Stelle im Umweltmanagement- und Betriebsprüfungssystem der Europäischen Union (Verordnung EG 761/2001) und über die Einrichtung und den Betrieb einer Gemeinsamen Stelle zur Erledigung dieser Aufgaben gemäß §§ 32 bis 35 des Umwelt-Audit-Gesetzes zwischen der IHK Hochrhein-Bodensee und der IHK Nordschwarzwald vom 2. Juli 2008 wird einvernehmlich zum 31. März 2022 (24:00 Uhr) beendet.

2. Mit Inkrafttreten der Vereinbarung wechselt die Zuständigkeit für die Aufgabenwahrnehmung von der IHK Hochrhein-Bodensee auf die IHK Nordschwarzwald.

3. Diese Vereinbarung tritt am 1. April 2022 in Kraft, wenn die Beendigung der Aufgabenübertragung und der Zeitpunkt des Inkrafttretens zuvor von der IHK Nordschwarzwald sowie der IHK Hochrhein-Bodensee unter Hinweis auf die im Einvernehmen mit dem Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg erfolgte Genehmigung des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg bekannt gemacht wurde.

### Anlage 3

Die Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee mit Sitz in Konstanz und die Industrie- und Handelskammer Karlsruhe mit Sitz in Karlsruhe schließen folgende Vereinbarung:

1. Die Vereinbarung über die Übertragung der Aufgaben der Register führenden Stelle im Umweltmanagement- und Betriebsprüfungssystem der Europäischen Union (Verordnung EG 761/2001) und über die Einrichtung und den Betrieb einer Gemeinsamen Stelle zur Erledigung dieser Aufgaben gemäß §§ 32 bis 35 des Umwelt-Audit-Gesetzes zwischen der IHK Hochrhein-Bodensee und der IHK Karlsruhe vom 5. Mai 2008 wird einvernehmlich zum 31. März 2022 (24:00 Uhr) beendet.

2. Mit Inkrafttreten der Vereinbarung wechselt die Zuständigkeit für die Aufgabenwahrnehmung von der IHK Hochrhein-Bodensee auf die IHK Karlsruhe.

3. Diese Vereinbarung tritt am 1. April 2022 in Kraft, wenn die Beendigung der Aufgabenübertragung und der Zeitpunkt des Inkrafttretens zuvor von der IHK Karlsruhe sowie der IHK Hochrhein-Bodensee unter Hinweis auf die im Einvernehmen mit dem Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg erfolgte Genehmigung des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg bekannt gemacht wurde.

### Anlage 4

Die Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee mit Sitz in Konstanz und die Industrie- und Handelskammer Südlicher Oberrhein mit Sitz in Freiburg schließen folgende Vereinbarung:

1. Die IHK Hochrhein-Bodensee überträgt die ihr durch §§ 32 bis 35 UAG in der jeweils geltenden Fassung zugewiesenen Aufgaben für das Gebiet ihres IHK-Bezirks gemäß § 32 Abs. 3 UAG i.V.m. § 10 Abs. 1 IHKG auf die IHK Südlicher Oberrhein.

Die der IHK Südlicher Oberrhein durch die Übernahme der Aufgaben und die Einrichtung der gemeinsamen Stelle entstehenden Kosten werden gemäß § 36 UAG durch Gebühren und Auslagensatz gedeckt, die von der IHK Südlicher Oberrhein erhoben werden.

2. Mit Inkrafttreten der Vereinbarung wechselt die Zuständigkeit für die Aufgabenwahrnehmung von der IHK Hochrhein-Bodensee auf die IHK Südlicher Oberrhein.

3. Diese Vereinbarung tritt am 1. April 2022 in Kraft, wenn die Aufgaben- und Zuständigkeitsübertragung und der Zeitpunkt des Inkrafttretens zuvor von der IHK Südlicher Oberrhein sowie der IHK Hochrhein-Bodensee unter Hinweis auf die im Einvernehmen mit dem Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg erfolgte Genehmigung des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg bekannt gemacht wurde.

4. Die Vereinbarung gilt unbefristet. In den ersten drei Jahren ist sie unkündbar, danach kann sie von den vertragsschließenden IHKs unter Einhaltung einer einjährigen Frist zum Jahresende gekündigt werden. Die Kündigung bedarf der Schriftform.

# Lehrgänge und Seminare der IHK

**Wann? Was? Wo? Euro**

Informationen: Konstanz, Tel.: 07531 2860-118; Schopfheim, Tel.: 07622 3907-266, [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de)

## Arbeitsicherheit/ Außenwirtschaft

29.03.22	Grundpflichten zur Arbeitsicherheit	Konstanz	190,00
29.03.22	Gefährdungsbeurteilung zur Arbeitsicherheit	Konstanz	190,00
29.03.22	Lieferantenerklärungen	Schopfheim	290,00

## Datenschutz/ Fremdsprachen/ Führung

ab 14.03.22	Business English 1 (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	650,00
18.03.22	Vom guten Kollegen zum neuen Chef	Schopfheim	290,00
23.03.+21.04.22	Boxenstopp für Führungskräfte	Konstanz	520,00
04.04.-08.04.22	Betriebliche/r Datenschutzbeauftragte/r (IHK) – Zertifikatslehrgang	Konstanz	1.790,00

## Einkauf/Logistik

ab 24.03.22	Strategische/r Einkäufer/in (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	2.250,00
-------------	---	------------	----------

## Persönliche Kompetenzen

31.03.22	Techstress	Konstanz	290,00
05.04.22	Best Invest	Schopfheim	290,00

## Qualitätsmanagement/ Projektmanagement

28.03.-30.03.22	QM-Grundlehrgang (IHK) – Zertifikatslehrgang	Schopfheim	1.040,00
28.04.22	Sind Krisen das neue „Normal“?	Schopfheim	290,00

## Technik/Umwelt

23.03.-24.03.22	Fortbildung nach EfbV, AbfAEV, Fachkunde für Abfallbeauftragte	Konstanz	520,00
05.04.-06.04.22	EuP – Elektrotechnisch unterwiesene Person	Lörrach	530,00

## Wirtschaftsrecht für Unternehmer

15.03./17.03.22	Arbeitsrecht INTENSIV 1	Schopfheim/Konstanz	290,00
-----------------	-------------------------	---------------------	--------

## Prüfungslehrgänge

ab 22.03.22	Elektrofachkraft in der Industrie	Lörrach	3.490,00
ab 29.03.22	Vorkurs für Industriemeister „Naturwissenschaftliche und betriebswirtschaftliche Grundlagen“	Schopfheim	300,00

Weitere Seminare und Lehrgänge finden Sie unter [www.konstanz.ihk.de](http://www.konstanz.ihk.de)

## KURZ NOTIERT

Die **Beschläge Koch GmbH** aus Freiburg-Hochdorf übernimmt die **TSB Türsysteme GmbH** aus Steinach im Kinzigtal. Werner Bühler, der die TSB Türsysteme im Juni 2000 gegründet hat, übergibt seine Firmenanteile im Zuge der strategischen Nachfolgeregelung, er bleibt dem Unternehmen nach eigenen Angaben als Geschäftsführer erhalten. TSB Türsysteme ist spezialisiert auf Gebäudesystemtechnik, der Standort in Steinach soll mit derzeit 17 Mitarbeitern unverändert erhalten bleiben. Die Beschläge Koch GmbH baut mit der Übernahme ihr Dienstleistungsangebot aus. Zur Unternehmensgruppe gehören außerdem die **Rilling GmbH Sicherheitssysteme** in Freiburg sowie die **Rudolf Hug GmbH** in Waldshut-Tiengen. Gruppenweit beschäftigt das Unternehmen 130 Mitarbeiter.

Das Post- und Paketgeschäft der **Siemens Logistic GmbH** in Konstanz wird für 1,15 Milliarden Euro an den Hamburger **Körber-Konzern** verkauft, teilte das Unternehmen mit. Vorstand und Aufsichtsrat der **Siemens AG** haben der Transaktion zugestimmt, die behördliche Genehmigung wird noch im Laufe des Kalenderjahres erwartet. Das globale Post- und Paketgeschäft umfasst Planung, Konstruktion, Fertigung, Vertrieb, Installation und Inbetriebnahme sowie Wartung und weitere Dienstleistungen in der Post- und Paketautomatisierung. Hier zählt das Post- und Paketgeschäft von Siemens Logistics mit rund 1.200 Beschäftigten nach eigenen Angaben zu den führenden Unternehmen weltweit und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund 500 Millionen Euro. Körber erweitert mit der Übernahme sein bestehendes Supply-Chain-Angebot. Das Geschäft mit Flughafenlogistiklösungen verbleibt bei der Siemens Logistics GmbH, einem hundertprozentigen Tochterunternehmen der Siemens AG.

Die **Gorfion Green Energy GmbH** aus Konstanz und die **Haller Industriebau Gruppe** aus Villingen-Schwenningen sind eine Kooperation eingegangen. Die von Sebastian Pingel und Joachim Plesch Anfang 2021 gegründete Gorfion Green Energy bietet Photovoltaikanlagen zur Miete oder alternativ Direktstromlieferverträge an. Haller Industriebau ist nach eigenen Angaben einer der regionalen Marktführer für Industrie- und Gewerbebauten sowie für Bürogebäude, Autohäuser und Sporthallen. Durch die Zusammenarbeit der beiden Unternehmen können Kunden von Haller Industriebau zwischen dem Kauf einer Solaranlage, der Direktstrombelieferung oder der Solarmiete wählen.

### Investition in Umbau

## Talmühle hat neuen Besitzer


**ACHERN.** Grundrenovierung statt Leerstand: Die Concepta Vermögensverwaltungs-GmbH & Co Vermietung und Verpachtung KG ist neuer Eigentümer des Hotel-Restaurants Talmühle in Sasbachwalden, das vergangenen September geschlossen wurde. Das Unternehmen aus Achern hat die Immobilie Ende 2021 erworben und plant, sie durch umfangreiche Renovierungs-, Umbau- und energetische Sanierungsarbeiten bis 2024 in ein Vier-Sterne-Plus-Hotel zu entwickeln. Die Kosten für den ersten Bauabschnitt beziffert Concepta auf rund zehn Millionen Euro. Welche Gründe für den Kauf sprachen, fasst Concepta-Geschäftsführer Eberhard Braun zusammen: „Die Infrastruktur vor Ort ist gut, die Nähe zu Frankreich und die Lage im Naturpark Schwarzwald machen den Standort für Gäste aus dem In- und Ausland attraktiv. Durch den starken Mittelstand in der Region ergibt sich zudem ein gesunder Zielgruppenmix aus Tourismus und Wirtschaft, denn die Talmühle kann für Unternehmen auch ein interessanter Tagungsort sein.“ Offen ist, wer Hotel und Restaurant in Zukunft betreiben wird. Laut Eberhard Braun biete das Objekt sowohl Chancen für Hotelketten als auch für berufserfahrene Hoteliers, die sich selbstständig machen wollen oder bereit für einen Wechsel sind. ks

### Jobxpedition 2022 in Lahr

## Unternehmen laden wieder zum Super-Praktikum



**LAHR.** Nachdem sie in den vergangenen zwei Jahren coronabedingt ausgefallen ist, startet die Almi, die Arbeitsgemeinschaft der Lahrer mittelständischen Industrieunternehmen, in diesem Jahr die dritte Runde ihrer „Jobxpedition“, wie die Arbeitsgemeinschaft bei einem Pressegespräch bekannt gab. Elf Industriebetriebe aus Lahr und Umgebung bieten insgesamt bis zu 120 Schülern ab 14 Jahren in der Nach-Osterwoche für drei Tage die Möglichkeit, verschiedenste technische und kaufmännische Ausbildungsberufe in ihren Häusern kennenzulernen. Für die teilnehmenden Unternehmen bieten diese Kleingruppenpraktika nicht nur die Gelegenheit, sich als potenzieller Arbeitgeber zu präsentieren, sondern auch, so betont Ellen Wagner, Geschäftsführerin des Möbelkomponentenherstellers Wagner, die Chance, bei Schülern wie Eltern für die duale Ausbildung als echte Alternative zum zurzeit stark propagierten Studium zu werben. Auch firmenintern hinterlässt das Event Eindruck, wie Simone Stöckigt, Geschäftsführerin von FS-Etiketten, berichtet. Bei ihr übernehmen die Auszubildenden die Organisation und Durchführung der praxisnahen Übungen für den Nachwuchs und genießen die Wertschätzung, die ihnen so zuteilwird. Für die beiden ersten Jobxpeditionen ziehen die Unternehmen eine positive Bilanz und berichten über anschließende Bewerbungen von Teilnehmern, Geschwistern oder Freunden und über Ausbildungsverhältnisse, die darüber zustande gekommen sind. uh

 Für interessierte Jugendliche: Bewerbungen sind bis 20. März möglich. [www.jobxpedition.de](http://www.jobxpedition.de)



## Neue Standorte und neue Firmenzentrale

# Streit-Gruppe wächst weiter

**HAUSACH.** Neue Standorte in Tübingen und Villingen-Schwenningen, ein Umsatzplus von über zehn Prozent – die Streit Service & Solution GmbH & Co. KG mit Sitz in Hausach blickt zufrieden auf das Jahr 2021. Der Bürodienstleister erreichte mit seinen drei Business Units „Streit office“, „Streit systec“ und „Streit inhouse“ im zweiten Pandemiejahr einen Umsatz von 57,8 Millionen Euro (Vorjahr: 52 Millionen). „Das Ergebnis liegt weit über unserer Planung, und darüber freuen wir uns sehr“, resümiert Geschäftsführer Marc Fuchs.

Zur Streit-Gruppe gehören auch der Büro- und Objekteinrichter Hief + Heinzmann GmbH & Co. KG aus Karlsruhe sowie die Streit Büroausstattung und Leasing GmbH & Co. KG in Hausach. Mit dem Zukauf des Bürofachhändlers Betz Bürowelt GmbH in Tübingen expandiert die Streit-Gruppe zudem in die Neckar-Alb-Region, wo sie nach eigenen Angaben ab März präsent sein wird. Der Standort Donaueschingen wird dagegen geschlossen, dafür entsteht in Villingen-Schwenningen im Kreativzentrum „Die Halle“ eine neue Dependence von Streit Service & Solution.

So will das Unternehmen die Potenziale der Wirtschaftsregion Schwarzwald-Baar-Heuberg erschließen, wie es in einer Pressemitteilung heißt. Mitte des Jahres ist der Umzug in die neu errichtete Firmenzentrale in Gengenbach geplant, wo dann auch höhere Auftragskapazitäten möglich sein sollen: „Die Streit-Gruppe wird sich verändern und weiterentwickeln, um auf Wachstumskurs zu bleiben. Nur so können wir dem harten Verdrängungswettbewerb der Branche entgegentreten“, erklärt Marc Fuchs.

Auch personell stehen Veränderungen bei Streit an: Rafael Frey (34) wird, wie das Unternehmen berichtet, ab April die Leitung der Business Unit Streit systec von Marc Fuchs übernehmen. Fuchs wird sich dann verstärkt auf seine Funktion als Geschäftsführer von Streit Service & Solution sowie auf die Bereiche Vertrieb, Marketing und Einkauf fokussieren. Frey, der Business Management in Friedrichshafen und München studiert hat, ist zertifizierter Scrum Master und Digital Transformation Manager.



Blick in die Zukunft: So sieht die Animation für den neuen Firmensitz der Streit Service & Solution in Gengenbach aus. Mittlerweile ist der Bau fast fertig. Mitte des Jahres soll er bezogen werden, meldet das Unternehmen.

Streit vervollständigt mit diesem Schritt seine Geschäftsleitung. „Mit seinem Interesse an agilen Projektmanagementmethoden, Führung in agilen Teams und der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle wird Rafael Frey unsere Produkte und Dienstleistungen rund um Digitalisierung, IT und New Work und unser Familienunternehmen Streit bei der kontinuierlichen Transformation bestens unterstützen“, betonten die Geschäftsführer Rudolf Bischler und Marc Fuchs gegenüber der Presse.

Das mittelständische Familienunternehmen Streit Service & Solution GmbH & Co. KG beschäftigt rund 250 Mitarbeiter. ak

## KURZ NOTIERT

Die **Badenova-Tochter Badenova Wärmeplus** hat den Energy Efficiency Award der Deutschen Energie-Agentur (dena) in der Kategorie „Konzepte für eine klimaneutrale Zukunft“ gewonnen. Das Unternehmen hat den Preis für ihr Wärmenetz im Freiburger Industriegebiet Nord erhalten, das mit industrieller Abwärme gespeist und mittels einer IoT-Plattform (Internet of Things) gesteuert wird. Badenova Wärmeplus betreibt das 3.600 Meter lange Fernwärmenetz, das mit Industrieabwärme der **Cerdia Produktions GmbH** (ehemals Rhodia) gespeist wird, seit Herbst 2020. Größter Wärmeabnehmer im Wärmenetz ist das neue Fußballstadion des **SC Freiburg**. Dort wird die Wärme für Warmwasserbereitung, Raumheizung der Kabinen sowie von Verwaltungsräumen und vor allem für die Rasenheizung benötigt.

Die **Stadtwerke Rheinfelden** und die **Energiedienst AG** in Laufenburg (Schweiz) legen ihre Nahwärmenetze zusammen. Anfang Februar fand die Unterzeichnung des Kooperationsvertrags statt. Ab Mai soll laut Pressemitteilung ein Großteil des Wärmebedarfs über die Nutzung der industriellen Abwärme von **Evonik** getragen werden. Das Projekt soll der Stadt rund 10.000 Tonnen CO<sub>2</sub>-Ausstoß jährlich einsparen. „Die Partnerschaft zeigt, dass wir für den Klimaschutz gemeinsam neue Wege gehen müssen und können“, betont Klaus Eberhardt, Oberbürgermeister von Rheinfelden. „Die Zusammenlegung der beiden Netze könnte zu keinem besseren Zeitpunkt erfolgen“, ergänzt Jörg Reichert, Vorstand der Energiedienst AG. „Wir erleben gerade historisch hohe Energiepreise. Doch der Preis für industrielle Abwärme ist konstant und schwankt deshalb nicht in dem Ausmaß, wie wir es jetzt bei Gas sehen.“

Die **Zahoransky AG** aus Todtnau-Geschwend legt die bisher unabhängig agierenden Vertriebs-einheiten Maschinenbau Oral Care/Broom & Brush und Automation & Molds/Medizintechnik zusammen. Wie das Unternehmen berichtet, sollen so Synergien bei Entwicklung, Vertrieb und Produktion erschlossen sowie die Stärke des weltweiten Vertriebs- und Produktionsnetzwerks über alle Standorte noch konsequenter genutzt werden. Robert Dous verantwortet die Neuausrichtung. Seit Januar unterstehen ihm die globalen Vertriebs-, Marketing- und Serviceaktivitäten aller Produkte und Standorte der Zahoransky Group. Darüberhinaus verantwortet er die Steuerung der Niederlassungen in den USA, in Mexico, Brasilien, Indien, Japan und China.

Fertigung im Reinraum bei phg Hengstler.



## phg Hengstler investiert am Standort Deißlingen Umsatzsprung in 2021

**DEISSLINGEN.** Mit einem klaren Bekenntnis zum Standort Deißlingen startet die phg Peter Hengstler GmbH + Co. KG in das neue Jahr: „Wir planen einen Erweiterungsbau, der Ende 2023 bezugsfertig sein soll“, gab der geschäftsführende Gesellschafter Joachim Hengstler jetzt bekannt.

Als Spezialist für Verbindungs- und Datentechnik ist das Unternehmen im vergangenen Jahr kräftig gewachsen. Der Rekordumsatz in Höhe von 41,8 Millionen Euro bedeutet eine Steigerung um mehr als 20 Prozent, die Belegschaft wuchs um 50 Personen deutlich auf mehr als 290 Beschäftigte. Angesichts gut gefüllter Auftragsbücher für das laufende Jahr geht phg Hengstler von weiterem Wachstum aus. „Wir sind daher in die Planungen eingetreten, etwa 2.500 Quadratmeter zusätzlicher Produktionsfläche zu schaffen“, so Geschäftsführer Stefan Emminger. Die Erweiterung ist im Anschluss an das bestehende Firmengebäude umsetzbar. Im Frühjahr könnte der Bauantrag eingereicht werden, Ziel ist der Bezug Ende 2023. Trotz schwieriger Beschaffungssituation für einige Vorprodukte stehen die Zeichen insgesamt aber auf Grün, da sich die Sektoren Mess-, Steuer- und Regeltechnik, Antriebstechnik sowie Maschinenbau und Medizintechnik auf dem Wachstumspfad befinden. Gerade im Bereich sogenannter hybrider Stecker, die Strom und gleichzeitig ein Steuerungssignal übertragen, sind die Lösungen von phg Hengstler gefragt, ebenso die Steckverbindungen für Anlagen der Nahrungsmittelverarbeitung, Stichwort Hygienestecker. **SP**

## Euroairport Basel Mulhouse Freiburg Leichte Erholung

**BASEL.** Der Euroairport (EAP) erholte sich 2021 mit rund 3,6 Millionen Passagieren – einem Plus von 39 Prozent gegenüber 2020 – leicht von seinen coronabedingten Einbrüchen, wie die Direktion in einer ersten Bilanz für das vergangene Jahr feststellte. Damit reichten die Zahlen aber noch nicht wieder an das Rekordjahr 2019 mit 9,1 Millionen Fluggästen heran. Zahlen zur aktuellen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit will EAP erst ab dem Frühjahr nennen.

Wichtigste Fluggesellschaft mit etwa zwei Millionen Passagieren bleibt Easyjet, wobei türkische Airlines an Bedeutung gewinnen. Der Flughafen, der aktuell 348 Mitarbeiter beschäftigt, macht rund 80 Prozent seiner Einnahmen mit dem Passagierverkehr. Für 2022 erwartet der Betreiber 6,2 Millionen Fluggäste.

Robust zeigte sich 2021 laut EAP der Frachtverkehr mit einem Anstieg des Frachtvolumens um zehn Prozent auf 119.300 Tonnen. Mit 54.000 Tonnen ist hier die Expressluftfracht der größte Posten. **uh**

## Hosp feiert 25 Jahre Firmenjubiläum

# „Letzter Trockenemallierer Deutschlands“

**KLETTGAU.** Auf 25 Jahre Firmengeschichte blickte im vergangenen Jahr die Hosp GmbH in Klettgau im Landkreis Waldshut zurück. Das Unternehmen produziert Stalltechnik für Nutztiere, Badaccessoires, Trinkwasserarmaturen, hochwertige Kochware aber auch Blechteile für Abnehmer aus unterschiedlichen Branchen: Medizintechnik, Elektronik, Maschinenbau – „nur noch nicht für die Automobilindustrie“, wie Firmenchef Philipp Hosp erklärt.

Er führt das Familienunternehmen mit sieben Mitarbeitern in zweiter Generation. Der Jahresumsatz lag 2020 bei circa einer Millionen Euro, so Hosp. Als Alleinstellungsmerkmal nennt das Unternehmen eine „in Deutschland bereits ausgestorbene Technologie“: Hosp hatte 1996 mit dem Emaillieren von Viehtränken aus Grauguss begonnen und sei heute Deutschlands „letzter Trockenemallierer“. In dem Verfahren werden Artikel aus Grauguss emailliert, das heißt: bei Temperaturen von rund 850 Grad verglast und damit versiegelt. Das erzeugt im Vergleich zu anderen Emaillierprozessen eine glatte und sehr homogene Oberfläche.

Im vergangenen Jahr hat das Unternehmen circa 900.000 Euro in drei neue Produktionsanlagen für die Blechbearbeitung investiert und sieht optimistisch



in die Zukunft. Derzeit plant Hosp einen Neubau im Ortsteil Klettgau-Erzingen, der bis Mitte 2023 fertiggestellt werden soll. Beide Investitionen ermöglichen dem Unternehmen, künftig den Anteil kundenindividueller Fertigungen um 30 bis 40 Prozent zu erhöhen, damit seinen Kundenstamm zu erweitern und auch weiteres Personal in Klettgau einzustellen. **bb**

Von rechts: Philipp Hosp, Josy Hosp, Werner Hosp, Thomas Lobmüller, Franziska Hosp, Elias Günther

## 75 Jahre Grafried Bauunternehmung

# Mitarbeiterbindung bildet das Fundament



Von links: Philipp Stubert, Andreas Licht, Linus Schmutz

**FREIBURG.** Auf 75 Jahre Firmengeschichte blickt das Freiburger Bauunternehmen Grafried im März zurück. Linus Schmutz (32), einer von drei Geschäftsführern, braucht bei der Frage nach dem Erfolgsgeheimnis nicht lange zu überlegen: „Beständigkeit“. So hat das Familienunternehmen mit Jahresumsätzen im zweistelligen Millionenbereich seine Führungsriege stets aus den eigenen Reihen rekrutiert. Das war 1972 der Fall, als nach Firmengründer Alfred Grafried eine Doppelspitze, bestehend aus den Mitarbeitern Otto Stubert und Emil Licht, die Firma übernahm. Und auch die aktuelle Geschäftsleitung mit Philipp Stubert, Andreas Licht und Linus Schmutz stammt aus der 100 Mitarbeiter

starken Belegschaft. Auch sie folgten ihren Vätern. Aktiv ist die Grafried Bauunternehmung GmbH in den Geschäftsfeldern Roh- und Umbau, Ingenieurbau, Bauen im Bestand, auch in Verbindung mit Denkmalschutz – schwerpunktmäßig in Südbaden. Es gibt zudem überregionale Projekte, etwa in Ravensburg, Stuttgart, Hessen oder der Pfalz. Als Referenzen nennt Linus Schmutz die Sanierung einer alten Mühle in Willstätt im Ortenaukreis, den Umbau eines Pumpwerks im Klärwerk Karlsruhe oder das Kartaus-Projekt in Freiburg. So wichtig dem Familienunternehmen Kontinuität und Verlässlichkeit sind, so herausfordernd ist es, Fachkräfte zu finden. Deshalb legt die Geschäftsleitung verstärkt Wert darauf, im Sinne des Employer Brandings sichtbar zu werden. So taucht Grafried seit Herbst als Teampartner im neuen Stadion und in den Publikationen des SC Freiburg auf. Auch Radiowerbung soll Handwerkerkarrieren bei Grafried fördern. Die zwei Jahre der Coronakrise haben das Thema nicht leichter gemacht. „Eine Herkulesaufgabe“ nennt es Linus Schmutz. „Wir haben uns immer an alle Auflagen gehalten und sind daher weitgehend verschont geblieben.“ Erst mit der Omikronvariante sei die Zahl der Krankmeldungen signifikant gestiegen. Für ein Unternehmen, das viel Wert legt auf Betriebsklima und Mitarbeiterbindung, ist dies eine große Herausforderung – aber auch eine machbare. **bb**

Fusion aktuell kein Thema

## Volksbank Lahr legt deutlich zu

**LAHR.** Die Volksbank Lahr hat den Wachstumskurs der vergangenen Jahre auch im Geschäftsjahr 2021 fortgesetzt. Mit einem Plus von 6,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr durchbrach die Bilanzsumme erstmals die Drei-Milliarden-Euro-Grenze (3,063 Milliarden Euro). Auch beim Betriebsergebnis vor Bewertung erzielte das Geldinstitut mit 21,5 Millionen Euro ein Plus von 15,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. „Das ist ein mehr als ordentliches Ergebnis“, erklärte der Vorstandsvorsitzende Peter Rottenecker im Rahmen der Bilanzpressekonferenz.

Die Volksbank Lahr sei in allen Bereichen gewachsen. Dazu zählte er das Kreditgeschäft (plus 7,3 Prozent zum Vorjahr auf 2,051 Milliarden Euro), das bilanzielle Eigenkapital (plus 15,2 Prozent auf 282,7 Millionen Euro) und auch das betreute Kundenvolumen (plus 11,2 Prozent auf 5,745 Milliarden Euro).

Viele Kunden haben vor dem Hintergrund von Minuszinsen und Inflation offenbar Alternativen gefunden: So hat die Volksbank Lahr 2021 das Volumen im Fondsgeschäft mehr als verdoppelt auf 228,1 Millionen Euro nach 92,2 Millionen Euro im Vorjahr.

Überlegungen, sich dem Fusionstrend im genossenschaftlichen Bankenbereich anzuschließen, erteilte Peter Rottenecker vorerst eine Absage. Das sei ein offenes Thema, über das gesprochen werde. „Aber im Moment stellt sich die Frage nicht“, so der Vorstandschef. **bb**

Testo mit Geschäftszahlen für 2021

## Umsatz wächst zweistellig

**TITISEE-NEUSTADT.** „Das Wachstum kam viel früher als erwartet“, gab Burkart Knospe, Vorstandsvorsitzender des Messtechnik-Spezialisten Testo SE & Co. KGaA, bei der Präsentation der Geschäftszahlen für 2021 zu. Man habe zwar mit einer Verbesserung der Nachfrage im Vergleich zu 2020 gerechnet, aber erst in der zweiten Jahreshälfte. Stattdessen gab es kräftiges Wachstum von Anfang des Jahres an. Gegen Ende, so Testo, wuchsen die Umsätze nur noch geringfügig, aber es reichte, um in 2021 sowohl die Pläne zu übertreffen als auch mit 50 Millionen Euro Mehrumsatz einen neuen Wachstumsrekord in der Testo-Gruppe aufzustellen: Die Umsätze legten um 14,7 Prozent auf 400 Millionen Euro zu. Erträge kommuniziert das Unternehmen üblicherweise nicht. Alle vier Geschäftsfelder – der Stammbereich Messgeräte, die Testo Industrial Services als Kalibrierdienstleister, die inzwischen ein Viertel der Umsätze ausmacht, dazu Testo Sensor und Testo Solutions – wuchsen zweistellig und trotzten so Pandemie, Rohstoffknappheit und Lieferengpässen bei elektronischen Bauteilen, heißt es in der Pressemitteilung. Erfolgreichste Region wurde Amerika mit einem Umsatzwachstum von 25 Prozent, gefolgt von Europa (plus 15 Prozent). Nur Asien blieb mit einem Plus von fünf Prozent leicht hinter den Zielen zurück. Als Grund nennt Testo die verhaltene Entwicklung in China.

Für das Jahr 2022 traut Burkart Knospe Testo nur ein geringes Wachstum zu. Es gelte zunächst, die Vorjahresumsätze trotz Lieferkrise zu bestätigen. Dabei geht der Vorstandschef davon aus, dass sich die Geschäftsfelder unterschiedlich entwickeln werden: Die jüngeren – Industrial Services, Sensoren und Solutions – sollten erneut zweistelliges Wachstum erzielen können. Skeptischer sei man aber für das wichtigste Geschäftsfeld Messgeräte. „Wenn wir da die Vorjahresumsätze wieder erreichen, wäre das schon toll“, sagte Knospe.

Das Unternehmen beschäftigt weltweit rund 3.400 Mitarbeiter, etwa 1.400 davon an seinen Standorten in Lenzkirch, Titisee und Kirchzarten. **uh**



Vorstandschef Burkart Knospe



Testo baut Messgeräte zur Temperaturüberwachung etwa von Coronaimpfstoffen.

Jahresbilanz der Sparkasse Lörrach-Rheinfelden

## Kreditgeschäft stabilisiert Ertragslage

**LÖRRACH.** Die Auswirkungen von Inflation, Coronakrise und Niedrigzinsen hinterlassen auch in Südbaden ihre Spuren. So bewertete die Sparkasse Lörrach-Rheinfelden im Rahmen ihrer Bilanzpressekonferenz ihr Betriebsergebnis von 23,0 Millionen Euro für das Jahr 2021 als „noch befriedigend“. Wie der Vorstand Ende Januar bekanntgab, entspricht dieses Betriebsergebnis vor Bewertung 0,70 Prozent der DBS (durchschnittliche Bilanzsumme). Damit liege man zwar über dem Durchschnitt der baden-württembergischen Sparkassen (0,66 Prozent), allerdings um 0,05 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert.

Der Zinsüberschuss lag im Geschäftsjahr 2021 bei 41,9 Millionen Euro, die Bilanzsumme stieg auf 3,268 Millionen Euro, ein Plus von 7,2 Prozent. Positiv verbuchen konnte die Sparkasse vor allem die gute Entwicklung im Firmenkunden- und Baufinanzierungssektor. Dies führte zu einem Zuwachs im Kreditgeschäft von 5,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die Sparkasse sagte Kredite über 580,2 Millionen Euro zu, davon wurden 421,9 Millionen bereits ausgezahlt. Bei den Zusagen, so teilt die Sparkasse mit, wurde damit ein neuer Rekordwert erreicht. Für den Wohnungsbau wurde in 2021 ein Volumen von 451 Millionen Euro zugesagt.

Und das Kreditgeschäft mit Unternehmen und Selbstständigen ist im vergangenen Jahr um 32,5 Millionen auf 783 Millionen Euro gestiegen, ein Plus von 4,3 Prozent.

Vorstandschef Rainer Liebenow geht davon aus, dass die Ertragslage aktuell und auch in den kommenden Jahren weiter unter Druck bleiben wird. Gründe dafür seien die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank, die zunehmende Regulierung sowie Steigerungen bei den Personal- und Sachkosten.

Die Sparkasse Lörrach-Rheinfelden beschäftigt zurzeit 299 Mitarbeiter. Zu den aktuell 32 Auszubildenden und dualen Studenten sollen in diesem Jahr 13 weitere hinzukommen. **bb**

## Wacker profitiert vom Bauboom

# Neue Geschäftsbereiche zahlen sich aus

**OFFENBURG.** Das Bauunternehmen Wackerbau GmbH & Co. KG blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2021 zurück. „Die Branche boomt – und wir mit“, sagt Geschäftsführer Ulrich Moosmann, der das 1874 gegründete Familienunternehmen gemeinsam mit Holger Wallisch und Andreas Klein führt. Nach eigenen Angaben wurden von Wacker im abgelaufenen Jahr Wohn- und Gewerbeobjekte mit einem Volumen von 255.000 Kubikmeter fertiggestellt – das entspricht etwa 300 Einfamilienhäusern und einem Umsatz von 55 Millionen Euro. Vorjahresvergleiche fallen schwer, da sich die Unternehmensstruktur zwischenzeitlich verändert hat. Mit aktuell 142 Mitarbeitern in den drei Geschäftsbereichen Wackerbau, Wackerobjekt und Wackerprojekt ist das Offenburger Unternehmen als Baubetrieb für den Wohn- und Gewerbebau, als Generalunternehmer für schlüsselfertiges Bauen und als Projektentwickler tätig. Abgeschlossen hat Wacker 2021 gleich mehrere Großprojekte: das neue Verwaltungsgebäude von Streit in Gengenbach, das Torhaus Baden-Baden, ein Büro- und Geschäftshaus für den SWR, dazu mehrere Seniorenwohnheime und Mehrfamilienhäuser. Zu den interessantesten Projekten in diesem Jahr zählen sicher die Fertigstellung des Kronenquartiers als neuem Stadteingang in Offenburg und der Bau des Intergenerativen Evangelischen Zentrums auf dem Thomasareal in Freiburg.

Wacker hatte sich vor zwei Jahren mit einer neuen Führungsspitze neu aufgestellt, nachdem schon zuvor das traditionelle Baugeschäft um die Bereiche Projektentwicklung sowie den Schlüsselfertigbau für gewerbliche und private Kunden erweitert worden war. „Diese Entscheidung zahlt sich jetzt aus“, sagt Holger Wallisch. „Wir verzeichnen in allen drei Geschäftsbereichen eine



Von links: Die Geschäftsführer Holger Wallisch, Andreas Klein, Ulrich Moosmann sowie Gesellschafter Nico Wacker.

lebhaftere Nachfrage und profitieren davon, Bauherren ein umfassendes Leistungsspektrum bieten zu können.“ Zum Jahresende waren bei Wacker 142 Menschen beschäftigt – 16 mehr als noch im Vorjahr. Die Hälfte der Beschäftigten sind gewerbliche Arbeitnehmer. Bis zum runden Geburtstag in zwei Jahren will man auf 150 Beschäftigte wachsen. „Auch wir spüren natürlich den Arbeitskräftemangel in der Branche. Unser Glück ist, dass wir seit vielen Jahren Wert darauflegen, junge Leute sehr gut auszubilden“, sagt Wallisch. Das spreche sich herum. **ut/uh**

## Chemcon feiert 25 Jahre Firmengeschichte

# Vom Gründer-Keller ins Freiburger Innovationszentrum

**FREIBURG.** Vor 25 Jahren haben Peter Gockel und Raphael Vogler als Absolventen der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Institut für Anorganische Chemie, das Start-up Chemcon gegründet. In diesem Jahr feiert die heute 130 Mitarbeiter zählende Belegschaft das Jubiläum eines gestandenen Pharmazieunternehmens.

Zwei Jahre lang war die junge Firma zunächst im Keller einer der beiden Gründer untergebracht, dann zog sie ins Innovationszentrum im Industriegebiet Freiburg-Nord um, wo sie auch heute noch sitzt.

Chemcon produziert pharmazeutische Wirkstoffe und optimiert als Dienstleister Produktionsprozesse für die Industrie. Der

Schwerpunkt liegt in der Synthese von „Small Molecules“, organisch-chemischen Molekülen, sowie in anorganischen Salzen und Komplexen sowie medizinischen Polymeren. Anwendungsgebiete sind unter anderem seltene Krankheiten, Notfall- oder postoperative Medizin, Augenheilkunde und Onkologie.

Zudem stellt Chemcon Diagnostika oder Nahrungsergänzungsmittel her. Absatzmärkte des international stetig wachsenden Unternehmens sind Europa, Asien und die USA. Für die Jubiläumsfeier hofft ChemconMarketingleiter Michael Woydt auf einen Rückgang des Pandemiegeschehens im Sommer. **bb**



Geschäftsführer und Mitgründer Raphael Vogler

## André Weltz war Undercover Boss

# » Jeder sollte das mal machen «



Seit 2021 ist André Weltz Geschäftsführer des Badischen Winzerkellers. Dank Pandemie, Klimawandel und mauen Ernten eine komplexe Aufgabe in einer komplexen Zeit. Jetzt war der 52-Jährige mit RTL für einige Tage als Undercover Boss im eigenen Hause unterwegs. Eine für hiesige Verhältnisse ungewöhnliche Aktion – und eine Erfahrung, die Weltz jedem Unternehmer nur wärmstens empfiehlt.

**Herr Weltz, könnten Sie die Undercover-Boss-Aktion noch mal kurz erklären, für alle, die sie nicht mitbekommen haben?**

**André Weltz:** Gerne. Im August letzten Jahres wurden wir von RTL angesprochen, ob wir uns eine Teilnahme bei ihrem Format „Undercover Boss“ vorstellen könnten. Nach unserer Zusage wurde ein Drehbuch entwickelt, von Oktober bis Mitte November haben wir dann an 14 Tagen gedreht. Dafür wurde ich mit Brille, falschen Zähnen und blondierten Haaren in den Berliner Praktikanten Stefan verwandelt, der, so die offizielle Version unseren Mitarbeitern gegenüber, für ein anderes RTL-Format bei seinen Praktika dokumentarisch begleitet und begutachtet wird.

Auf diese Weise habe ich inkognito verschiedene Bereiche in unserem Unternehmen durchlaufen. Ich habe zum Beispiel Weinfässer gereinigt, bei unseren Winzern beim Herbst geerntet, in der Alten Wache in Freiburg gekellnert, einen Fahrer bei der Auslieferung begleitet – und genau hingehört, was die Menschen, für die ich arbeite, bewegt.

**Warum haben Sie da mitgemacht? Es ist ja schon ein ungewöhnliches Format für einen Vorstand.**

Weil die Grundidee gut ist. Es geht darum, tiefer ins Unternehmen einzutauchen als es mir als Vorstand sonst möglich ist. Es geht um authentische Wahrheiten, die es mir erlauben zu beurteilen, wo wir aktuell stehen. Gibt es Verbesserungspotenzial? Was treibt die Menschen um und an? Und vor allem: Kommt das, was wir uns in der Führungsetage so ausdenken, bei den Mitarbeitern auch so an wie gedacht? Konnte ich die Werte, die mir wichtig sind – Fleiß, Identifikation, Miteinander – jedem vermitteln? Der Undercover-Boss-Einsatz wirkte wie ein großer Spiegel direkt an der Basis.

**Und was wurde Ihnen gespiegelt?**

Ich habe den Badischen Winzerkeller in unruhigen Zeiten übernommen, die Winzer haben ein bisschen das Vertrauen in uns verloren. Das möchte ich zurückgewinnen und ein positives Mindset bei allen Beteiligten kreieren. Im Rahmen des Formats habe ich dann Winzerinnen und Winzer getroffen, die mir – dem Praktikanten Stefan – reinen Wein eingeschenkt haben. Man traut mir – dem André Weltz – die Veränderung wohl irgendwie zu, aber die Erwartungshaltung ist hoch und ich muss abliefern, nicht sofort, aber in absehbarer Zeit. Das alles hat mir noch mal vor Augen geführt, wie viele Existenzen davon abhängen, dass wir beim Badischen Winzerkeller einen guten Job machen. Die Demut und der Respekt vor der Aufgabe sind nochmal um ein Stück gewachsen. Wenn man es so sagen will: Unsere Aufgabe hat damit ein Gesicht bekommen. Das ist eine Erfahrung, die ich jedem Unternehmer wünsche.

**Jeder sollte also mal Undercover Boss werden?**

Im Idealfall wartet man nicht, bis RTL um die Ecke kommt. Undercover ist auch gar nicht nötig. Hauptsache, man geht mal mitten rein in die Praxis, legt mit Hand an. Als Vorstand hat man die Aufgabe, sein Unternehmen und seine Mitarbeiter zu kennen. Warum sind die bei uns? Sind wir denen eine gute Heimat? Das erfahren Sie nicht mal eben auf dem Gang in der Vorstandsetage. Nehmen Sie das Heft des Handelns selbst in die Hand und gehen Sie raus! Mich hat das sehr bereichert – persönlich und fürs Unternehmen.

**Wie ist Ihre Aktion in der Belegschaft angekommen?**

Ich habe den Eindruck, dass die, die ich als Stefan getroffen habe, das letztlich gut fanden und dass uns nun ein gemeinsames Erlebnis verbindet. Ob von den anderen jeder restlos begeistert war, kann ich nicht

»Das alles hat mir noch mal vor Augen geführt, wie viele Existenzen davon abhängen, dass wir einen guten Job machen«

sagen. Aber ich denke, die Aktion hat das Zusammenrücken im eigenen Unternehmen schon forciert. Und vielleicht konnte ich mit der Aktion allen auch ein bisschen vermitteln, dass ich meine Aufgabe sehr ernst nehme. Immerhin bin ich dafür tagelang mit schlechtsitzenden falschen Zähnen durch die Firma gelaufen.

#### Was machen Sie aus Ihren Erkenntnissen?

Undercover Boss war jetzt nicht der Startschuss für Erkenntnisgewinne und Veränderungen, wir arbeiten schon länger und intensiver an Maßnahmen. Aber die Aktion hat mir nochmal einiges verdeutlicht. So habe ich



#### ZUR PERSON: ANDRÉ WELTZ

Seit gut einem Jahr ist André Weltz Vorstandsvorsitzender des Badischen Winzerkellers eG (BWK) in Breisach. Nach Stationen bei verschiedenen Getränkeherstellern von Bier über Fruchtsaft bis Wein übernahm der studierte Betriebswirt 2019 als Geschäftsführer die zu Bitburger gehörende Wernesgrüner Brauerei, bevor der heute 52-Jährige im Januar 2021 zum BWK stieß und den von seinem Vorgänger angestoßenen Transformationsprozess übernahm.

Der BWK ist Badens größte Weinkellerei und eine der größten Erzeugergemeinschaften in Deutschland. Er beschäftigt rund 170 Mitarbeiter. Sie verarbeiten die Trauben, die 49 Winzergenossenschaften – mit rund 4.000 Winzern – von Tauberfranken bis zum Bodensee auf rund 1.600 Hektar Reben anbauen, zu etwa 500 verschiedenen Weinen und vertreiben sie im Groß- und Einzelhandel, im Direktvertrieb und in der Gastronomie. Zahlen dazu, wie das abgelaufene Weinjahr trotz der eher schlechten Witterungsbedingungen gelaufen ist, veröffentlicht der BWK im Sommer zur Generalversammlung.

uh

zum Beispiel Menschen getroffen, die ihre Qualifikationen und Fähigkeiten vielleicht an anderer Stelle noch besser einbringen könnten. Das zu erkennen, ist Aufgabe unserer Führungskräfte. Ich möchte, dass wir an einer Wahrnehmungskultur arbeiten, die über das Daily Business hinausreicht.

#### Sie bei der Lese, beim Keltern, beim Kellnern – das Ganze war schon auch eine ordentliche Unternehmenswerbung, oder?

Ja, mit voller Absicht. Meine Idee war, Baden damit ein bisschen zu porträtieren, die badische Weinwirtschaft und auch die Genossenschaftsidee. In Lübeck oder Rostock weiß keiner, was genau hinter badischen Weinen steckt. Jetzt hat man eine Idee. Und man weiß, dass Wein kein Retortenprodukt ist, sondern das der mal an einer Rebe hing, von Menschen abgepflückt und mit viel Hingabe und Enthusiasmus verarbeitet wurde. Dass sowohl Produkt wie auch die Macher dahinter Wertschätzung verdienen. Ich habe mir die Demokratisierung unseres Produktes vorgenommen: die Hemmschwelle zu senken, so dass auch Leute den Zugang zu Wein finden, die sich da bislang nicht rantrauten.

Ich denke, das hat mit der Aktion ganz gut geklappt. Früher hat sich kein Mensch für mich interessiert, und jetzt gebe ich ein Interview nach dem anderen. Selbst die Mitteldeutsche Zeitung hat eine ganze Seite über den Winzerkeller gebracht – wenn das nicht gute Werbung ist...

Interview: uh



Am 8. Februar wurde die Undercover-Boss-Folge bei RTL ausgestrahlt. Der Badische Winzerkeller begleitete den Termin multimedial mit Vorglühen auf sonnenwinzer.tv, anschließender Gesprächsrunde und Gewinnspiel.

Erfolgreich im Netz

# Wie fit ist Ihre Webseite?

Eine gute Internetpräsenz ist essenziell fürs Geschäft. Doch längst nicht jede Webseite ist gut und zeitgemäß. Welche strategischen Stellschrauben Unternehmer bei Technik, Optik und Inhalt drehen können.



Bilder: Adobe Stock - Almgren; Adobe Stock - BullRun; Adobe Stock - deagrez; Adobe Stock - ONYXprf;

## Aktualität

Die Webseite muss technisch immer auf dem neuesten Stand sein, um mögliche Sicherheitslücken zu schließen. Wichtig: Vor jedem Update ein Back-up der Webseite machen. Auch Ansprechpartner, Kontaktdaten und Öffnungszeiten sollten immer aktuell sein – das gilt für die Webseite, aber auch für alle anderen Plattformen wie etwa „Google my Business“. „Wer seinen Internetauftritt zur Kundengewinnung und für SEO nutzt, sollte zudem regelmäßig neue Inhalte veröffentlichen. Mit welcher Frequenz hängt von der Branche und den unternehmerischen Zielen ab“, sagt Daniel Schoch, Geschäftsführer der Waldhirsch Marketing GmbH in Lörrach und Freiburg, die in Kooperation mit der IHK Südlicher Oberrhein Sprechtage zu Webseitenanalyse anbietet.

## Modernes Design

„Da sich Kompetenz von außen nicht beurteilen lässt, zieht das Gehirn Kriterien wie das Erscheinungsbild heran“, sagt Daniel Schoch. „Unternehmen mit einer optisch veralteten Webseite wirken im Kundengehirn daher fälschlicherweise schnell inkompetent.“ Wann wird es Zeit für einen frischen Look? Im Schnitt alle fünf, spätestens alle zehn Jahre, rät der Experte. Oder wenn es große technologische Neuerungen gibt. Stichwort: Responsives Webdesign für mobile Endgeräte. Tipp: Wer seine Webseite inhaltlich neu strukturiert, sollte eine sogenannte 301-Weiterleitung von den alten auf die neuen Unterseiten einrichten (lassen), um seine Sichtbarkeit in den Suchmaschinen nicht zu verlieren.



## Ziele

Kunden informieren, Produkte verkaufen, Kontakte aufbauen: Unternehmer sollten vorab festlegen, was sie mit einer Unterseite erreichen wollen und entsprechende Elemente wählen. Hilfreich:

- FAQs, um häufig gestellte Fragen rund um Angebote, Versandoptionen oder Bewerbungsprozesse zu beantworten.
- „Call-to-Action“-Formulierungen/Links, die Webseitenbesucher aktiv auffordern, etwas zu tun, etwa „Jetzt kaufen“-Button, „Hier downloaden“, „Kostenlos testen“.
- Kontaktformulare, über die Interessenten Anfragen schicken oder Termine vereinbaren können. Wichtig dabei ist eine zügige Reaktion von Unternehmensseite.

## Klarheit

Worum geht es hier? Bin ich die Zielgruppe der Webseite? Wo befinde ich mich? Diese Fragen sollte jeder Besucher sofort beantworten können. Dabei helfen: eine klare Benutzerführung mit verständlichen Menüstrukturen, eine direkte Zielgruppenansprache und aussagekräftige Überschriften auf jeder Unterseite.

## Lesbarkeit

Auch online gilt: Texte müssen verständlich geschrieben und gut lesbar sein. Dabei helfen:

- Schriftgrößen ab 16 Pixel
- ausreichende Kontraste bei Schrift- und Hintergrundfarbe (Stichwort: Barrierefreiheit)
- eine gute Textstruktur mit Aufzählungen und Zwischenüberschriften
- Absätze nach vier bis fünf Sätzen

## Authentizität

Für Daniel Schoch gehen Kompetenz und Sympathie bei einer Kaufentscheidung Hand in Hand: „Wirken zwei Unternehmen gleich stark, entscheidet oft das Gefühl.“ Um Sympathien zu erzeugen, rät er Unternehmern, auf der Webseite unter anderem Bilder von sich und dem Team, Hintergründe zur Firmengeschichte und Informationen zur unternehmerischen Vision zu veröffentlichen. Also: Finger weg von „gesichtslosen Onlineauftritten“.



»Optisch veraltete Webseiten wirken im Kundengehirn fälschlicherweise schnell inkompetent«

Daniel Schoch  
Geschäftsführer  
Waldhirsch Marketing GmbH,  
Lörrach und Freiburg

57 Prozent der potenziellen Käufer brechen ihren Kauf vorzeitig ab, wenn die Webseite eines Onlineshops länger als drei Sekunden lädt – 80 Prozent von ihnen kommen nie wieder.

Quelle: [www.vouchercloud.com](http://www.vouchercloud.com) mit Verweis auf weitere Studien

## Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Unternehmen, die ihren Onlineauftritt für Suchmaschinen optimieren, erhöhen ihre Chance, möglichst weit vorne in deren Suchergebnissen zu erscheinen. „SEO ist komplex, aber nach wie vor der Kanal mit dem mittel- bis langfristig besten Return on Invest und gerade für Dienstleister und Problemlöser zentral“, sagt der Experte. Hinter der Abkürzung steht ein dreistufiger Prozess:

- ermitteln, welche Worte die Zielgruppen bei einer Onlinerecherche nutzen,
- diese Sammlung auf relevante Suchbegriffe reduzieren (Tipp: Aufwand und Budget beachten) und
- die Inhalte jeder Unterseite auf ein Schlüsselwort hin optimieren

## Ladezeit

Bauen sich Webseiten zu langsam auf, klicken potenzielle Kunden – insbesondere Endverbraucher, die mit mobilen Endgeräten surfen – zur Konkurrenz weiter. Die Seitengeschwindigkeit lässt sich so erhöhen:

- Kleine Fotos und Grafiken nutzen. Faustregeln: Dateigröße maximal 0,2 MB; Auflösung 72 dpi; Breite 1.800 Pixel zur Darstellung auf der vollen Desktopbreite; Ausnahme: wichtige Fotos auf der Startseite dürfen auch mal 0,5 MB betragen.
- Videos verlinken und nicht direkt in die Seite einbinden
- die Ladezeit regelmäßig mit Onlinetools überprüfen

## Rechtssicherheit

Um juristisch auf der sicheren Seite zu sein und Abmahnungen zu vermeiden, sollte man die Rechtssicherheit der Webseite regelmäßig von Experten prüfen lassen. Dabei lohnt ein Blick auf kritische Aspekte wie Impressum, Datenschutzerklärung und externe Inhalte – darunter Social-Media-Accounts, Karten (Google Maps) und Schriften (Google Fonts). ks

## COMMERCIAL COURT

# Zwei Kammern für spezielle Fälle

Vor gut einem Jahr eröffnete das Land Baden-Württemberg den bundesweit ersten Commercial Court. Was dahintersteckt und bei welchen juristischen Auseinandersetzungen er eine Option für Unternehmer sein kann.

Große Fensterfronten, bunte Sitzmöbel, moderne Videotechnik: Obwohl die Räume des Stuttgarter Commercial Court eher an eine Großkanzlei als einen Gerichtssaal erinnern, werden hier regelmäßig rechtskräftige Urteile gefällt, unter anderem vom Vorsitzenden Richter Patrick Melin. „Wir verhandeln zum Beispiel Prozesse, in denen es um Handelsgeschäfte mit einem Streitwert von mindestens einer Million Euro geht“, erklärt der promovierte Jurist. Vor allem alle Streitigkeiten beim Kauf oder Verkauf von Firmen(anteilen) sowie gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten landen als Spezialmaterien hier, und zwar unabhängig vom Streitwert. Der Commercial Court wurde von Landesseite eingeführt, um Unternehmen bei obigen Rechtsfällen eine weitere Alternative etwa zu (privaten) Schiedsgerichtsverfahren zu geben, die aktuell bei Wirtschaftsstreitigkeiten oft zum Einsatz kommen.

## Commercial Court in der Praxis

Der Commercial Court selbst – mit seinen beiden Standorten in Stuttgart und Mannheim – ist kein eigenständiges Gericht, sondern besteht jeweils aus einer Wirtschaftszivilkammer und einer Kammer für Handelssachen, die dem Landgericht Stuttgart beziehungsweise Mannheim angegliedert sind. Für Unternehmen heißt das: Wenn ihr Fall mal vor dem Commercial Court verhandelt werden soll, müssen sie zum Beispiel das Landgericht Stuttgart im Vorfeld vertraglich als Gerichtsstand definieren. Diese Option steht allen Unternehmen im In- und Ausland offen – und wird gerne auch im internationalen Geschäft genutzt, wie folgender Praxisfall zeigt: Ein Unternehmen aus der Schweiz verkaufte einem chinesischen Investor die Mehrheit der Anteile an einem großen portugiesischen Automobilzulieferer und erklärte das Landgericht Stuttgart im Streitfall für zuständig. Als der Investor später meinte, über die Wirtschaftskraft des Portugiesen getäuscht worden zu sein, reichte er beim Landgericht Schadensersatzklage ein, das diese an den Commercial Court weiterleitete.



Patrick Melin  
Vorsitzender Richter  
am Commercial Court,  
Stuttgart



### IHK Hochrhein-Bodensee:

Barbara Schlaberg,  
☎ 07531 2860-136,  
✉ barbara.schlaberg@konstanz.ihk.de

### IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:

Wolf-Dieter Bauer,  
☎ 07721 922-168,  
✉ bauer@vs.ihk.de

### IHK Südlicher Oberrhein:

Markus Czogalla,  
☎ 0761 3858-250,  
✉ markus.czogalla@freiburg.ihk.de

## Hybride Verhandlungsführung in Englisch

Wie laufen Prozesse dort ab? „Unser Anspruch ist es, diese möglichst effizient zu gestalten und dabei hervorragende juristische Arbeit abzuliefern. Anders als andere Gerichte ist unsere Richterbank zum Beispiel regelmäßig mit drei Richtern besetzt, normalerweise wird das Urteil nicht allein getroffen“, erklärt Patrick Melin. Am Beispiel des schweizerisch-chinesischen Rechtsstreits skizziert er, was die Stuttgarter Richter unter Effizienz verstehen: „Um die Distanzen zwischen den Parteien zu überbrücken, haben wir ein hybrides Verfahren gewählt. Die Anwälte beider Seiten saßen im Commercial Court, der Kläger war per Videokonferenz aus China zugeschaltet. Für den Kläger hatte dies den Vorteil, nicht tausende Kilometer reisen zu müssen. Die Parteien konnten sich, nachdem sie sich unter Mithilfe der Kammer auf einen umfassenden Vergleich geeinigt hatten, zeitnah wieder ihren unternehmerischen Aufgaben widmen.“

Dass in englischer Sprache verhandelt wurde, habe die Abläufe zudem verschlankt. Möglich macht dies eine Ausnahmeregel im Gerichtsverfassungsgesetz, die es erlaubt, bei mündlichen Verhandlungen auf Dolmetscher und die Übersetzung von Dokumenten zu verzichten.

## Optimistische Zwischenbilanz

Bislang sind bei Patrick Melin und seinen vier Kollegen in Stuttgart im Rahmen ihrer Spezialzuständigkeit bereits über 350 Fälle eingegangen. „Die Resonanz auf unsere Verfahrensweise und unsere Räumlichkeiten ist gut, wir erhalten viele ermutigende Signale“, stellt Melin fest. Positiv wertet er auch, dass Großkanzleien nach und nach auf den Commercial Court aufmerksam werden und mehr über das Angebot erfahren möchten, um ihre Klienten darüber zu informieren. ks



Mehr dazu unter  
🌐 [www.commercial-court.de](http://www.commercial-court.de)

## BGH-Entscheidung zu Gewerberaummieten in der Pandemie

# Mietanpassung möglich, aber nicht pauschal



Bild: Adobe Stock, Lothar Nahler

In den Coronajahren 2020 und 2021 wurde zur Reduzierung von Kontakten unter anderem die vorübergehende Schließung von Geschäften, die nicht der Grundversorgung der Bevölkerung dienen, angeordnet. Nicht geregelt wurde dabei, was das für die Pflicht des Mieters zur Mietzahlung bedeuten sollte. Dementsprechend entwickelten sich seither etliche Rechtsstreitigkeiten um diese Frage.

Vertreten wurde dabei vieles – vom alleinigen Verwendungs- und damit alleinigen Mieterrisiko bis zur pauschal hälftigen Herabsetzung der monatlichen

Miete, durch die Mieter und Vermieter den Ausfall zu gleichen Teilen tragen. Jetzt hat der Bundesgerichtshof Klarheit geschaffen (Az. XII ZR 8/21): Durch die Pandemie und die damit verbundenen weitreichenden Beschränkungen des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Lebens hat sich die Geschäftsgrundlage für den zwischen den Parteien abgeschlossenen Mietvertrag schwerwiegend geändert. Da die staatlichen Maßnahmen zur Bekämpfung dieser „Systemkrise“ nach epidemiologischen Gesichtspunkten ausgewählt worden seien, kann dieses Risiko keiner Vertragspartei allein zugewiesen werden.

### Fifty-fifty nicht als generelle Lösung

Zur Beantwortung der Frage, ob und in welcher Höhe deshalb die Miete anzupassen ist, müssen die Interessen der Vertragsparteien im Einzelfall abgewogen werden, sagen die Richter. Der Mieter muss darlegen, welche konkreten Nachteile ihm aus der Betriebsschließung entstanden sind und welche zumutbaren Anstrengungen er unternommen hat, um dadurch resultierende Verluste auszugleichen. Behauptet der Mieter, keine staatlichen Unterstützungsleistungen erhalten zu haben, muss er darlegen, dass er sich vergeblich um mögliche Hilfeleistungen bemüht hat. Gelingt ihm das nicht, muss er sich so behandeln lassen, als hätte er die staatlichen Unterstützungsleistungen erhalten.

Die Entscheidung belegt einmal mehr, dass kein Fall wie der andere ist. Eine Faustformel verbietet sich; jeder Sachverhalt ist aufzuarbeiten und zu bewerten. Dazu gehört auch, sich den betroffenen Mietvertrag genauer anzusehen. Denn zum einen gelten die genannten Grundsätze nur für Verträge, die vor dem Ausbruch der Pandemie geschlossen wurde. Zum anderen können sie auch durch eine vertragliche Regelungen zur Risikoverteilung abgeändert worden sein.

Till Böttcher, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Die Entscheidung belegt einmal mehr, dass kein Fall wie der andere ist

## BGH-Entscheidung zu Betriebsschließungsversicherung bei Corona

# Lockdownfolgen in der Regel nicht gedeckt

Als im Frühjahr 2020 der erste Coronalockdown weite Teile der Gastronomie zur Schließung ihrer Betriebe zwang, währte sich so mancher Gastwirt in Sicherheit, weil er über eine Betriebsschließungsversicherung verfügte. Doch die muss die Einnahmeausfälle in den allermeisten Fällen wohl nicht übernehmen, weil das Coronavirus nicht ausdrücklich in den Versicherungsbedingungen aufgeführt ist. Das urteilte jüngst der Bundesgerichtshof (Az. IV ZR 144/21) in dem konkreten Fall eines norddeutschen Gastronoms, der als Richtschnur auch für andere, ähnlich gelagerte Fälle gelten dürfte. Die Police des Klägers sicherte laut den Versicherungsbedingungen „Schäden aufgrund behördlicher

Anordnung nach dem Infektionsschutzgesetz“ ab und listete 50 Krankheiten und Erreger wie etwa Salmonellen auf. Weder im Gesetz noch in der Liste waren zu dem Zeitpunkt Corona oder Covid-19 konkret genannt. Ergo greife die Versicherung nicht, entschieden die Bundesrichter. Die Argumentation der Gegenseite, die Liste im Kleingedruckten sei intransparent, ließ das Gericht nicht gelten, sie sei für einen durchschnittlichen Versicherungsnehmer durchaus als abschließend zu verstehen. Mittlerweile haben die Versicherungsunternehmen für neue Policen die Vertragstexte angepasst und Pandemieereignisse ausdrücklich ausgenommen, um für die Zukunft Unklarheiten zu beseitigen. **uh**

## Betriebsveranstaltungen und die Lohnsteuer

# Wenn die Party virtuell steigt

Nach über zwei Jahren Coronapandemie planen viele Unternehmen wieder Betriebsfeiern für ihre Angestellten. Auch das ein oder andere Firmenjubiläum steht an. Wie steht es um die Lohnsteuerfreiheit, wenn nicht nur vor Ort, sondern auch online gefeiert wird?



Bild: Adobe Stock - Andrey Popov

**O**b Onlineweinproben, digitales Kochen oder gemeinsames Spielen im Internet: Für virtuelle Events gelten zumindest im Hinblick auf die lohnsteuerliche Behandlung die gleichen Regelungen wie in der realen Welt – soviel sei schon mal verraten. Dafür müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein: Eine lohnsteuerlich begünstigte Betriebsveranstaltung liegt nur vor, wenn die Veranstaltung auf betrieblicher Ebene mit gesellschaftlichem Charakter stattfindet. Das gesellige Beisammensein sowie der tatsächliche Austausch untereinander müssen gewährleistet sein. Zudem sollen an der Veranstaltung im Wesentlichen nur Arbeitnehmer teilnehmen. Ein geringer Anteil von Kunden und Beratern ist unschädlich. Die Veranstaltung muss für alle Mitarbeiter offenstehen, um steuerlich gefördert zu werden. Dies wäre beispielsweise nicht der Fall, wenn die Veranstaltung nur für Vertriebsmitarbeiter, langjährige Mitarbeiter oder Führungskräfte ausgerichtet wird.

## 110 Euro Freibetrag

Zuwendungen des Arbeitgebers inklusive Umsatzsteuer im Rahmen von Betriebsveranstaltungen bleiben bis zu einem Betrag von 110 Euro je Feier und je Teilnehmer lohnsteuerfrei. Für virtuelle Events gilt also, dass bei den gewährten Zuwendungen auch hier die 110-Euro-Grenze etwa für Warenlieferungen wie Weinpakete oder Kochzutaten zu beachten ist. Wichtiges Detail: In diesem Zusammenhang hat der Bundesfinanzhof in einem Urteil vom 29. April 2021 entschieden, dass für die Berechnung nicht die angemeldeten, sondern die tatsächlichen Teilnehmer herangezogen werden müssen. Für Arbeitgeber hat das den Nachteil, dass eine Betriebsveranstaltung zu unbeabsichtigten steuererhöhenden Folgen führen kann, wenn wesentlich weniger Gäste zu der Veranstaltung erscheinen, als ursprünglich angemeldet waren. Wird der Freibetrag von 110 Euro pro Kopf überschritten, ist für den übersteigenden Betrag eine Pauschalversteuerung

mit 25 Prozent durch den Arbeitgeber möglich, der die Versteuerung übernimmt. Bei der pauschalen Besteuerung bleiben die Beträge in der Sozialversicherung beitragsfrei. Der Freibetrag kann für zwei Veranstaltungen im Jahr in Anspruch genommen werden.

## Geschenke zur Betriebsveranstaltung

Sachgeschenke, die anlässlich einer Betriebsveranstaltung übergeben werden, werden nicht individuell zugeordnet, sondern auf alle Teilnehmer über eine Gesamtberechnung umgelegt. Sachgeschenke bis zur geltenden Freigrenze von 60 Euro gelten dabei grundsätzlich als „anlässlich“ einer Betriebsveranstaltung überreicht. Auch Sachzuwendungen über 60 Euro sind möglich. Hier sollten Nachweise geführt werden, dass der Anlass tatsächlich die Betriebsveranstaltung ist. Wird in Summe der Betrag von 110 Euro nicht überschritten, bleiben Aufwendungen für die Betriebsveranstaltung und die Geschenke lohnsteuerfrei.

## Geschenke statt Feier

Wer seinem Personal lieber Präsente als Dankeschön überreichen möchte, statt zu einer (virtuellen) Party zu laden, muss die geltende Freigrenze von 60 Euro für Geschenke aus besonderem persönlichem Anlass beachten. Persönlicher Anlass kann zum Beispiel Geburtstag, Jubiläum oder auch Hochzeit oder Geburt eines Kindes sein. Daneben kann die zum 1. Januar 2022 erhöhte Sachbezugsfreigrenze von 50 Euro pro Monat (bisher 44 Euro pro Monat) in Anspruch genommen werden, sofern diese nicht bereits über andere Sachbezüge ausgeschöpft ist. Bei Überschreiten der Grenzen von 60 Euro beziehungsweise 50 Euro werden die Sachzuwendungen in voller Höhe lohnsteuer- und auch beitragspflichtig.

Claudio Schmitt, Bansbach GmbH

Bei der Bemessung zählen die erschienenen, nicht die angemeldeten Teilnehmer

## Online-Vortragsreihen vom Startercenter Südwest

# „Nachfolge Happen“ & „Gründer Tea Time“

Das Startercenter Südwest ist ein Verbund der IHKn Hochrhein-Bodensee, Schwarzwald-Baar-Heuberg und Südlicher Oberrhein und hat zum Ziel, die Mitgliedsunternehmen von der Gründung, über die Sicherung bis hin zur Nachfolge zu unterstützen. Vor diesem Hintergrund wurden jetzt zwei kostenlose Online-Vortragsreihen aufgelegt:

- Die Reihe „Nachfolge Happen“ thematisiert die grundlegenden Fragen zur Betriebsübergabe: Wer kann mein Lebenswerk in meinem Sinne weiterführen? Welche notwendigen Schritte muss ich bedenken? Wie viel Zeit sollte ich einplanen? Wer kann mich in diesem Prozess unterstützen? Die Reihe richtet sich sowohl an Übergeber wie auch interessierte Übernehmer. **uh**

### Die Termine:

- 30. März:** Erbrecht und Unternehmensnachfolge
- 27. April:** Viele Wege und kein Plan! Nachfolge-Fahrplan
- 25. Mai:** Notfallplan – Was tun, wenn der Chef ausfällt

**i** Infos und Anmeldung unter [www.ihk-sbh.de/nachfolgehappen](http://www.ihk-sbh.de/nachfolgehappen)

- Die Reihe „Gründer Tea Time“ richtet sich an (potenzielle) Existenzgründerinnen und Existenzgründer und bringt ihnen die grundlegenden Themen rund um eine Gründung näher.

### Die Termine:

- 10. März:** Gründung im Nebenerwerb
- 6. April:** Geschäftsmodell & Businessplan – Grundlagen einer soliden Gründung
- 12. Mai:** Preisgestaltung – Was ist meine Arbeit wert?
- 5. Juli:** Kunden akquirieren und Vertrieb optimieren

**i** Infos und Anmeldung unter [www.ihk-sbh.de/gruenderteatime](http://www.ihk-sbh.de/gruenderteatime)

## Landesprogramm für Coachings in KMU Beratung fördern lassen

Kleine und mittlere Unternehmen können ab sofort eine 50-prozentige finanzielle Förderung – bis zu 10.000 Euro – erhalten, wenn eine Unternehmensberatung für sie ein Personalentwicklungskonzept erarbeitet, daraus Weiterbildungsempfehlungen ableitet und aufzeigt, wie die Weiterbildungen umgesetzt werden können. Für das Förderprogramm, das KMU helfen soll, dem Wandel in der Arbeitswelt zu begegnen, stehen 2,75 Millionen Euro bereit. Förderfähig sind Betriebe mit Sitz oder Niederlassung in Baden-Württemberg mit einem Vorjahresumsatz bis zu 50 Millionen oder einer -bilanzsumme bis 43 Millionen Euro und maximal 250 Beschäftigten ohne Azubis. **uh**

**i** Infos und Förderanträge unter <https://wm.baden-wuerttemberg.de/coaching-programm>

## Online-Vortragsreihe

# Wissenswertes für Innenstadtbetriebe



Bild: Adobe Stock, Maksym Yemelyanov

Im Rahmen der vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus geförderten Innenstadtberatung finden vom **15. März bis 19. Mai** zwölf kostenfreie Online-Impulsvorträge im „early-bird“-Format statt. Die Impulse behandeln das Thema „Verbesserung der digitalen Sichtbarkeit von Innenstadtbetrieben aus Handel, Tourismus und Dienstleistung“ unter verschiedensten Gesichtspunkten – von Google-Sichtbarkeit bis hin zu Fördermitteln bei Digitalisierungsprojekten. Sämtliche Vorträge starten um acht Uhr morgens und dauern eine Stunde. **tk**

**i** Weitere Infos unter [www.suedlicher-oberrhein.ihk.de/innenstadtipulse](http://www.suedlicher-oberrhein.ihk.de/innenstadtipulse)

## Preis für Unternehmerinnen

# „she succeeds“-Award 2022 ausgeschrieben

Der Verband deutscher Unternehmerinnen (VDU) vergibt auch in diesem Jahr wieder seinen „she succeeds“-Award in zwei Kategorien: Zum einen werden Unternehmensnachfolgerinnen ausgezeichnet, zum anderen Wegbereiterinnen oder Wegbereiter, die ihr Unternehmen erfolgreich an eine Nachfolgerin übergeben haben. In Bezug auf Branche und Unternehmensgröße gibt es keine Einschränkungen, allerdings muss der Unternehmenstransfer vor mindestens zwölf Monaten abgeschlossen worden sein oder die Übernehmerin ist wenigstens schon zwölf Monate im Unternehmen, auch wenn der Übergabeprozess noch läuft. Bis zum **21. März** kann man jemanden nominieren oder sich selbst bewerben. Zu gewinnen gibt es neben einer kunstvollen Trophäe vor allem eine breite Medienwirkung. **uh**

**i**

Weitere Informationen sowie die Nominierungslinks für beide Kategorien gibt es unter [www.vdu.de/news/news-einzelansicht/news/unternehmensnachfolgerin-und-wegbereiterin-des-jahres-gesucht.html](http://www.vdu.de/news/news-einzelansicht/news/unternehmensnachfolgerin-und-wegbereiterin-des-jahres-gesucht.html) oder über den QR-Code:



Elektroindustrie

# Empfehlungen zur Verlängerung von RoHS-Ausnahmen veröffentlicht

Importeure und Hersteller von Elektro- und Elektronikgeräten sowie deren Zulieferer müssen die Stoffverwendungsverbote beachten, die in der europäischen „RoHS-Richtlinie“ festgelegt sind („restriction of hazardous substances“). Das Öko-Institut hat Mitte Januar seinen Endbericht an die EU-Kommission zu neun Ausnahmeregelungen in der RoHS-Richtlinie und deren möglicher Verlängerung veröffentlicht. Untersucht wurden die bestehenden Ausnahmen 6(a), 6(a)-I, 6(b), 6(b)-I, 6(b)-II, 6(c), 7(a), 7(c)-I and 7(c)-II in Anhang III der RoHS.

Es geht dabei um etliche Verwendungen von Blei (Bild), zum Beispiel in Stahl, Aluminium und Kupfer. Zum Teil wird eine Verlängerung um weitere fünf Jahre vorgeschlagen, gerechnet ab dem abgelaufenen Stichtag 21. Juli 2021, also bis 21. Juli 2026. Aus heutiger Sicht könnten bis **Januar 2025** erneute Verlängerungsanträge über den Stichtag Juli 2026 hinaus gestellt werden. Zum Teil werden auch kürzere Fristen vorgeschlagen.

Der 235 Seiten umfassende Bericht in englischer Sprache enthält eine tabellarische Übersicht auf den Seiten 15 bis 18 mit allen betrachteten Ausnahmen sowie den vorgeschlagenen neuen Fristen.

Laut der EU-Kommission wird es jedoch noch etliche Monate dauern, bis der Bericht ausgewertet ist und eine offizielle Veröffentlichung im EU-Amtsblatt erfolgt. Inhaltliche Änderungen sind also noch möglich. Einstweilen können die besagten Ausnahmen weiterhin angewandt werden, im Fall einer offiziellen Veröffentlichung einer Streichung gäbe es dann nochmals eine Übergangsfrist von etwa zwölf Monaten. **ba**



Bild: Adobe Stock, jomysek



**IHK Hochrhein-Bodensee:**

Heike Wagner,  
☎ 07531 2860-190,  
✉ heike.wagner@konstanz.ihk.de

**IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:**

Marcel Trogisch,  
☎ 07721 922-170,  
✉ trogisch@vs.ihk.de

**IHK Südlicher Oberrhein:**

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



Den Bericht des Öko-Instituts mit den Vorschlägen zur Verlängerung gibt es unter <https://rohs.exemptions.oeko.info/news> 13 January 2022 oder als pdf über den QR-Code:



# DIHK-Datenbank zur Digitalisierung EU-Vorhaben einfach erklärt

Um die Digitalisierung sicher voranzutreiben, hat die Europäische Union verschiedene Gesetzesvorhaben auf den Weg gebracht. Doch diese sind für Laien nicht immer so leicht zu verstehen. Dafür hat der DIHK nun das Onlineformat „Durchblick digital“ entwickelt. Mit kurzen Texten und vor allem anhand von praxisnahen Beispielen werden darin EU-Vorhaben wie etwa der Digital Services Act, der Digital Markets Act, das europäische Datengesetz oder das Gesetz über Künstliche Intelligenz anschaulich erklärt. **uh**



Durchblick digital unter [www.dihk.de/de/themen-und-positionen/wirtschaft-digital/dihk-durchblick-digital](http://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/wirtschaft-digital/dihk-durchblick-digital)

# Ideenwettbewerb „High Five“ DIN fragt KMU

Das Deutsche Institut für Normung (DIN) möchte KMU stärker in das Thema Normung einbeziehen und lobt dafür einen Ideenwettbewerb aus, um konkrete Ideen aus dem Mittelstand zu sammeln. Gesucht werden Beiträge zu fünf Themen, unter anderem dazu, wie für kleine Betriebe eine praxistaugliche Version von Normen aussehen kann. Vorschläge können bis zum **25. April** eingereicht werden. Zu gewinnen gibt es in erster Linie die Weiterführung der Idee. **uh**



Infos unter [www.din.de/de/ueber-normen-und-standards/nutzen-fuer-die-wirtschaft/mittelstand/ideenwettbewerb](http://www.din.de/de/ueber-normen-und-standards/nutzen-fuer-die-wirtschaft/mittelstand/ideenwettbewerb)

## ERFINDERBERATUNG

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg** bietet telefonische Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat von **14 bis 17.30 Uhr** an. Nächste Termine: **8. März** und **12. April**. 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 am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: **7. April**. In Lahr finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: **17. März**. Anmeldung: Petra Laumen, Telefon 0761 3858-262, petra.laumen@freiburg.ihk.de





## Höflichkeit braucht Einsatz

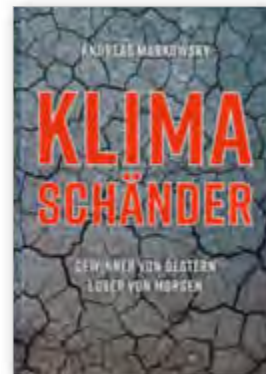
Endloses Herumgerede, dauerndes Unterbrechen, langatmige Monologe und nicht zuletzt unqualifizierte Frechheiten – in Meetings oder Besprechungen keine Seltenheit. Der wirtschaftliche Schaden derart sinnloser Kommunikation kann enorm sein, verschwendete Zeit ist es allemal. Eine professionelle Moderation könnte dem Ganzen ein Ende bereiten. Peter Modler zeigt in dem äußerst unterhaltsamen Band Beispiele gelungener, aber auch missglückter Gesprächsführung. Dabei gibt er Denkanstöße und auch Tipps, wie man es besser machen kann. Seine These: Es bedarf einer kämpferischen Höflichkeit, um Gruppen sowohl politische als auch wirtschaftliche Produktivität zu ermöglichen. ak

Peter Modler | Wenn Höflichkeit reinhaut. Moderation als Kampfkunst  
Campus Verlag | 248 Seiten | 20,60 Euro

## Ein Ökostrompionier klagt an

„Klimaschänder“ prangt – laut und anklagend – auf dem 72 Seiten starken Hardcover-Booklet. Kein Platz für leise Töne. Und das Cover ist Programm. In seinem neuen Buch macht sich Andreas Markowsky gehörig Luft. Der Geschäftsführer der Ökostromgruppe Freiburg ist ein Veteran auf dem Gebiet der Erneuerbaren Energien, seit Jahrzehnten baut und betreibt er in der Region Wasserkraft-, Windkraft- und Solaranlagen. Dabei erlebt er offensichtlich so einiges, was sein Blut in Wallungen bringt und von dem er in Anekdoten in seiner Streitschrift berichtet. Wer Klimaschutz wolle, müsse Klimaschutz auch möglich machen, so der Kern seines leidenschaftlichen Plädoyers. uh

Andreas Markowsky | Klimaschänder. Gewinner von gestern, Loser von morgen |  
www.klimaschaender.de | 72 Seiten | 10 Euro



## Dienstleistung neu und digital denken

Verrät der etwas kryptische Buchtitel noch nicht sehr viel über den Inhalt, so fasst es die Subline mit „Impulse und Beispiele für die erfolgreiche Umsetzung digitaler Services“ dann doch ganz gut zusammen. Gut zwei Dutzend Digitalexperten aus verschiedensten Fachrichtungen machen sich in einzelnen Aufsätzen Gedanken darüber, wie sich Dienstleistungen – sei es für externe Kunden oder unternehmensintern – im Rahmen der Digitalisierung weiterentwickeln lassen, welche Geschäftspotenziale durch neue digitale und datengetriebene Produkte und Services entstehen können und wie man die passenden Prozesse dahinter etabliert. Keine leichte Lektüre, aber unternehmerisch vorausschauend. uh

Altenfelder, Schönfeld, Krenkler (Hrsg.) | Services Management und digitale Transformation | Springer Gabler | 428 Seiten | 49,99 Euro (39,99 als eBook)

## Die Geschichte des Stroms in der Region

Firmenchroniken sind meist nicht der Stoff für Literaturseiten. Dass es die Festschrift zum 125-Jährigen der EGT Unternehmensgruppe – gestartet 1896 als Elektrizitätsgesellschaft Triberg – doch auf die Empfehlungsliste schafft, verdankt das knapp 350 Seiten und 2,5 Kilogramm schwere Werk nicht zuletzt seinen spannenden Einblicken in die Elektrifizierung des mittleren Schwarzwaldes. Natürlich geht es in dem Buch von Wilfried Dold und Bernhard Janzing auch und oft um die Geschichte der EGT – schließlich ist es ihre Jubiläumsschrift –, aber da das Unternehmen ja maßgeblich an der Elektrifizierung beteiligt war und ist, ist hier zudem ein spannendes Stück Zeitgeschichte in Wort und Bild entstanden. uh

Wilfried Dold, Bernhard Janzing | EGT. Energie der Veränderung |  
Dold Verlag | 347 Seiten | 24,90 Euro



## 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.), Daniela  
Becker, Andrea Keller, Kristin Schwarz

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:

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. 40 gültig ab Januar 2022.

### 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

### Erscheinungsweise:

Diese Druckversion der Wirtschaft  
im Südwesten erscheint am 1. März.  
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

Etabliertes Taxiunternehmen zu veräußern. Vorwiegend besteht der Kundenstamm aus Privatkunden. Außerdem zählen Kunden, die Krankenfahrten benötigen, dazu. Das Unternehmen hat eine eingängige Rufnummer. Zu dem Unternehmen werden zwei Taxifahrzeuge angeboten. Beide Fahrzeuge sind zusätzlich mit Funk ausgestattet. Ein(e) mögliche(r) Nachfolger(in) hat somit die Möglichkeit, ein etabliertes und eingespieltes Unternehmen zu übernehmen. **FR-EX-A-03/22**

Energiemaklerbüro sucht Nachfolge. Verkauft wird der Kundenbestand, dieser umfasst circa 12.000 MWh aktiv in Belieferung. Bei Bedarf kann auch der Firmenname überlassen werden. Preis 750.000 Euro VB. **FR-EX-A-04/22**

Patentierter Fertigung von Holzverpackungen auf CNC-Maschinen zu verkaufen. Wir wollen unser einmaliges patentiertes Stecksystem in der Verpackungsbranche aus Altersgründen in gute Hände abgeben. Die Chance, in der Verpackungsindustrie als Newcomer Fuß zu fassen oder mit einem konventionellen Fertigungssystem (nageln/klammern/schrauben) mit der CNC-Technik in die Zukunft zu schauen und neue Wege zu gehen, um die Ressourcen erheblich zu schonen und Materialien einzusparen. Unser Hightech-Stecksystem für Verpackungskisten gefertigt auf CNC-Maschinen mit einem einzigartigen Programm (kein Programmieren mehr erforderlich für alle Kistenabmessungen). Haben wir Ihre Neugier geweckt? Dann melden Sie sich und wir können alles in Ruhe besprechen. Maschinenpark: 2 x HOMAG CNC. Maschinen und Equipment, welches zur Fertigung komplett benötigt wird. Fester Kundenstamm; die Einarbeitung wird natürlich unterstützt und zugesichert. Moderne Produktionshalle kann angemietet werden. Durch die Eingangstür der Halle gehen und gleich mit vollen Auftragsbüchern durchstarten. **FR-EX-A-05/22**

Suche Nachfolger/in für ein exklusives Immobilienmaklerbüro in Freiburg mit angeschlossenem Gutachterbüro (25 Jahre Erfahrung, großer Kundenstamm) bis Ende 2022. Über 5.800 Kunden, etablierte Marke, exklusives Werbematerial, moderne Homepage, erprobtes Konzept. Kauf zu sehr guten Konditionen mit Einarbeitung des Inhabers möglich. **FR-EX-A-06/22**

Etabliertes Feinkostgeschäft zu verkaufen, geeignet auch für Existenzgründer, Quereinsteiger oder Umsteiger. Aus persönlichen Gründen verkaufen wir unser Feinkostgeschäft in Villingen-Schwenningen. Schwerpunkt des Geschäftes ist der Verkauf von offenen, flüssigen Produkten. Wir sind seit 1996 erfolgreich als Franchise-Nehmer am Markt tätig. Das Geschäft ist seit seiner Gründung nachweislich hochprofitabel. Auch ist das Geschäft krisensicher, da wir Lebensmittel verkaufen. Unsere hochwertigen

## 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 April-Ausgabe ist der 7. März.



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

**Recyclingbörse:**  
www.ihk-recyclingboerse.de



gen Produkte werden von einem treuen Kundenstamm und vielen Stammkunden sehr geschätzt. Der angemietete Laden (mit einer günstigen Miete) und die neuwertige und hochwertige Einrichtung können übernommen werden. Ebenso auf Wunsch unsere langjährigen, kompetenten und zuverlässigen Mitarbeiter. **VS-EX-A-26/21**

Mittelständisches Bürobedarfs-Fachgeschäft (GmbH) im Groß- und Außenhandel, Schwerpunkt Bürobedarf, Büromöbel und Büromaschinen sucht zeitnah Käufer/in. Derzeitiger Firmensitz ist in der südlichen Ortenau. Über 95-jähriges Bestehen, jahrzehntelange Lieferanten- und Kundenbeziehungen, Kombination aus Laden- und Streckengeschäft, Wachstumspotenzial vorhanden, zum Beispiel durch den Ausbau des Vertriebs. Einarbeitung im Anfangsstadium möglich. **FR-EX-A-07/22**

Namhafter und trendorientierter Schmuckladen in 1A Lage sucht motivierte/n Nachfolger/in. Es besteht eine großzügige Verkaufsfläche mit großer Schaufensterfront und geräumiger Lagerfläche. Das Geschäft ist inhabergeführt und seit vielen Jahren in Freiburg erfolgreich etabliert. Die Immobilie ist gemietet. **FR-EX-A-08/22**

Vom Wasserrad (2,5 Meter Durchmesser) zum Windrad (45 Zentimeter Durchmesser), circa 2,5 Meter hoch, jahrelang erprobt, stabil gebaut als Nachfolgeproduktion abzugeben. (Nicht für Stromgewinnung geeignet). Für Schreiner/innen nebenberuflich interessant. Als Bausatz für Haus und Gartenbesitzer zu empfehlen. **VS-EX-A-25/21**

Automatendreherei mit drei Mitarbeitern und einer Bürokräft (halbtags) suchen auf diesem Wege nach einer Nachfolgeregelung. Sehr guter langjähriger Kundenstamm im Bereich Maschinen- und Apparatebau. Gebäude kann nicht übernommen werden. Wir fertigen auf 16 Drehautomaten Stückzahlen von 100 bis 50.000 Stück. Der Nachfolger sollte möglichst Erfahrung im Bereich Drehen und Zerspanen besitzen. Zur Einarbeitung stehen die jetzigen Inhaber wenn notwendig bereit. **VS-EX-A-27/21**

Feinwerktechniker sucht ein Konstruktionsbüro im Bereich Spritzguss zur Übernahme. Ein Vollbluttechniker (44) mit sehr guten Erfahrungen in Fertigungstechnik und Konstruktion sucht Entwicklung, Konstruktionsbüro aus dem Bereich Spritzguss zur Übernahme. Mehrjährige Erfahrungen in Werkzeugbau vorhanden, Kunststoff sowie Elastomer. Das Unternehmen sollte nach Möglichkeit aus dem Raum Baden-Württemberg kommen. Ich freue mich über Ihre Kontaktaufnahme. **VS-EX-N-01/22**

Wir suchen für unsere Firma (Mode Service – Moderverkauf und Modenschauen in Senioreneinrichtungen), die sich in einem wachsenden Zukunftsmarkt seit elf Jahren in der Schweiz, mit einem einzigartigen Vertriebskonzept erfolgreich etabliert

hat, einen oder mehrere Nachfolger. Wir bringen Mode direkt zum Kunden, hauptsächlich in Senioren- und Pflegeheime und schließen hiermit große Versorgungslücken. Bei über 100 Stammhäusern veranstalten wir Modenschauen und bieten eine Modekollektion an, die genau den Bedürfnissen unseres Klientels entspricht. Standort heute ist Kreuzlingen (Lager), aber eine Standortunabhängigkeit in der gesamten Schweiz ist gegeben. Benefits: das Arbeitsvolumen ist individuell nach oben und unten skalierbar. Es kann auf Bestehendem aufgebaut, sofort gestartet und Umsatz und Gewinn erwirtschaftet werden. **KN-EX-A-663/22**

IT-Systemhaus mit treuem Kundenstamm im Landkreis Konstanz sucht Nachfolger. Zum Kundenkreis zählen Kommunen, Industrie und mittelständische Unternehmen. Das Unternehmen beschäftigt acht Mitarbeiter. Beabsichtigt ist der Verkauf von 100 Prozent der Geschäftsanteile per Share Deal, aber auch Asset Deal wäre vorstellbar mit Übernahme aller Lager-, Lizenzbestände und Kundenverträge. **KN-EX-A-664/22**

Etabliertes Geschäft im Bereich Service für die Nahrungsmittelindustrie (Handwerk) mit gutem Kundenstamm im In- und Ausland sucht auf diesem Weg einen Nachfolger. Der Nachfolger sollte, wenn möglich, Kenntnisse in Elektrik/Elektromechanik haben. Zur Einarbeitung steht der jetzige Besitzer selbstverständlich zur Verfügung. Gebäude kann gemietet oder übernommen werden. Der neue Geschäftssitz kann jedoch auch an einen anderen Standort verlegt werden. **KN-EX-A-665/22**

Dipl. Wirt. Ing. und Softwareberater aus dem Schwarzwald-Baar-Kreis mit fundierter Erfahrung in Industrie (Entwicklung, Fertigung, Produktion, Vertrieb) sowie Hotelwesen, Handwerk und Marketing sucht branchenneutral/-übergreifend Unternehmen zur Übernahme. Das Unternehmen kann weitergeführt, integriert oder zukunftsorientiert aufgestellt werden. Die Übernahme kann individuell verhandelt und umgesetzt werden. Im Fokus steht der Fortbestand des Unternehmens, welches mit neuen Geschäftsmodellen auf kommende Jahre ausgerichtet werden kann. Internationale Erfahrung, kein Heuschrecken-Invest. **KN-EX-N-662/22**

## BETEILIGUNGSBÖRSE/ RISIKOKAPITAL

Chance für Gastronomen (gerne auch Quer-/Neueinsteiger/-in): Wir suchen einen Teilhaber/eine Teilhaberin für unser Feinkostgeschäft in guter Lage in attraktiver, oberschwäbischer Stadt. Wir haben die Konzession für den Ausschank alkoholfreier Heißgetränke und beabsichtigen eine Erneuerung und Ausweitung unseres Sortiments. Was Sie mitbringen müssen: Freundlichkeit, Engagement, Sachverstand und ein wenig Kapital. **KN-B-263/22**