



Auf den Mehrwert kommt es an

Der Großhandel im Wandel

Für gute Leistungen

IHKs ehren beste Absolventen
der beruflichen Ausbildung

Für Handwerker

Internetpionier Andreas Owen
und sein jüngstes Projekt

Für Smartphones

Die Konstanzer Firma Bedifol
produziert Schutzfolien



Bern 11. – 14. Dezember 2018

INDUSTRIALIS

Schweizer Industrie im Mittelpunkt

Sichern Sie sich
jetzt Ihr Gratisticket
für die Schweizer
Industriemesse
der Zukunft!



QR-Code scannen

Gutschein-Code
einlösbar auf
www.industrialis.ch

nd18jhj2j3

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Ist der Außendienst angesichts des digitalen Wandels bald überflüssig? Um diese Frage ging es bei einem Fachforum für den Großhandel Mitte November in Freiburg, zu dem die baden-württembergischen IHKs und der Großhandelsverband Baden-Württemberg eingeladen hatten. Der Tenor: In Zeiten von zunehmendem Onlinehandel ist der persönliche Kontakt wichtiger denn je. Aber er ändert sich – und damit wandeln sich auch die Anforderungen an den Außendienst sowie den Großhandel insgesamt. Wir berichten vom Fachforum und geben einen Einblick in die Branche (Seite 6).

Wandel und Erneuerung in ganz anderem Zusammenhang halten gerade den Öschberghof auf Trab. Das Donaueschinger Hotel, das 1976 von Aldi-Gründer Karl Albrecht eröffnet wurde, schließt in diesen Wochen seinen bislang größten Um- und Ausbau ab. Für über 60 Millionen Euro wurden die Golfanlage, das Spa und das Tagungszentrum deutlich vergrößert, die Zahl der Zimmer hat sich fast verdoppelt. Ein jüngeres und internationales Publikum will der Öschberghof mit dieser Großinvestition ansprechen (Seite 34).

Regional meist sehr verwurzelt ist die Zielgruppe von „wirsindhandwerk.de“. Die Internetplattform will Handwerksbetrieben eine digitale Heimat geben. Sie ging vor gut einem Jahr an den Start und hat jüngst den Cyber One Award des Landes gewonnen. Ihren Gründer und Betreiber, den Konstanzer Digitalpionier Andreas Owen, stellen wir als unseren „Kopf des Monats“ vor (Seite 14).

Viele kluge, junge Köpfe trafen sich Anfang Dezember in Berlin: Die deutschen IHKs hatten wieder die besten Absolventen der beruflichen Bildung zur Bundesbestenehrung eingeladen. Vier junge Leute aus dieser Region waren mit dabei (Seite 44).

Viel Spaß beim Lesen.

Ulrich Plankenhorn



Ulrich Plankenhorn
Leitender Redakteur

KRAN-SERVICE
MAGNUS

Wir schulen
Ihre
Mitarbeiter

Führerscheine:

- Staplerführerschein/
Unterweisungen
- Kranführerschein/
Unterweisungen
- Hubarbeitsbühnenführerschein/
Unterweisungen
- Führerschein für
Regalbediengeräte

Schulungen:

- Instandhalterschulung
(Bereich Krantechnik)
- Servicetechnikerschulungen
(Bereich Krantechnik)
- Gefahrenanalyse
- Ladungssicherung
- Innerbetriebliche Transporte
- UVV Prüfungen gem.
BG-Vorschriften an:
Kranen, Kettenzügen, Anschlagmitteln,
Lastmagneten und Traversen, Türen und Tore
(Roll- und Schiebetore), Brandschutztüren,
Förderanlagen, Hubarbeitsbühnen, Regal-
bediengeräten, Leitern und Tritten,
Persönlicher Schutzausrüstung
- Beratung und Begleitung
bei Neuanschaffungen von
Krananlagen

Für mehr Infos:

www.kranservicemagnus.de

KRAN-SERVICE
MAGNUS

Schwarzwaldstraße 3
D – 77728 Oppenau
Tel.: + 49 (0) 7804 9120090
Fax: + 49 (0) 7804 9120099
info@kranservicemagnus.de

4 PANORAMA

6 > TITEL

Der Großhandel im Wandel:
Auf den Mehrwert kommt es an

11 LEUTE

- 11 Gründer:
Matz Kastning/Steffi Knebel
- 12 Peter Spindler/Olaf Kather
Dieter Halbfas/
Dieter Stockkamp
Benno Nieswand/
Rüdiger Düchting
Martin Steiger/Jörg Reichert
Luc Gaillet/Jean-Pierre Lavielle
Rainer Hüttenberger/
Michael Keller
- 13 Michael Mack
Fritz und Friedrich Keller
Christian Dusch
Jens Pasche
- > 14 Kopf des Monats:
Andreas Owen

17 REGIO REPORT

Neues aus dem IHK-Bezirk

34 UNTERNEHMEN

- 34 Öschberghof
- 36 Original Food,
DSM Nutritional Products
- 37 Trumpf
- 38 KNF Neuberger, Goldbeck

> Themen der Titelseite



TITELTHEMA: Der Großhandel im Wandel

Auf den Mehrwert kommt es an

Immer mehr Menschen bestellen oder informieren sich zumindest vorab online. Das bekommt auch der Großhandel zu spüren. Dies ist ein Grund, warum sich die Branche – auch in der Region – zurzeit ändert und verstärkt auf einen Mehrwert für die Kunden setzt. Wir stellen sie und ihren Wandel exemplarisch vor.

Hotel Öschberghof Kompletter Relaunch

Der Öschberghof in Donaueschingen wurde drei Jahre lang um- und ausgebaut. Über 60 Millionen Euro hat die Handelsgruppe Aldi Süd, zu der das Hotel gehört, in den Relaunch investiert.



— ANZEIGE —

herz
LASERTECHNIK

Lasern mit Herz.

www.lasertechnik-herz.de

Laser-Feinschneidteile
Laserbeschriftungen
Kleinbiegeteile
Kombinierte
Ätz-/ Laserteile

REGIO REPORT

Neues aus dem
IHK-Bezirk und öffentliche
Bekanntmachungen

17

Bundes- und Landesbeste Die besten Absolventen

Sie haben ihre Ausbildung besser als
alle anderen Absolventen ihres Beru-
fes abgeschlossen: die 22 Landes-
und 4 Bundesbesten aus der Region.

44



Kopf des Monats

Internetpionier Andreas Owen

Der Konstanzer Unternehmer Andreas
Owen gilt als Pionier im Suchmaschi-
nenmarketing. Aktuell widmet er sich
seinem sechsten Start-up: der Bewer-
tungsplattform „wirsindhandwerk.de“.

14

Aus dem Südwesten

Schutzfolien für Smartphones

Die Firma Bedifol aus Konstanz stellt Schutzfolien für über 30.000 Geräte her.
Dazu zählen Smartphones, Smartwatches und Tablets, aber auch Küchenmaschinen,
Fahrradcomputer, Modellbau-Equipment oder Blutzuckermessgeräte.



72

- 39 Cortec, Bruder
- 40 B+N Tortechnik,
Frobeen Touristik
- 41 Scherzinger, Polarform
- 42 Elgo
- 43 Hild Radwelt, Spedition Wildt

44 THEMEN & TRENDS

- 44 Vier Bundesbeste aus dem
Südwesten
- 46 Die Landesbesten

49 PRAXISWISSEN

- 49 International
- 50 Bildung
- 51 Arbeitswelt
- 52 Recht
- 54 Steuern
- 55 Innovation

57 MESSEN

- 57 News

72 DIE LETZTE SEITE

- Aus dem Südwesten:
Displayschutzfolien von Bedifol

STANDARDS

- 55 Impressum
- 56 Literatur
- 68 Börsen

■ BEILAGENHINWEIS

Dieser Ausgabe ist eine Verlegerbeilage zur
ie - Die Industriemesse der Schwarzwald AG
vom 30.01. - 01.02.2019, Messe Freiburg, beigelegt.

ANZEIGE



Afög Personal Service

GmbH

**Mitarbeiter exakt
für Ihren Bedarf!**

Offenburg · Tel.: 0781 / 93 42 - 0 · www.foeg-personal.de

✘ Zeitarbeit

✘ Direktvermittlung

✘ On Site Management

Netz der deutschen AHKs ausgebaut Standort auf Kuba

Die deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) haben jetzt auch einen Standort auf Kuba. Er befindet sich in der Hauptstadt Havanna und wurde Ende Oktober eröffnet. Der Delegation der deutschen Wirtschaft bei der Feierstunde gehörten Vertreter von DIHK, der Lateinamerikainitiative LAI und des Bundeswirtschaftsministeriums an. Die deutsche Wirtschaft ist auf der Karibikinsel seit 20 Jahren vertreten, zuletzt wuchs die Präsenz stark. Der Grund: Kuba will seine Wirtschaft sowie Infrastruktur modernisieren und hat deshalb großes Interesse an ausländischen Investoren sowie Handelspartnern. Die deutsch-kubanischen Wirtschaftsbeziehungen versprechen viel Potenzial: Insbesondere bei der Lieferung von Fertigungstechnik, Lebensmitteltechnologie und Bautechnologie ist Kuba perspektivisch ein spannender Markt für deutsche Unternehmen, heißt es vom DIHK. Die deutschen Repräsentanten in der AHK unterstützen Unternehmen aus der Bundesrepublik bei der Positionierung. Die gesamten AHKs vertreten die deutschen Wirtschaftsinteressen an über 140 Standorten in jetzt 92 Ländern. **mae**

Bild: MBFoto - Fotolia



GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN ZAHLEN 2018

	Betriebe			Beschäftigte			Umsatz			Ausland		
	(mit mehr als 50 Beschäftigten)			(in 1000)			(in Mio Euro)			(in Mio Euro)		
	Juli	August	Sept.	Juli	August	Sept.	Juli	August	Sept.	Juli	August	Sept.
Stadtkreis Freiburg	46	46	46	9	9	10	213	216	209	127	133	121
Breisgau-Hochschwarzwald	94	94	94	19	19	19	314	317	358	145	150	168
Emmendingen	67	67	67	14	14	14	210	214	197	129	135	117
Ortenaukreis	224	225	224	49	50	50	1100	1101	1101	467	502	496
Südlicher Oberrhein	431	432	431	92	92	93	1837	1849	1865	868	919	903
Rottweil	105	105	105	22	22	23	449	421	451	202	193	221
Schwarzwald-Baar-Kreis	164	164	164	29	30	30	482	442	458	184	172	180
Tuttlingen	139	139	139	31	31	32	642	541	607	351	298	336
Schwarzwald-Baar-Heuberg	408	408	408	83	83	84	1573	1404	1515	737	664	737
Konstanz	76	76	76	17	18	18	449	422	459	219	212	232
Lörrach	85	85	85	18	18	18	403	381	361	253	231	215
Waldshut	59	59	59	13	13	13	298	250	270	116	94	108
Hochrhein-Bodensee	220	220	220	48	48	48	1151	1053	1089	588	538	555
Regierungsbezirk Freiburg	1059	1060	1059	222	223	225	4561	4305	4469	2194	2121	2195
Baden-Württemberg	4468	4471	4469	1192	1197	1196	29903	27822	29027	16938	16070	16732

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, die Angaben sind gerundet und ohne Gewähr (WIS 12/2018)

Mobilfunkstandard 5G

DIHK kritisiert Pläne

Als unzureichend kritisierten der Deutsche Bauernverband, der Deutsche Industrie- und Handelskammertag, der Deutsche Landkreistag sowie der Zentralverband des Deutschen Handwerks Überlegungen der Bundesnetzagentur für Versorgungsauflagen im Zusammenhang mit der Versteigerung von 5G-Frequenzen. Es sei zwar ein Schritt in die richtige Richtung, wenn die Mobilfunkbetreiber über die bislang vorgesehenen Versorgungsauflagen hinaus künftig auch verpflichtet sein sollen, entlang der Landstraßen und besonders intensiv genutzter Schienenstrecken jenseits der ICE-Verbindungen eine Versorgung mit 5G sicherzustellen. Damit halte die Bundesnetzagentur aber an ihrem Ansatz fest, Versorgungsauflagen nur für Haushalte und einen Teil der Verkehrswege vorzusehen. Notwendig sei dagegen ein wirklich flächendeckender Ausbau des neuen 5G-Netzes. **dihk**

DIHK tritt Initiative Klischeefrei bei Gegen Stereotype

Der DIHK ist mit der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände und dem Zentralverband des Deutschen Handwerks der Initiative Klischeefrei beigetreten. Das Bündnis aus Bildung, Politik, Wirtschaft und Forschung setzt sich für eine Berufsorientierung ohne Geschlechterstereotype ein. „Nach wie vor orientieren sich Mädchen und Jungen sowie Frauen und Männer auf dem Arbeitsmarkt in Deutschland sehr unterschiedlich“, heißt es in einer Presseerklärung. Laut DIHK-Vizechef Achim Dercks ist es daher wichtig, konkret realistische Berufsbilder unabhängig vom Geschlecht zu vermitteln – etwa durch Praktika. Es gehe darum, dass die jungen Menschen einen Beruf finden, der zu ihren individuellen Stärken und Interessen passt. „Nur so können wir die von der Wirtschaft dringend benötigten Fachkräfte gewinnen und halten“, sagte er. **sum**

Skisprung-Weltcup in Titisee-Neustadt Premiere für Damen

Es ist ein besonderes Ereignis für den Hochschwarzwald: Am Samstag, 8., und Sonntag, 9. Dezember, findet in Titisee-Neustadt ein Skisprung-Weltcup statt. Das Teamspringen der Herren steht am ersten der beiden Tage nachmittags auf dem Programm. Am zweiten Tag folgt vormittags das Einzelspringen der Damen – diese sind zum ersten Mal dabei –, am Nachmittag der Einzelwettbewerb der Herren. **sum**

i <https://weltcupskispringen.com/>



Bild: epm

TGV Freiburg–Paris

Neue Strecke, neues Ziel

Ab 9. Dezember fährt der Hochgeschwindigkeitszug TGV der französischen Staatsbahn SNCF täglich zwischen Freiburg und Paris in einer Tagesrandverbindung auf neuer Strecke über Offenburg und Straßburg. Zielbahnhof ist dann der Pariser Ostbahnhof Gare de l'Est. Die bisherige Linie über Müllheim, Mulhouse und Dijon nach Paris/Gare de Lyon gibt es nicht mehr. Die Fahrzeit der neuen Verbindung beträgt etwas über drei Stunden. Abfahrt ist Montag bis Freitag um 6.22 Uhr in Freiburg und um 7.12 Uhr in Offenburg, Ankunft in Paris um 9.35 Uhr. An Wochenenden fährt der TGV um 7.00 Uhr in Freiburg sowie um 7.45 Uhr in Offenburg ab und kommt um 10.15 Uhr in Paris an. In Paris startet der Zug täglich um 17.25 Uhr und ist um 19.38 Uhr in Offenburg sowie um 20.29 Uhr in Freiburg. Zusätzliche Halte sind Emmendingen und Lahr. Der Fahrpreis Freiburg-Paris schwankt für die einfache Fahrt in der zweiten Klasse je nach vorzeitiger Onlinebuchung und Reisetag zwischen 35 Euro („Beste Preis“) und über 120 Euro. **epm**

Oktober 2018

VERBRAUCHERPREISINDEX



Basisjahr 2010=100; QUELLE: Statistisches Landesamt/Statistisches Bundesamt (Angaben ohne Gewähr)



Der Großhandel im Südwesten

Auf den Mehrwert

Ob Arbeitskleidung, Schrauben oder Zeitschriften: Großhändler gibt es für praktisch alles. Anders als viele ihrer Kunden, beispielsweise Handwerker und Einzelhändler, agieren die meisten Großhändler abseits der öffentlichen Aufmerksamkeit. Wir geben anhand von drei Beispielen einen Einblick in die Branche im Südwesten und berichten von ihren aktuellen Herausforderungen.



»Wir stellen jetzt den Service in den Vordergrund«

Marco Wittstock,
RAW Handel und Beratungs GmbH

Ein Großhandelsunternehmen stellt man sich anders vor: Hellgrüne Teppiche, weiße Tische und Stühle, hölzerne Wände und Raumteiler mit riesigen Bildern eines sonnendurchfluteten Waldes dominieren die Räume der RAW Handel und Beratungs GmbH in March-Neuershausen. Vor etwa eineinhalb Jahren haben der geschäftsführende Gesellschafter Marco Wittstock und seine zehn Mitarbeiter sie bezogen. Im Konferenzraum veranstalten sie diesen Monat das erste Seminar für ihre Kunden. Das Thema professionelles Leckage-Notfallmanagement passt zu den Produkten, die RAW vertreibt. Diese verhindern, dass Gefahrstoffe in die Umwelt austreten. Dazu zählen Absorptions- und andere Mittel zur Aufnahme austretender Flüssigkeiten, Auffangwannen und weitere Lagertechnik beispielsweise für Fässer mit Kühlschmierstoffen sowie Sicherheitsschränke zum Aufbewahren gefährlicher Chemikalien. Die Kunden von RAW sind wiederum Großhändler – für Werkzeuge, Industrie- und Werkstattbedarf, chemisch-technische oder technische Produkte – sowie Hersteller.

„Gefährliche Stoffe sind ein komplexes Feld“, erklärt Marco Wittstock. Wer mit ihnen umgeht, müsse öko-

soziale, rechtliche und ökonomische Anforderungen beachten. „Daher wollen wir den Anwendern vor allem mehr Sicherheit beim Umgang mit den Gefahrstoffen geben und die Umwelt, aber auch Objekte und Materialien vor Schäden schützen“, sagt er. „Unseren Kunden helfen wir daher, den Anwender in diesem Kontext besser zu beraten.“ Deshalb bietet RAW ihnen neben Logistikdiensten sowie Vertriebs- und Marketingunterstützung auch Seminare sowie Fachschulungen an und setzt vermehrt auf engen persönlichen Kontakt. „Unsere Herausforderung liegt darin, die Gunst des Händlers zu gewinnen, zu erreichen, dass er seine Kunden von unseren Produkten überzeugt“, sagt Marco Wittstock. Neu ausgerichtet hat er das Unternehmen gemeinsam mit seinem Vater vor der Übergabe im Jahr 2015. Den Altpapiergroßhandel, mit dem Joachim Wittstock 1994 gestartet war, stellten sie ein. Dieser war für den Mittelständler angesichts der zunehmenden Konzentrationen der Papierfabriken einer- und der Entsorgungskonzerne andererseits nicht mehr rentabel. Lagerhaltung und -logistik sowie den Versand der Umweltschutzprodukte, die schon kurz nach der Firmengründung als zweites



kommt es an

Standbein hinzugekommen sind, übernimmt weiterhin die Spedition Streck. Heute versteht Marco Wittstock das Unternehmen als Umweltdienstleister – auch wenn es nach wie vor den Großteil seines Umsatzes mit dem Handel macht. 2017 betrug dieser etwa zwei Millionen Euro, 2018 ist es voraussichtlich ebenso viel. „Wir stellen jetzt den Service um das Produkt herum in den Vordergrund“, sagt Marco Wittstock. Der Grund: „Der Kunde bestellt bei uns wegen des Mehrwerts, auch wenn das Produkt teurer als bei anderen ist.“

Diese Erfahrung machen andere Großhändler gleichermaßen – und stellen sich daher neu auf. Ein Grund für die veränderten Ansprüche vieler ihrer Kunden ist deren verändertes Einkaufsverhalten. Das fing im Privaten an und äußert sich nun immer mehr im Geschäftlichen: Man informiert sich mal online, mal vor Ort beziehungsweise wie gewohnt und bestellt immer mehr dort, wo es am günstigsten ist. Mit diesem Problem steht der Großhandel nicht alleine da. Vor allem der Einzelhandel hat mit der zunehmenden Onlinekonkurrenz seit Längerem und zum Teil vehement zu kämpfen. Allerdings verfügt er mit einem Ladengeschäft über eine andere Sichtbarkeit als der Großhandel, der häufig gar keinen klassischen Verkaufsraum hat. Zudem fehlt dem Großhandel öffentliche Aufmerksamkeit, da er im Gegensatz zum Einzelhandel im Alltag des Normalbürgers quasi nicht präsent ist.

Ein paar Zahlen: Im Regierungsbezirk Freiburg gibt es laut dem Unternehmensregister des Statistischen

Landesamtes etwa 4.700 Großhandelsunternehmen. Sie beschäftigen insgesamt rund 46.000 Mitarbeiter und setzen circa 25,6 Milliarden Euro im Jahr um (ohne Kfz, Stand Ende 2016, siehe Grafik Seite 10). „Der Großhandel ist im Südwesten umsatz- und personalstark“, sagt Boris Behringer, Hauptgeschäftsführer des Verbands für Dienstleistung, Groß- und Außenhandel Baden-Württemberg (grosshandel-bw). Das zeigt der Vergleich mit dem Einzelhandel. Im Regierungsbezirk Freiburg gibt es rund 10.100 Einzelhandelsbetriebe (ohne Kfz, Stand 2016), etwa doppelt so viele wie Großhändler. Sie beschäftigen rund 62.300 Mitarbeiter und setzen knapp 14,4 Milliarden Euro um und damit weniger als der traditionell umsatzstärkere Großhandel. Der Grund für die Größe der Branche ist laut Behringer die wirtschaftliche Stärke des Südwestens. Einfach ausgedrückt heißt das: Eine starke Wirtschaft braucht viel Nachschub. Und die bekommt sie vom Großhandel. „Der Großhandel hat in einem mehrstufigen Vertriebssystem eine Scharnierfunktion“, sagt Boris Behringer. Seine traditionelle Funktion besteht darin, Industrie, Handwerk oder Einzelhandel die Waren, die diese benötigen, in ausreichender Menge und möglichst schnell zur Verfügung zu stellen. Passend dazu besitzt ein traditioneller Großhändler einen großen Außendienst, ein großes Lager und häufig auch eine eigene Lkw-Flotte. Ein weiteres Charakteristikum des Großhandels im Südwesten: So wie die Region ist auch die Branche mittelständisch geprägt. Der Vorteil der regionalen Großhändler sind laut Boris Behringer die häufig über



»Der Großhandel im Südwesten ist umsatz- und personalstark«

Boris Behringer, Verband „grosshandel-bw“

Illustration: exdez - istock



› viele Jahre gewachsenen und daher starken Kundenbeziehungen. Trotzdem muss sich die Branche verändern – und tut es zum großen Teil auch. „Viele Unternehmen setzen darauf, neben dem Produkt vor allem den Servicegedanken in den Vordergrund zu stellen“, sagt Boris Behringer.

Auch die Beyerbach GmbH in Villingen-Schwenningen ist kein klassischer Großhändler mehr. Das war bis vor ungefähr drei Jahren anders: Bis dahin bestand das Hauptgeschäft des Familienunternehmens darin, Metzgereien und einige mittelständische Fleischereibetriebe in einem Umkreis von etwa 80 Kilometern mit Gewürzen, Handschuhen, Messern, Plastikbehältern für Salate und anderen Produkten sowie mit Maschinen und Geräten für ihren täglichen Bedarf zu beliefern. Die Außendienstmitarbeiter fuhren die Betriebe in einem regelmäßigen Turnus an und notierten die Bestellungen. Ein bis zwei Tage später wurden die im firmeneigenen Lager verpackten Waren geliefert. Mit diesem traditionellen Großhandelsgeschäft macht die Beyerbach GmbH heute nur noch einen Teil ihres Umsatzes. Etwa 35 Prozent entfallen 2018 – in ein paar Jahren werden es voraussichtlich 80 Prozent sein – auf den Lebensmitteleinzelhandel, den Beyerbach deutschlandweit beliefert und für den das Unternehmen auch die Logistik übernimmt. Das heißt, Beyerbach richtet den Märkten auf Wunsch jeweils ein Lager ein, das stets nach demselben System aufgebaut und dessen Fächer mit verschiedenen Barcodes etikettiert sind. Diese kann der Marktmitarbeiter mit seinem Smartphone scannen und so per App bequem die fehlende Ware nachbestellen.

Der Grund für diese neue Dienstleistung: „Eine Vielzahl der Produkte bekommt der Kunde überall, zum Teil auch günstiger“, sagt Geschäftsführer Daniel Werth. Und angesichts des Internets sei er darüber auch besser informiert als früher. „Der Service wird das Wichtigste werden“, sagt Werth, der sein Unternehmen heute als einen Anbieter von Systemlösungen versteht. Die Digitalisierung sieht er dabei nicht als Lösung, sondern als Unterstützer an, um dem Kunden die Arbeit zu erleichtern. Den persönlichen Kontakt hält er nach wie vor für wichtig, er hat sich aber verändert. So spiele die Beratung, zum Beispiel zu Themen wie der Kasse der Zukunft, eine immer wichtigere Rolle.

Zu den neuen Kunden der Beyerbach GmbH zählen neben Einzelhändlern Industrieunternehmen vor allem aus dem Bereich Automotive sowie Betriebe aus dem Bereich Hygiene wie Krankenhäuser oder Ärzte. Die Produkte, mit denen Beyerbach diese beliefert, unterscheiden sich nicht von den bisherigen. „Wir haben nur die Zielgruppe erweitert“, sagt Daniel Werth. Denn die Arbeitsschuhe, die Mitarbeiter in einer Metzgerei oder in einem Produktionsbetrieb tragen, sind oft dieselben oder stammen zumindest vom gleichen Hersteller. Das gilt zum Beispiel auch für Schutzhandschuhe eines Herstel-

lers, von denen in verschiedenen Branchen Modelle unterschiedlicher Dicke oder Farbe verwendet werden. Als einen Grund für die Veränderungen nennt der promovierte Wirtschaftspsychologe Daniel Werth, der das Unternehmen gemeinsam mit seinem Bruder Florian führt, das geänderte Einkaufsverhalten im Lebensmittelbereich. Dazu gehört auch, dass immer weniger Menschen in traditionellen Metzgereien in ihrem Wohnort einkaufen, sondern ihre Wurst- und Fleischwaren immer häufiger im Lebensmitteleinzelhandel erwerben. Vor vier Jahren stand die Familie – bis zum Jahresbeginn waren die Eltern Helga und Michael Werth noch in der Geschäftsführung aktiv – vor der Frage: klassisch fortführen, verkaufen oder grundlegend neu aufbauen? Obwohl die Geschäfte stabil und die Mitarbeiterzahl mit durchschnittlich 20 konstant war. Heute hat Beyerbach 28 Beschäftigte und neben der Zentrale in Schwenningen Vertriebsbüros in Karlsruhe und Willich (Nordrhein-Westfalen). Die meisten Beschäftigten sind geblieben, aber, so berichtet Daniel Werth: „Ihre Kompetenz hat sich geändert.“ Der Veränderungsprozess, der mit der Digitalisierung sämtlicher Strukturen einherging, sei für viele, vor allem langjährige Mitarbeiter schwierig gewesen. „Das Problem sind dabei nicht die neuen Technologien, es sind die alten Denkstrukturen, die gefestigten Muster in den Köpfen der Führungskräfte und Mitarbeiter“, hat er festgestellt.

Das Einkaufsverhalten der Betriebe, die der Großhandel traditionell beliefert, wird sich weiter ändern: Immer mehr Unternehmen kaufen Büro-, Elektronik- oder Gastronomiebedarf nicht mehr bei ihnen, sondern auf B2B-Onlinehandelsplattformen wie Amazon Business, Mercateo und Alibaba. „Viele übertragen auf die Geschäftswelt, was sie privat schon machen“, sagt Thomas Kaiser, der bei der IHK Südlicher Oberrhein unter anderem für die Beratung im Bereich Handel zuständig ist. Das sei häufig über einen Klick möglich, somit komfortabel, und das Diskutieren über den Preis falle weg. Eine eigene Onlineplattform ist für Kaiser daher ein Muss für einen Großhändler. Je nach Branche schlägt er als Alternative Apps zur Unterstützung der Außendienstmitarbeiter vor. „Der Großhändler wird immer mehr zum Dienstleister im Geschäftsumfeld“, sagt Kaiser. Das sieht Boris Behringer vom Großhandelsverband ähnlich, der ebenfalls den Zusatznutzen betont, den der Großhändler dem Kunden neben der Ware bieten müsse. „Dafür wird es nie eine pauschale Lösung geben“, gibt er zu bedenken. „Da muss sich jedes Unternehmen fragen: Was brauchen meine Vertragspartner, die in der Lieferkette vor und nach mir kommen.“

Heiner Lasi, Professor für Industrial Intelligence und Leiter des Ferdinand-Steinbeis-Instituts in Stuttgart, sieht die Zukunft des Großhandels in digitalen Unternehmensnetzwerken. Dazu erstellt er mit seinen Mitarbeitern zurzeit im Auftrag von „grosshandel-bw“ und gefördert vom Wirtschaftsministerium des Landes eine Studie. Dabei spielen sogenannte Micro Testbeds eine wichtige Rolle. In einem geschützten Raum proben

»Das Problem sind die alten Denkstrukturen in den Köpfen«

Daniel Werth,
Beyerbach GmbH



»Wir schauen, dass wir technisch immer auf dem neuesten Stand sind«

Peter Buchbinder,
Carl Pfeiffer GmbH & Co. KG





Diskutierten beim Großhandelsfachforum in Freiburg: Frederic Sell (Pitchview), Ralf Glink (Alexander Bürkle), Daniel Werth (Beyerbach), Max Bremer (Würth) und Steffen Auer (Schwarzwald-Eisen sowie Präsident der IHK Südlicher Oberrhein, von links).

Großhandelsfachforum zur Zukunft des Außendienstes bei Alexander Bürkle in Freiburg

Über Apps, Software und anderen Zusatznutzen

Kabeltrommel an Kabeltrommel im einen, Waschmaschine über Waschmaschine im anderen Lager – mit einem Rundgang durch das insgesamt 35.000 Quadratmeter große Lager der Alexander Bürkle GmbH & Co. KG startete das Fachforum „Digitale Vertriebswege und die Zukunft des Außendienstes“. Zu diesem waren Mitte November auf Einladung der baden-württembergischen IHKs und des Verbands „großhandel-bw“, unterstützt vom Wirtschaftsministerium, 95 Unternehmensvertreter zu dem Freiburger Elektrogroßhändler gekommen. Dieser beschäftigt rund 800 Mitarbeiter an 22 Standorten. Seine Kunden sind vor allem Elektro- und Sanitärinstallateure, Industrieunternehmen sowie Facheinzelhändler. „Großhandel war gestern“, sagte Alexander-Bürkle-Geschäftsführer Frank Schoberer. „Heute befähigen wir unsere Kunden, ihr Geschäft besser zu machen.“

Wie dies in verschiedenen Unternehmen funktioniert und welche Auswirkung es jeweils auf den Außendienst hat oder haben kann, darum ging es in verschiedenen Runden. Ulrich Gutting, Präsident des Großhandelsverbandes und Mineralölgroßhändler, hob den Zusatznutzen hervor, den jeder Großhändler bieten müsse – „daher ist der Außendienst unerlässlich“. Die Kunden würden aber nicht mehr wollen, dass die Außendienstmitarbeiter wie früher alle zwei Wochen vor Ort sind, gab Steffen Auer, Präsident der IHK Südlicher Oberrhein und Geschäftsführer des Großhändlers Schwarzwald-Eisen, zu bedenken. Zweimal pro Jahr würde dem Kunden genügen. „Dann erwartet er aber eine zweistündige Spezialdiskussion“, sagte Auer. Ein Außendienstler müsse daher heute andere Kompetenzen mitbringen.

Die Thesen von Kai Hudetz, Geschäftsführer des Instituts für Handelsforschung (IFH) in Köln: Die Innovationsgeschwindigkeit werde immer schneller, daher müsse die Organisation des Unternehmens agil sein. „Der Mut, das eigene Geschäft zu kannibalisieren, sichert die Zukunft“, sagte er und nannte Kodak und Quelle, die den Einstieg in die Digitalisierung verpassten und Insolvenz anmelden mussten, als Negativbeispiele. Wesentlich sind für ihn heutzutage Datenkompetenz, Denken aus Sicht des Endkunden und Service. Der Unternehmer müsse sich immer fragen: „Wo kann ich meinem Kunden einen Mehrwert bieten, den andere wie Amazon nicht bieten können?“

Beispiele ihres Mehrwertes für die Kunden gaben verschiedene Firmenvertreter: Ralf Glink stellte die Lösung „Terminal“ von Alexander Bürkle vor. Sie ist eine Planungssoftware fürs Smarhome, die der Elektrogroßhändler in Zusammenarbeit mit einem Softwarehaus entwickelt hat und mit der Elektroinstallateure die gesamte smarte Haustechnik eines Gebäudes einfach und schnell am Bildschirm planen können. Etwa eine halbe Million Euro investierte das Unternehmen in der vierjährigen Planungs- und Probezeit und betrat damit neues Terrain. Mitarbeiter mit für das Unternehmen neuen Qualifikationen seien eingestellt und bestehende weitergebildet worden. Inzwischen kann Alexander Bürkle über 2.700 Nutzer vorweisen, die mit Terminal knapp 16.000 Projekte realisiert haben.

Max Bremer von der Adolf Würth GmbH & Co. KG sagte: „Das Handwerk ist digitaler als wir denken.“ Es habe aber nicht die Zeit, sich mit digitalen Prozessen zu beschäftigen – „wir müssen den Schritt auf unsere Kunden zugehen“, so Bremer. Er berichtete davon, wie Würth Regalsysteme in den Montagefahrzeugen seiner Kunden einrichtet, sie mit optischen Sensoren bestückt. Die prüfen, was fehlt und senden automatisch Bestellungen an eine Würth-Niederlassung. Ein Dienstleister liefert die Waren an die Monteure. Doch wie kommen diese nach Feierabend ins Montageauto? Das Problem konnte man bei Würth nicht lösen – und begann schließlich, mit einem Autohersteller zusammenzuarbeiten. Zurzeit läuft die Pilotphase. Der Lerneffekt sei gewesen, sich Partner zu suchen, sagte Bremer.

Als potenzieller Partner für Firmen präsentierte sich Frederic Sell vom Start-up Pitchview. Er wies auf die Bedeutung des persönlichen Kontakts in Zeiten der Digitalisierung hin und nannte den Messeauftritt als effizientestes Mittel zur Kontaktpflege mit Kunden und präsentierte die App, die sein Unternehmen dafür entwickelt hat.

Wie wichtig nach wie vor der persönliche Kontakt der Außendienstmitarbeiter mit den Kunden ist, betonte auch Daniel Werth von der Beyerbach GmbH (siehe linke Seite). Die Digitalisierung sei ein Hilfsmittel, nicht die Lösung. „Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht.“ Ein Tenor der Veranstaltung: Wie sich ein Unternehmen ändern muss, hängt vom Kunden ab. Und wann? Kai Hudetz sagte: „Der richtige Zeitpunkt zum Handeln ist jetzt.“ **mae**



› jeweils fünf bis sieben kleine und mittelständische Unternehmen eine branchenübergreifende Zusammenarbeit. Darunter sind neben Handelsunternehmen solche aus den Bereichen Transport, Dienstleistung, Produktion, Energie, Handwerk, Gesundheit und Finanzen sowie externe Experten. Der Fokus liegt auf dem Zusatznutzen, den die Unternehmen durch die Zusammenarbeit haben. Das Motto: „Just do it!“

Auch die Carl Pfeiffer GmbH & Co. KG in Stockach verändert sich regelmäßig. „Für uns ist es wichtig, immer up to date zu sein“, sagt Peter Buchbinder, der gemeinsam mit seinem Schwager Carl Heinz Pfeiffer die Geschäfte des 1829 gegründeten Familienunternehmens führt. Eisen-Pfeiffer – unter diesem Namen kennt man den Großhändler in der Region – hat alles, was einen klassischen Großhändler ausmacht: einen Fachmarkt, ein Lager und eine eigene Flotte. Auf 12.000 Quadratmetern bietet Eisen-Pfeiffer etwa 40.000 Artikel rund um den Hausbau an – von Stahlträgern bis zur Kamineinfassung, aber auch Sägen, Rasenmäher und Sicherheitsschuhe. Die verschiedenen Abteilungen sind großzügig gestaltet, bei der Arbeitskleidung gibt es zum Beispiel Umkleidekabinen. Der Barumsatz im Fachmarkt beträgt lediglich rund vier Prozent des Gesamtumsatzes. „Aber man kann sich hier warentechnisch sehr gut präsentieren“, sagt Peter Buchbinder. Und die Handwerker, mit denen Eisen-Pfeiffer etwa 90 Prozent seines Umsatzes macht (etwa sechs Prozent entfallen auf Industrie- und etwa vier Prozent auf Privatkunden), können sich hier über die Produkte informieren. Die Lagerfläche ist ebenfalls etwa 12.000 Quadratmeter groß und umfasst unter anderem ein vollautomatisches Hochregallager. Für 1,5 Millionen Euro entsteht bis Anfang 2020 ein Lagershuttlesystem für rund 12.000 Kleinteile, die dann per Knopfdruck zum Kommissionierer gebracht werden – für Buchbinder eine „enorme Platz- und Zeit-

ersparnis“. Vom Lager aus wird auch die 14 Lkw und Sprinter umfassende Flotte koordiniert, die die Waren an die Handwerksbetriebe in einem Umkreis von rund 100 Kilometern um Stockach ausliefert. Die komplette Route des Tages und wo sie sich gerade befinden, sieht man auf einem der Bildschirme in der Fuhrendispo. Nicht nur in diesem Bereich ist Eisen-Pfeiffer modern aufgestellt. Seit etwa 15 Jahren betreibt der Großhändler einen Onlineshop, die acht Außendienstmitarbeiter sind seit etwa zehn Jahren mit ihren Laptops zu den Kunden unterwegs. Diese können die Ware seit vier Jahren auch über eine App bestellen. Und über ein sogenanntes E-Gate haben Kunden und Mitarbeiter seit November übers Internet Zugriff auf sämtliche Bestellungen und weitere Daten. „Wir schauen, dass wir technisch immer auf dem neuesten Stand sind“, sagt Peter Buchbinder, der zudem auf den persönlichen Kontakt zu den häufig langjährigen Kunden hinweist. Für diese veranstaltet Eisen-Pfeiffer zusammen mit Herstellern wie Kärcher oder Hewi auch Seminare zu Fachthemen – so wie neulich eines für Schreiner und Innenausbauer über neue Beschlägetechnik. „Wir bieten einen Rundumservice von der Beratung bis zur Auslieferung. Das ist für die Handwerker wichtig“, betont Buchbinder. Ein Servicecenter, in dem die verkauften Sägen oder Rasenmäher repariert werden können, gibt es ebenfalls. Eisen-Pfeiffer beschäftigt 200 Mitarbeiter, darunter 16 Auszubildende, und steigert seinen Umsatz 2018 voraussichtlich um etwa 2,5 Prozent auf rund 50 Millionen Euro. Etwa zwölf Millionen Euro hat das Unternehmen in den vergangenen zehn Jahren in den Fachmarkt, die neue Stahlhalle sowie das Logistikzentrum investiert. „Wir wollen der nächsten Generation ein gut bestelltes Haus hinterlassen“, sagt Peter Buchbinder. Er selbst ist 60, sein Schwager 58 Jahre alt – und ihre insgesamt fünf Kinder wollen ab 2020 nach und nach in das Unternehmen einsteigen und es einmal in der siebten Generation weiterführen.

Susanne Maerz

Illustration: exdez

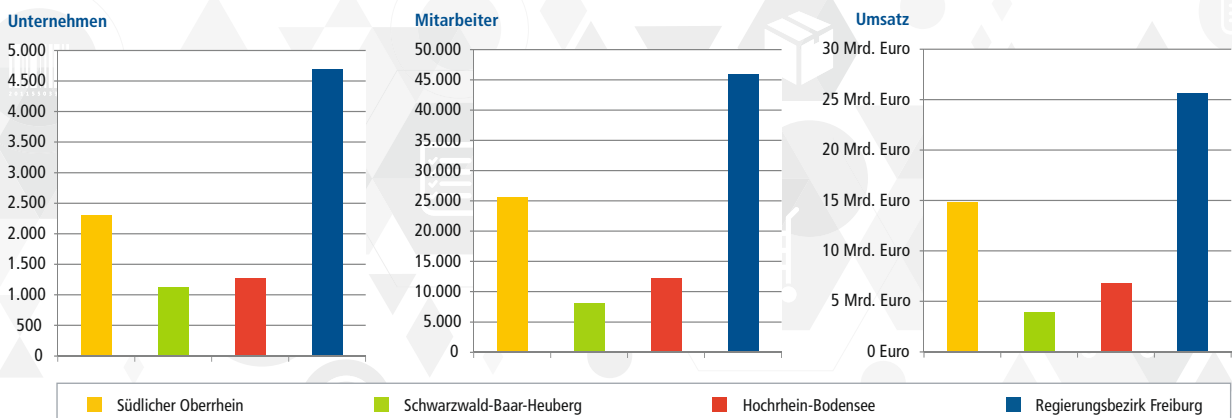
i

IHK Hochrhein-Bodensee: Bertram Paganini, Tel. 07531 2860-130, bertram.paganini@konstanz.ihk.de

IHK Südlicher Oberrhein: Thomas Kaiser, Tel. 07821 2703-640, thomas.kaiser@freiburg.ihk.de

IHK Villingen-Schwenningen: Lena Häslér, Tel. 07721 922-167, haesler@vs.ihk.de

DER GROSSHANDEL IM SÜDWESTEN



Die Zahlen beziehen sich auf Unternehmen mit steuerbarem Umsatz und sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sowie das Jahr 2016. Die Umsätze sind zum Teil geschätzt, Kfz ist nicht enthalten.

Quelle: Unternehmensregister des Statistischen Landesamts / Grafik: Falkenstein / Bild: exdez



Steffi Knebel und Matz Kastning entwickeln Audioguides und -buchtrailer

Kreative Hörformate

Autiotextour GbR

Gründer: Matz Kastning (46),
Steffi Knebel (44)

Ort: Schramberg

Gründung: Januar 2017

Branche: Kreative Dienstleistungen

Idee: Besondere Hörformate für
Städte, Museen oder Firmen
entwickeln

Audioguides kennt man vom Museumsbesuch. Was ist das Besondere an Ihren?

Kastning: Der klassische Audioguide erzählt etwas zu einem Bild, vor dem ich stehe. Wir würden aus verschiedenen Perspektiven über das Bild berichten, den Maler, den Bürgermeister erzählen lassen und daraus ein Hörspiel machen. Für das Kloster Heiligenbronn in Schramberg haben wir für einen Rundgang einen Audioguide entwickelt, bei dem die Nonnen, die auf dem Friedhof begraben sind, zu Wort kommen und der Bischof, der hier vor den Nazis gerettet wurde, aber auch ein Bewohner der Einrichtung für Sehbehinderte, der berichtet, wie er das Gelände wahrnimmt.

Wie kamen Sie auf die Idee für Ihre Audioguides?

Kastning: Die Grundidee kam durch den Thyssen-Testturm in Rottweil. Für den WDR habe ich als Journalist die Bauphase begleitet. Da auf die Baustelle wahnsinnig viele Besucher kamen, habe ich vorgeschlagen, für diese einen Audioguide zu machen, um ihnen die Baustelle zu erklären.

Knebel: Und wir sind dann gemeinsam auf die Idee gekommen, Audioguides für Bauprojekte zu entwickeln und dies Kommunen anzubieten. Dafür haben wir die Agentur gegründet.

Wer übernimmt welchen Part, und was haben Sie zuvor gemacht?

Knebel: Ich bin Architektin und Stadtplanerin und habe noch eine befristete Stelle am Karlsruher Institut für Technologie. Beim Kinderlehrpfad, den wir für die Stadt Schramberg entwickelt haben, war ich für die Wegeführung und die Verortung der Geschichten an den verschiedenen Stationen zuständig.

Kastning: Ich bin für die Hörspiele zuständig, für die wir mit etwa 20 freien Mitarbeitern zusammenarbeiten. Zurzeit entwickeln wir einen Audioguide für die Welt der Kristalle in Dietingen. Von Haus aus bin ich Radiojournalist und habe vor allem längere Formate wie Features und Hörspiele gemacht. Ich arbeite weiterhin als freier Journalist und unterrichte an vier Hochschulen.

Sie haben für Ihre Idee der Audioguides einen Preis beim landesweiten Gründerwettbewerb Ideenstark gewonnen, einen anderen beim Wettbewerb Ideentanke für die von Ihnen erst diesen Sommer kreierten Soundblurbs. Was hat es damit auf sich?

Knebel: Soundblurbs sind Buchtrailer in Hörspielform. Wir vertonen nicht den Klappentext, sondern entwickeln Geschichten passend zum Buch, die so aber nicht darin vorkommen. Auf der Frankfurter Buchmesse im Oktober haben wir sieben Probebeispiele vorgeführt und Verlagen präsentiert, zum Beispiel für den Thriller Acht Nacht von Sebastian Fitzek. Die kamen super an. Jetzt müssen wir eine Strategie entwickeln, wie Verlage die Soundblurbs in ihr Marketingkonzept einbinden können. Außerdem wollen wir mit den Soundblurbs an Unternehmen herantreten, die diese zur Imagewerbung verwenden können.

Interview: mae

■ FREIBURG



Der **Handelsverband Südbaden** in Freiburg hat einen neuen Hauptgeschäftsführer: **Peter Spindler** (59, Bild) übernimmt die Nachfolge von **Olaf Kather**, der den Handelsverband auf eigenen Wunsch Ende September verlassen hat. Spindler arbeitet seit 1991 als Justiziar des Handelsverbands. Der Rechtsanwalt wird laut einer Pressemeldung nun in Doppelfunktion als Hauptgeschäftsführer und Leiter der Rechtsabteilung tätig sein. **Utz Geiselhart**

(59) bleibt stellvertretender Hauptgeschäftsführer mit Dienstsitz in Konstanz. Zusammen bilden Spindler und Geiselhart die Geschäftsführung des Handelsverbands Südbaden. ine

■ BERNAU



Die **SLG Kunststoff GmbH** in Bernau hat seit Oktober eine Doppelspitze: **Dieter Halbfas** (47, rechts) wurde zum zweiten Geschäftsführer bestellt. Er steht dem bisherigen geschäftsführenden Mehrheitsgesellschafter **Dieter Stockkamp** (64,

links) zur Seite. „Mit der Bestellung von Herrn Dieter Halbfas zum weiteren Geschäftsführer wurde ein wichtiger Meilenstein bei der Nachfolgeplanung und für das weitere Unternehmenswachstum gesetzt“, heißt es in einer Pressemitteilung des Unternehmens. Der Wirtschaftsingenieur Halbfas verfügt danach über langjährige Erfahrung in der Automobil- und Logistikbranche. Er war zuvor mehrere Jahre Geschäftsführer eines internationalen Logistikdienstleisters und verantwortlich für den Ausbau und die Erschließung von Produktionsstätten in Europa und Asien. Bei der SLG Kunststoff GmbH soll er im Rahmen der neuen strategischen Ausrichtung des Kunststoffspritzguss-Unternehmens das Geschäftsfeld Transport und Verpackung weiterentwickeln und durch eigene, innovative Produkte ausbauen. Die SLG Kunststoff GmbH beschäftigt 280 Mitarbeiter und setzte zuletzt 56 Millionen Euro um. sum

■ KONSTANZ



Die **Exorbyte GmbH** hat zum 1. Oktober ihre Geschäftsführung erweitert. **Benno Nieswand** (55, Bild links), Gründer und Inhaber des Konstanzener Herstellers von Such- und Abgleichsoftware, hat **Rüdiger Düchting** (43, rechts) die

Verantwortung für Markenentwicklung, Kundenprojekte und Finanzen übertragen. Nieswand selbst will sich weiterhin um Technologie und Entwicklung kümmern. Düchting ist Informatiker und

hat fast 20 Jahre für den Bertelsmann-Konzern gearbeitet, zuletzt als „Director Finance Solutions“ von Arvato Systems. Exorbyte, 2000 in Konstanz gegründet, hat sich darauf spezialisiert, Stammdaten nutzbar zu machen. Exorbyte beschäftigt aktuell 28 Mitarbeiter und erwartet für 2018 einen Umsatz von rund drei Millionen Euro. ine

■ LAUFENBURG



Generationenwechsel bei der **Energiedienst Holding AG**: Nach 26 Dienstjahren, davon 19 Jahren in der Geschäftsleitung, gibt **Martin Steiger** (62, links) auf seinen Wunsch die Führung des binationalen Energieversorgers mit Sitz im schweizerischen Laufenburg ab. Sein Nachfolger wird **Jörg Reichert** (42,

rechts) bisher Leiter des Konzerncontrollings der EnBW Energie Baden-Württemberg AG. Er verfügt laut Pressemitteilung über eine breite operative und strategische Erfahrung in erfolgskritischen Bereichen eines Energieunternehmens. Reichert wird ab Januar als neues Mitglied der Geschäftsleitung der Energiedienst Holding AG sowie als neues Mitglied des Vorstands der Energiedienst AG zunächst die operative Verantwortung der Geschäftseinheit Deutschland übernehmen. Zum 1. April löst er dann Martin Steiger als Vorsitzender der Geschäftsleitung der Energiedienst Holding AG ab. sum

■ BASEL/MULHOUSE

Luc Gaillet (66) ist seit 17. Oktober neuer Präsident des Verwaltungsrats des **Euro-Airports Basel-Mulhouse**. Er folgt auf **Jean-Pierre Lavielle**, der am 2. August im Alter von 80 Jahren gestorben ist. Gaillet gehört der Industrie- und Handelskammer Alsace Eurométropole an, als deren Vertreter er im Verwaltungsrat des Flughafens sitzt. Gaillet hatte seit 1983 verschiedene Führungspositionen in unterschiedlichen Branchen vorwiegend in der elsässischen Industrie inne. Ab 1997 wurde er Präsident der Firma Papeterie Zuber. Von 2011 bis April 2018 war Gaillet Projektleiter für die neue Bahnanbindung des Euro-Airports. sum

■ STÜHLINGEN

Der Aufsichtsrat der **STO Management SE** hat die Vorstandsverträge des Sprechers des Vorstandes **Rainer Hüttenberger**, zuständig für Marketing und Markenvertrieb Sto International, bis Ende März 2023 und des Mitglieds des Vorstandes **Michael Keller**, zuständig für Markenvertrieb Sto Deutschland, Distribution und Zentrale Dienste bis Ende Juni 2023 beschlossen. Der Neuabschluss erfolgt in Verbindung mit der jeweils erneuten Bestellung zum Mitglied des Vorstandes der STO Management SE. Die Verlängerung des Vertrages des Vorstandsmitgliedes **Rolf Wöhrle** war bereits im Frühjahr 2018 erfolgt. upl

■ RUST



Der geschäftsführende Gesellschafter des Europa-Parks **Michael Mack** (39) erhielt von der Republik Frankreich am 8. Oktober das sogenannte Exequatur und wurde zum Honorarkonsul der Regierungsbezirke Freiburg und Tübingen ernannt. Michael Mack sagte bei einer Feierstunde im Europa-Park in Rust, die Ernennung sei für ihn eine große Ehre, und das Ehrenamt sei mit Verantwortung verbunden. Er habe sich für seine Amtszeit die Eck-

pfeiler Jugend, Digitalisierung, Zukunft und Tradition gesetzt. Zudem sei es ihm wichtig, die deutsch-französische Freundschaft weiter durch grenzübergreifende Projekte zu fördern. **sum**

■ OBERBERGEN/FREIBURG

Fritz Keller, der das Weingut Franz Keller in Oberbergen führt, und sein Sohn **Friedrich Keller** wurden vom Weinführer Gault & Millau zu Winzern des Jahres gekürt. Außerdem wurde Fritz Keller auf der Jahresversammlung des Sportclubs Freiburg für weitere drei Jahre zum Präsidenten des Vereins gewählt. Im Zuge einer Satzungsänderung und um die Strukturen zu professionalisieren, wie es vom Verein heißt, wurden seine Befugnisse eingeschränkt. **mae**

■ FREIBURG



Christian Dusch (39) ist neuer Direktor des Regionalverbands Südlicher Oberrhein. Er wurde für acht Jahre in das Hauptamt gewählt. Von 2013 bis 2016 war er Dezernent für Bau und Umwelt im Landratsamt Breisgau-Hochschwarzwald, dann wechselte er als Professor für öffentliches Recht an die Hochschule Kehl. An der Spitze des Regionalverbands folgt er auf **Dieter Karlin**, der Ende August in den Ruhestand getreten ist (wir berichteten). Christi-

an Dusch kennt den Regionalverband gut, war er doch von 2009 bis 2014 Mitglied in dessen Verbandsversammlung. Dusch ist vielfach engagiert, unter anderem als Vizepräsident des Badischen Sportbunds und des Südbadischen Fußballverbands. **sum**

■ FREIBURG

Jens Pasche, geschäftsführender Gesellschafter der Sacker Architekten GmbH, ist im Alter von 56 Jahren nach schwerer Krankheit gestorben. Pasche, in Wolfenbüttel geboren, studierte nach seiner Ausbildung zum Bauzeichner Bauingenieur sowie danach Architektur an der FH Aachen. 1991 kam er zum Architekturbüro Hecker nach Freiburg. 1998 wechselte zu Sacker Architekten, wurde ein Jahr später Mitglied der Geschäftsleitung dieses Büros und 2002 Geschäftsführer der Sacker Generalplaner GmbH. Seit 2012 war er Geschäftsführer der Sacker Architekten GmbH und seit 2017 geschäftsführender Gesellschafter. Das Büro, im vergangenen Jahr 25 Jahre alt geworden, zählt zu den größten in Südbaden. Es wird von Detlef Sacker und Christopher Höfler weitergeführt. **upl**



WAS BEDEUTET KREATIVITÄT?

www.buehrer-wehling.de



BUEHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



Sie möchten Ihr Unternehmen
verkaufen
Wir helfen Ihnen



**STEINBEIS-TRANSFERZENTRUM
PRODUKTION UND QUALITÄT**

Dr.-Ing. J. Schmidt
Büro Trossingen: Fon 07425-32410
schmidt@stw-proqua.de · www.stw-proqua.de

HALLEN

INDUSTRIEBAU & GEWERBEBAU



Von der **Planung & Produktion** bis zur
schlüsselfertigen Halle!



WOLF SYSTEM GMBH
Am Stadtwald 20 | 94486 Osterhofen
09932/37-0 | gbi@wolfsystem.de
WWW.WOLFSYSTEM.DE



Digitaler Pionier



Andreas Owen | wirsindhandwerk.de

KONSTANZ. Arbeiten in einem Online-Start-up klingt hektisch, stressig. In den Räumen von „wirsindhandwerk.de“ geht es indes still und entspannt zu. Das liegt vielleicht an der beruhigenden Wirkung des Seerheins, der direkt vor den Fenstern des Büros in der Konstanzer Bleichestraße vorbeiplätschert. Und auch der Chef der Internetplattform, die etwas mehr als ein Jahr alt ist, knapp zehn Mitarbeiter zählt und jüngst mit dem Cyber One Award des Landes ausgezeichnet wurde, strahlt eine große Ruhe aus. Andreas Owen (48) kocht erstmal Ingwertee, ehe er von sich und seinem Werdegang erzählt. Eine „Herzensangelegenheit“ nennt der Unternehmer sein jüngstes Projekt. Damit will Owen, der seit der Sanierung seines Häuschens ein großer Fan von guten Handwerkern ist, dem Berufsstand „eine digitale Heimat geben“, dessen guten Ruf in die digitale Welt transportieren. Das Leitbild „fair.ehrlich.wertschätzend“ drückt seine eigene Überzeugung aus.

„wirsindhandwerk.de“ ist Owens sechstes Start-up, die erste eigene Firma hatte er noch während des Studiums gegründet.

Dabei war für den Sohn chinesischer Eltern eigentlich ein ganz anderer Karriereweg vorprogrammiert: Interkulturelles Management lautete das Ziel. Andreas Owen, der in Göttingen geboren wurde und im Alter von zwölf Jahren mit seiner Familie nach Konstanz zog, machte Abitur am Wirtschaftsgymnasium und studierte Internationale Beziehungen und Management an der Universität Konstanz sowie in Shanghai. Ein Praktikum bei Siemens hatte er bereits absolviert und war „drauf und dran bei VW einzusteigen“. Doch stattdessen gründete er gemeinsam mit einem Kommilitonen die Firma „Global Business Contact“. Das war Mitte der 1990er-Jahre, das Internet startete gerade seinen Siegeszug, und die beiden Studenten erkannten, wie viel da passiert. Ihre Geschäftsidee: Sie vermittelten Geschäftskontakte zwischen Firmen, die selbst noch keinen Anschluss an das neue weltweite Netz hatten. „Wir merkten, dass man über Suchmaschinen sehr viel Resonanz bekommt“, erzählt Andreas Owen. Mit dem Know-how, wie man sich da positioniert, gründete er sein zweites Unternehmen, die Suchtreffer AG, noch bevor Google bekannt war. Das Timing passte: Ende der 1990er boomte die New Economy, Investoren pumpeten viel Geld in Start-ups, die schnell groß und bekannt werden wollten. Davon profitierte die Suchtreffer AG, die selbst rasch wuchs, bald 80 Mitarbeiter beschäftigte und auch das Platzen der Internetblase überlebte, weil sie reale Umsätze machte. Andreas Owen gilt noch heute als Pionier in Sachen Suchmaschinenmarketing.

» Das Projekt ist

eine Herzensangelegenheit «

Obwohl andere ihn drängten, in Metropolen wie Berlin, München oder Frankfurt zu ziehen, blieb er Konstanz treu. „Ich bin ganz bewusst hiergeblieben, weil diese Region extrem viel Potenzial hat“, sagt Owen. Und vor allem, weil es am Bodensee ein bisschen beschaulicher zugeht als in den Großstädten, deren „War of Talents“ Owen scheute, also den Kampf um die besten Köpfe. Er bildete seine Mitarbeiter lieber selbst aus, die es ihm mit Treue dankten. 2007 kaufte die Schweizer Mediengruppe Goldbach die Suchtreffer AG auf, taufte sie um in Goldbach Interactive AG und entwickelte sie in Richtung Multichannelmarketing. Owen begleitete sein Baby noch ein Stück, ehe er sich vor sechs Jahren aus dem Vorstand zurückzog. „Ich wollte mich neu erfinden“, berichtet er. Andreas Owen war Anfang 40, hatte viel Zeit und ein kleines finanzielles Polster, um sich zu fragen, was das Leben sonst hergibt. Er reiste, widmete seiner Familie und seinen Freunden viel Zeit und achtete sehr auf sich selbst: Bewegung, Ernährung, Gesundheit und die richtige geistige Haltung. Owen betreibt seit er zwölf ist Taekwondo und weiß, dass die wahre Kampfkunst nicht nur physischen, sondern auch unsichtbaren Gegnern wie Stress oder Schmerz gilt.

Neben den privaten Wünschen erfüllte er sich auch berufliche. Das Netzwerk für Digitalunternehmen Cyberlago war so einer. 2011 initiierte Owen es als eine Art Unternehmerstammtisch, 2013 folgte die Vereinsgründung. Seine Idee: Er wollte der Digitalwirtschaft in der Region ein Gesicht geben, die Hidden Champions rund um den

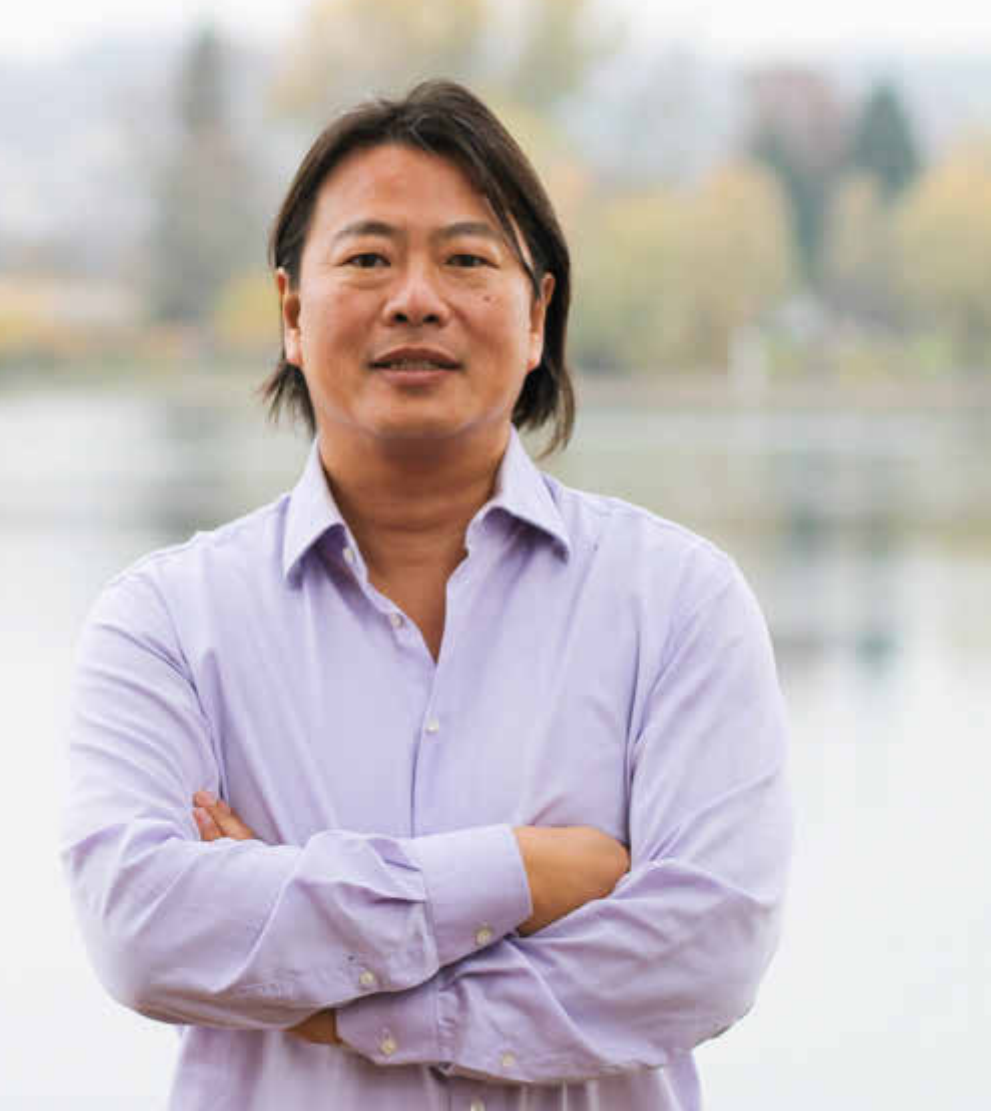


Bild: Ermerit

Bodensee sichtbar machen. „Ich bin der Region und dem See so verbunden“, sagt Owen. „Man lebt hier wie im Paradies.“ Er schätzt die hohe Lebensqualität, die Nähe zum Wasser, zu den Hochschulen und zur Schweiz, zu Österreich und Liechtenstein. Deshalb setzt er sich dafür ein, dass sich die digitalen Akteure vernetzen, um – so wie er selbst – hierbleiben zu können. Mit Erfolg: Cyberlago zählt mittlerweile über 80 Mitgliedsfirmen und -hochschulen in allen vier Ländern rund um den See und hat gerade sein fünfjähriges Bestehen gefeiert. Owen agiert immer noch als Vorstandsvorsitzender, doch seit auch dieses Kind selbst laufen kann, widmet er sein Herzblut dem nächsten Projekt „wirsindhandwerk.de“. Die Idee einer Empfehlungsplattform fürs Handwerk treibt den Unternehmer schon länger um, weil er den Schreiner seiner Küche unbedingt positiv bewerten wollte. Aber wo? Während Hotels, Ärzte oder Anwälte längst auf entsprechenden Portalen im Internet beurteilt werden, gab es diese Möglichkeit für Handwerker hierzulande bisher nicht. Owen reizte es, die Welt des Handwerks kennenzulernen, die sich von der der Internetunternehmen deutlich unterscheidet. Der Digitalpionier trat an, die „Heldengeschichten des Handwerks“ zu erzählen und scheint damit mal wieder eine Lücke entdeckt zu haben. Woher nimmt er bei all den Aktivitäten seine Ruhe? Wie schafft er es, achtsam mit sich selbst umzugehen? „Das hängt mit der Haltung zusammen“, sagt Owen. Es sei eine Lebensphilosophie, wie man grundsätzlich mit dem Digitalen umgehe. Wenn man es nicht als Teufelszeug betrachte, sondern als etwas Normales, Hilfreiches, dann erzeuge es auch keine negative Energie und lasse anderen Herzensdingen ausreichend Raum. kat

INDUSTRIEBAU



KREATIVITÄT BEDEUTET, UNGEWÖHNLICHE LÖSUNGEN ZU FORDERN.

www.buehrer-wehling.de



 **BÜHRER+WEHLING**
Die Kraft einer starken Lösung

SEMINAR VORSPRUNG DURCH INNOVATION

- 💡 Gute Ideen mit System
- 💡 Die wirklichen Kundenbedürfnisse...
- 💡 Preiskämpfe umgehen – wie?

JETZT BUCHEN AUF
beringer-consulting.de



**bernhard
beringer**



Aus LAUT *wird leise!*

Mit effektiven Akustiklösungen
für Ihren Arbeitsplatz!

Mehr Informationen unter
www.schlotterbeck.de


Schlotterbeck
Schutz am Glas | Raumakustik

Eintauchen in die Highlights von St. Georgen: Der Kulturspaziergang macht Station im Kunstraum Grässlin.



Bild: Marc Eich

IHK-Kulturspaziergänge

Wenn das Gute liegt so nah

Warum in die Ferne schweifen, wenn das Gute liegt so nah? Das wusste nicht nur der Dichter Goethe, nein – auch die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg möchte zeigen, was die Region alles zu bieten hat und wie die Potenziale vor Ort noch besser genutzt werden können.

Vor der Haustüre kennt man sich oft weniger aus. „Wir wollen deshalb für Tagesausflüge in der Region werben“, beschreibt Anne Spreitzer, IHK-Projektleiterin Tourismus, die Idee hinter den Kulturspaziergängen. Diese hat sie gemeinsam mit der IHK-Projektleiterin für den Handel, Lena Häslar, initiiert. Zusammen mit Vertretern von Wirtschaft, Gewerbe, Kommune und Tourismus hat man sich als erstes Ziel St. Georgen im

Schwarzwald ausgeguckt – und bei einem Spaziergang von den Schätzen in Kultur, Gastronomie und Handel erfahren, die die Bergstadt zu bieten hat. Bürgermeisterstellvertreter Manfred Scherer und Julian Schmitz, Geschäftsführer des Ferienlandes, begleiteten die Gäste deshalb zu einigen Highlights. Eine besondere Strahlkraft – vor allem für Freunde von Zeitgenössischer Kunst – ist dabei die Sammlung Grässlin. „Viele würden eine solche Sammlung eher in einer Hauptstadt verorten“, weiß Sammlungsleiterin Hannah Eckstein zu berichten. Denn die Werke von bedeutenden Künstlern der Gegenwart, die von der Unternehmerfamilie Grässlin gesammelt werden, locken viele Interessierte aus ganz Deutschland an. Das Besondere: Nicht nur der Kunstraum, sondern eigentlich die ganze Stadt dienen hierbei als Ausstellungsfläche – selbst leere Lokale nutzt man. Eine Kombination, die in Deutschland sicherlich einmalig sein dürfte.

Sogar das rustikale Heimatmuseum „Schwarzes Tor“, das in einem originalen Schwarz-

wälder Bauernhaus aus dem 19. Jahrhundert untergebracht ist, zeigt die teils abstrakten Werke – und zwar zwischen den Präparaten von Fuchs und Auerhahn. Im Schwarzen Tor steht jedoch das heimische Handwerk und bäuerliches Brauchtum sowie die wechselnden Ausstellungen im Mittelpunkt, wie Museumsführer Hermann Bauknecht den Gästen berichten konnte.

Dass in St. Georgen Geschmacks- und Geruchssinnen ebenfalls reizvolle Möglichkeiten geboten werden, das machte der Besuch in der Genusswerkstatt und im Seifenladen deutlich. Ein Eldorado für Schokoladenliebhaber bieten dabei die beiden Konditorenmeister Oliver Bittlingmaier und Dagmar Holzer, die im Schnelldurchlauf die Herstellung von Champagnertrüffel näherbrachten und damit Lust auf die Verkostung der über 40 verschiedenen Sorten machten. Ebenso viele verschiedene Kreationen produziert auch Heidi König in ihrer Werkstatt für Naturseife. Der Blick hinter die Kulissen des duftenden Seifenladens offenbarte derweil, dass sich >

»Es gilt,
Gastronomie,
Einzelhandel und
Kultur zu
verbinden«

› die Produktion der Seifen eigentlich gar nicht so sehr von der Lebensmittelproduktion unterscheidet.

Doch wie können die Potenziale von St. Georgen ausgereizt werden und wie kann das viele Gute gestärkt werden? Auf der Suche nach diesen Fragen und den passenden Impulsen hat im Rahmen des Kulturspaziergangs Angela Nisch, Beraterin und Referentin für Citymanagement & Stadtmarketing, die Schwarzwald-Stadt unter die Lupe genommen. Für sie ist klar: Die kleinen Schmuckstücke einer Stadt müssen ebenfalls herausgearbeitet und entsprechend präsentiert werden. Auch deshalb, weil für sie der Branchenmix des Einzelhandels eine perfekte Mischung bildet. „Es gilt hier, Gastronomie, Einzelhandel und Kultur zu verbinden“, erörtert die Expertin im kürzlich eröffneten Hotel Federwerk, die außerdem betont: „Der erste Eindruck zählt – aber der letzte bleibt.“

ME

i Anne Spreitzer, Projektleiterin Tourismus
Telefon: 07721 922-156
spreitzer@vs.ihk.de

INHALT

- **17** **IHK-Kulturspaziergänge**
Was die Region zu bieten hat
- 19** **Mittel für Stadtentwicklung**
Oberndorf gewinnt Wettbewerb
- 20** **IHK Akademie**
124 neue Fachkräfte
- 21** **Einladung**
IHK-Neujahrstreff 2019
- 22** **Zehnjähriges Bestehen**
Innovation Forum Medizintechnik
- 24** **Heuberg und Donautal**
Initiative für neue Studienlösungen
- 26** **Kleine Tipps - große Wirkung**
Trotz Internet: Service punktet
- 28** **Regionalsplitter**
- 30** **Projekt PO.RE.NU**
An- und Ungelernte qualifizieren
- II** **Innovationsmanagement**
Mountains-Tour bei Kern-Liebers
- III** **IHK Akademie**
Dozententreff zur Digitalisierung
- IV** **Regionale Delegation**
Reise nach Oulu in Finnland

Birgit Hakenjos-Boyd und Bundesbankpräsident Weidmann Meinungsaustausch zu Europa

Am Rande eines Vortrags beim Centrum für Europäische Politik (cep) in Freiburg hat sich IHK-Präsidentin Birgit Hakenjos-Boyd mit Bundesbankpräsident Jens Weidmann zu einem kurzen Meinungsaustausch getroffen. Das cep ist eine Einrichtung der Stiftung Ordnungspolitik. Hakenjos-Boyd und Weidmann stimmten darin überein, dass die Europäer zusammen die Kraft haben, die Herausforderungen der Zeit zu bewältigen, die offenkundigen Schwächen der Währungsunion zu beheben und den Brexit zum Anlass nehmen, die EU zu stärken und zu fokussieren. Im Rahmen der Europa-Redereihe der cep sprach der Bundesbankpräsident über „Perspektiven für den Euroraum und Europa“. Weidmann wurde am 1. Mai 2011 zum bis dahin jüngsten Präsidenten der Deutschen Bundesbank ernannt. Als Präsident der Deutschen Bundesbank ist er Mitglied des Rates der Europäischen Zentralbank (EZB). Er gilt als Kandidat für die Nachfolge von EZB-Präsident Mario Dragi. **bk**

i Christian Beck, Pressestelle
Telefon: 07721 922-174, beck@vs.ihk.de



IHK-Präsidentin Birgit Hakenjos-Boyd traf in Freiburg Bundesbankpräsident Jens Weidmann (rechts) und Lüder Gerken, den Vorsitzenden des Vorstands des Centrums für Europäische Politik.

Oberndorf gewinnt Ideenwettbewerb Fördermittel zur Stadtentwicklung nutzen

Die Stadt Oberndorf ist eine von sieben Gewinnern des Ideenwettbewerbs „Lokaler Online-Marktplatz“. Damit unterstützt das Land Baden-Württemberg die Digitalisierung von Handelsstandorten im ländlichen Raum. „Dieser Erfolg ist ein echtes Pfund für den Wirtschaftsstandort Oberndorf“, bewertet IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Albiez die Auszeichnung.

Die Fördersumme von 200.000 Euro gelte es jetzt in konkrete Produkte und Maßnahmen für die Wirtschaftstreibenden der Stadt zu überführen. „Die Verzahnung eines leistungsfähigen Einzelhandels mit einem engagierten Gastgewerbe und einer starken Industrie ist eines der wesentlichen Handlungsfelder für die kommenden Monate“, sagt Philipp Hilsenbek, IHK-Geschäftsbereichsleiter Standortpolitik. Das gute Engagement der bisherigen Stadtentwicklung gelte es auszubauen, beispielsweise in Form von Kooperationen zwischen den Branchen und dem Ausbau der digitalen Reichweite Oberndorfs. „Hier sind wir noch nicht am Ende des guten Wegs angekommen.“

Lena Häslers, IHK-Branchenexpertin für den Handel, erläutert die Zielfelder: „Unser gemeinsames Ziel heißt: Kaufkraft vor Ort binden, neue Kaufkraftfelder erschließen, den Unternehmern einen Mehrwert schaffen.“ Von einem starken Marktplatz Oberndorf profitiere die Region Schwarzwald-Baar-Heuberg auch überregional als Standort zum Wohnen und Arbeiten. Diese Potenziale gelte es jetzt mit gemeinsamer Kraft anzugehen.

Hi

i Lena Häslers, Projektleiterin Tourismus
Telefon: 07721 922-167, haesler@vs.ihk.de

Hintergrund

Die Stadt Oberndorf ist eine von sieben Gemeinden Baden-Württembergs, die beim Ideenwettbewerb „Lokaler Online-Marktplatz“ des Landes ausgezeichnet wurden. Die Fördersumme von 200.000 Euro wird seitens des Ministeriums für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz bewilligt. Prämiert wurden Konzepte, die innovative Ansätze zur Belebung des innerörtlichen Handels mit digitalen Werkzeugen unterstützen.

»Unser Ziel ist es, den Unternehmen einen Mehrwert zu schaffen«

Triberger Weihnachtszauber

25.12.–30.12.18

Täglich 15 bis 21 Uhr

- Einmalige Weihnachtsstimmung
- Internationales Showprogramm
- 5 x täglich spektakuläre Feuershow direkt über den Wasserfällen
- 20m-Südkurier-Riesenrad

Feuerwerk am 27., 28., 29., 30.12.

Unsere Highlights:

Kevin Tarte
charismatischer
Sänger und
Musicalstar -
Sa., 29.12.

The Bretts
kurzweilige Show
der professionellen
Gesangsgruppe aus
den USA - 25. - 30.12.

Junge Junge!
mitreißende Zauber-
kunst mit quirliger
Comedy - Mi., 26.12.

Ermäßigter Eintritt mit Baden-Württemberg-Ticket!

www.triberger-weihnachtszauber.de

IHK Industrie- und Handelskammer
Schwarzwald-Baar-Heuberg

Aktuelles Seminarangebot:

- Seminar Integrierte Managementsysteme
Termin: 15. Januar 2019
295,- Euro
- Seminar Bildung von Energiekennzahlen für Gesamtsysteme
Termin: 17. Januar 2019
295,- Euro

Natürlich sparen.

IHK UMWELTAKADEMIE
Arbeitsschutz | Umweltschutz | Energiesparen

Sie wollen die Umwelt schonen und gleichzeitig sparen? Sie suchen eine Lösung für erfolgreichen Arbeits- und Umweltschutz? Die IHK UMWELTAKADEMIE ist Ihr Ratgeber im Bereich Umwelt + Energie.

Industrie- und Handelskammer
Schwarzwald-Baar-Heuberg

Romäusring 4
78050 Villingen-Schwenningen

Tel. 07721 922-170
Fax 07721 922-9170

trogisch@vs.ihk.de

www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de

Bild: Dieter Reinhardt



Zufriedene Gesichter: die erfolgreichen Absolventen des Lehrgangs Geprüfte Betriebswirte mit IHK-Akademieleiterin Annett Meyer und IHK-Geschäftsbereichsleiter Thomas Wolf (rechts).

IHK Akademie verabschiedet 124 Absolventen Fachkräfte für die Region

Mit Musik, guten Tipps für die Zukunft und einem genussvollen Abschluss hat die IHK Akademie Schwarzwald-Baar-Heuberg die Verabschiedung ihrer Absolventen der Weiterbildungslehrgänge gefeiert. Für die Absolventen gab es angesichts von guten Ergebnissen viel Lob. Über Jahre hinweg mussten sie neben ihrem Beruf hart arbeiten, um eine höhere Reife zu erlangen. Den verdienten Lohn hierzu gab es bei der Verabschiedung im Münsterzentrum in Villingen-Schwenningen. Rund 220 Absolventen, Dozenten und Begleiter feierten in einem würdigen Rahmen den erfolgreichen Abschluss der Weiterbildung. Ein Erfolg, über den sich auch die hiesige Wirtschaft freuen darf. Aus

den Händen von IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Albiez und IHK-Geschäftsbereichsleiterin Annett Meyer erhielten anschließend sowohl die kaufmännischen Absolventen (Betriebswirte, Industriefachwirte, Wirtschaftsfachwirte, Geprüfte Bilanzbuchhalter und Fachwirte Büro- und Projektorganisation) als auch die technischen Lehrgangsteilnehmer (Bachelor of Engineering in Zusammenarbeit mit der Hochschule Furtwangen, technische Betriebswirte, Industriemeister Metall, Mechatronik und Elektro, Logistikmeister sowie technische Fachwirte und IT-Fachwirte) ihre Zeugnisse. Die werden ihnen auf ihrem weiteren Weg in der Arbeitswelt viele Möglichkeiten eröffnen. „Das fachspezifische,

mit kaufmännischer und technischer Kompetenz gepaarte Wissen beschert Ihnen eine Schlüsselrolle und gleichzeitig ausgezeichnete berufliche Möglichkeiten. Nur Fachkräfte schaffen im Betrieb die Lösungen, die zum Bewältigen schwieriger Situationen notwendig sind“, so Annett Meyer. „Sie haben durch Ihre Weiterbildung in der IHK Akademie die richtigen beruflichen Weichen gestellt und bewiesen, dass es möglich ist, auch im sogenannten ländlichen Raum Karriere zu machen und sich weiterzuentwickeln.“ So

i Sandra Sorgatz, IHK Akademie
Telefon: 07721 922-264
sorgatz@vs.ihk.de

– ANZEIGE –

Gabelstapler – Neu & Gebraucht Mietpark Kundendienst Ersatzteile Staplerschein

Staplersuche online ...

Neu im Internet! Besuchen Sie unsere neue Homepage mit großer Auswahl an Neu-, Gebraucht- und Mietstaplern – individuell für Ihren Einsatz unter **www.kugler.net**



Gabelstapler - Service & Vermietung GmbH, 88356 Ostrach, Im Grund 7, Tel. 07585-9303-0



Googles Chief Innovation Evangelist Dr. Frederik G. Pferdt Gastredner

Mit Dr. Frederik G. Pferdt, Chief Innovation Evangelist von Google, konnte die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg für den nächsten IHK-Neujahrstreff wiederum einen hochkarätigen Gastredner für sich gewinnen. Dr. Frederik G. Pferdt spricht zum Thema „Mut zur Kreativität – Zukunft schaffen: Was wäre, wenn ...“.

Der IHK-Neujahrstreff findet am Donnerstag, 24. Januar 2019, in den Messehallen Schweningen, 78054 Villingen-Schweningen, statt.

Programm

18.00 Uhr: Einlass und Apéro
19.00 Uhr: Beginn der Veranstaltung
20.15 Uhr: Get together

Google hat es mit seiner Marke zu einem eigenen Verb gebracht. Das verdankt das Unternehmen auch einem stetigen Fluss an Innovationen. Dr. Frederik G. Pferdt sorgt dafür, dass dieser nicht versiegt.

Technologische Entwicklungen katapultieren die Welt exponentiell schnell in die Zukunft, wie diese Zukunft jedoch aussieht, bestimmt jeder einzelne selbst. Vertrauen in die eigene Kreativität ist gefragt. Dr. Frederik G. Pferdt wird Antworten auf die Frage geben, wie Menschen ihr kreatives Potenzial nutzen können, um radikal neue Ideen zu denken und den Mut zu entwickeln, diese in die Realität umzusetzen, um eine gewünschte Zukunft aktiv mitzugestalten. Der Gründer von Googles Kreativlabor „The Garage“ gibt in seinem interaktiven Vortrag exklusive Einblicke, wie erfolgreiche „Innovationskulturen“ entstehen und funktionieren und welche Fähigkeiten und „Mindsets“ für Menschen heute schon relevant werden.

Dr. Frederik G. Pferdt

Der promovierte Wirtschaftspädagoge lehrt als Adjunct Professor an der d.school der Stanford University, war Gastwissenschaftler am Center for Design Research in Stanford sowie Forschungsdozent am EdLab der Columbia University.

»Technologie bringt uns in die Zukunft, aber unsere Kreativität entscheidet, wie diese Zukunft aussieht.«



Der „Kreativ-Papst“ (Focus) berät mit seinem zukunftsweisenden Ansatz inzwischen ganze Regierungen, Unternehmen, Start-ups, sowie Schulen und internationale Organisationen wie die United Nations (UN), ist Innovations-Coach des DFB und gibt Kurse an der Stanford University, die Titel tragen wie: „Hacking Your Innovation Mindset.“

Als „Geistesblitzer“ und „Vordenker im Silicon Valley“ (Der Spiegel) zählt er aktuell zu den zehn einflussreichsten Deutschen im Silicon Valley und wird in über 90 Artikeln in internationalen Zeitungen, Magazinen und Fernsehdokumentationen vorgestellt. Er stammt vom Bodensee und gründete dort mit seiner Frau Angela das soziale Kinder-Werkstattprojekt

„Tüftelei“. Inspiriert wird er von der Verspieltheit und dem Forschergeist seiner drei Kinder. Mit seiner Familie lebt er zur Zeit im Silicon Valley.

IHK-Mitglieder können sich unter Angabe der Debitorennummer unter www.ihk-neujahrstreff2019.de anmelden.

i IHK-Hauptgeschäftsleitung,
Telefon: 07721 922-177 oder per E-Mail:
neujahrstreff@vs.ihk.de.

Wichtiger Hinweis: Die Anmeldung ist mit einer Begleitperson möglich. Die Anmeldungen werden nach Eingang berücksichtigt, da die Zahl der Plätze in der Messehalle begrenzt ist. Nach Anmeldung wird das Einlassticket zugeschickt.



Bilder: Technology Mountains / Michael Kienzler

Zehn Jahre Innovation Forum Medizintechnik

„Schwereelosigkeit, um einen Schritt voranzukommen“

»Ein Raumflug wirkt wie eine Jungkur«

Zehn Jahre Innovation Forum Medizintechnik bedeuteten für Technology Mountains-Geschäftsführerin Yvonne Glienke zehn Jahre „zündende Ideen“ – und in der Tuttlinger Stadthalle sprang der Funke auch bei der Jubiläumsveranstaltung über. Hochkarätige Keynotes, Fachvorträge und Aussteller boten unzählige Impulse, die Branche in die Zukunft zu tragen. Yvonne Glienke blickte bei der Begrüßung mit dem Technology Mountains-Vorstandsvorsitzenden Harald Stallforth auf eine Dekade Innovation Forum Medizintechnik zurück. Von Anfang an sei es das große Ziel gewesen, die Akteure innerhalb der Branche stärker zu vernetzen, erinnerte Stallforth. Dies sei gelungen und auch künftig die Prämisse: „Vernetzung ist das Wort der Zukunft. Keiner kann mehr allein die Technologien von morgen beherrschen.“

Die Einschätzung konnte Reinhold Ewald in seiner Keynote nur bestätigen. „Die Arbeit im All und die Arbeit am Boden gehören zusammen“, daher sei die Raumfahrt

ein gutes Beispiel für erfolgreiches interdisziplinäres Wirken. Wie dies geschieht, vermittelte der Professor für Astronautik und Raumstationen an der Universität Stuttgart anschaulich und unterhaltsam. Für Bereiche, die auf der Erde „ausgeforscht“ seien, „braucht es die Schwerelosigkeit, um einen Schritt voranzukommen“, so Ewald. Er hatte 1997 rund vier Wochen an Bord der russischen Raumstation MIR verbracht. Lärm, Enge, Eintönigkeit und 16 Erdumrundungen in 24 Stunden sorgten zwar für Stress und einen überforderten Biorhythmus. Dennoch wirke ein Raumflug wie eine „Jungkur“, verdeutlichte Ewald: Fältchen füllen sich wie durch Zauberhand; Astronauten wachsen bis zu fünf Zentimeter, da sich die Bandscheibenzwischenräume mit Wasser füllen. „Der Mensch ist fürs All geschaffen“, bilanzierte er. Herz, Nieren und Lunge bräuchten zwar eine gewisse Zeit der Anpassung, „laufen aber nicht aus dem Ruder“. „Diese Dynamik des Lebens ist faszinierend“, unterstrich Hanns-Christian Gunga in seinem Vortrag. Er beschäftigt sich an der Charité Berlin mit den Auswirkungen der Schwerelosigkeit – die immer wieder neue Fragen aufwerfen. Beispielsweise steigt bei Astronauten die Körperkerntemperatur regelmäßig auf ein Niveau, das normalerweise hohem Fieber entspräche. Dennoch fühlen sich die Raumfahrer gesund und fit. Um dies genauer zu erforschen, wurde in Zusammenarbeit mit einem Medizintechnikunternehmen ein auf der Haut platzierter Wärmeflussensor entwickelt, der die ebenso unpraktischen wie unangenehmen Rektalsonden ersetzt. Der Temperaturmesser kommt nun unter anderem bei Feuerwehrleuten und Neugeborenen zum Einsatz – auch auf diese Weise wirkt „Weltraumtechnologie“ auf der Erde.

Die kurzweiligen Keynotes fanden im Eröffnungstalk ihre Fortsetzung. IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Albiez beleuchtete den Grundgedanken des Innovation Forum. Die Idee sei gewesen, „sich aus verschiedenen

Eröffneten das zehnte Innovation Forum Medizintechnik: Harald Stallforth, Katrin Sternberg, Yvonne Glienke, Reinhold Ewald und Hanns-Christian Gunga (von links):



Disziplinen und Forschungsgebieten Inspirationen zu holen“, Wissen in die Unternehmen zu transferieren – ein Ansatz, der heute aktueller sei denn je: „Es wird interdisziplinär, wohin man schaut.“ Damit einher geht ein Wandel in der Arbeitswelt. Von Yvonne Glienke gefragt, welche Fähigkeiten zur Bewältigung der Zukunftsthemen aufgebaut werden müssten, antwortete Katrin Sternberg, Vorstand der Aesculap AG: „Wir brauchen Mitarbeiter und Menschen, die Innovations- und Veränderungskompetenz haben.“

Innovationen und Veränderungen waren dann auch die beherrschenden Themen des weiteren Tages. In den sechs Vortragssessions ging es unter anderem um 3D-Druck in der Medizintechnik, Kunststoffe, Oberflächentechnologien und die Mensch-Maschine-Interaktion im digitalen Gesundheitsnetzwerk. Rund 50 Aussteller präsentierten neue Produkte und Dienstleistungen; Forschungseinrichtungen aus dem Land stellten ihr Spektrum vor. An den Ständen und in den Pausen nutzten die rund 300 Teilnehmer die Zeit für Dialoge und Diskussionen. Apropos „zündende Ideen“: Finden Unternehmer und Wissenschaftler im richtigen Mischungsverhältnis und in der richtigen Atmosphäre zusammen, genügt manchmal schon ein Geistesblitz, um Großes in Gang zu setzen. **Ke**

i Meinrad Kempf, Medical Mountains AG
07461 969721-8, kempf@medicalmountains.de



#Gemeinsamihksbh:

Gemeinsam erfolgreich sein!

**IHK-Vollversammlungsmitglieder
für die Wirtschaft und die Region**

Dennis Diffring

Geschäftsführer, W-A-S Werbeagentur
Schinke GmbH
Villingen-Schwenningen

— ANZEIGEN —

Ihr Spezialist für zeitsensible Transportlösungen

Baar Express **Transporte & Umzüge**
Talstr. 4 · 78609 Tuningen · Tel. 07464-981368 · Mobil 0163-4647865
info@baar-express.de · www.baar-express.de · Ihr Ansprechpartner: Frank Mastrangelo

Teleskopstapler ✓ Gabelstapler ✓ Mietpark ✓ Neu- u. Gebrauchtgeräte ✓ Service

Weisz Gabelstapler GmbH
Werner-von-Siemens-Str. 14 | 78224 Singen a. Htwl. | Tel.: 07731 - 7 99 55 - 0

FIRMEN-OUTFITS
— ALLES AUS EINER HAND!

MAYER
TEXTILE PRINTING SOLUTIONS

Textildruckerei Mayer GmbH
Brunnenwiesen 4-7
72469 Meßstetten-Unterdigisheim
Tel. 0 74 36 / 92 80 0
info@textildruckerei-mayer.de

www.textildruckerei-mayer.de

Verschiedenste Materialien beschriften?

Machen wir.

Was ist Ihre Herausforderung?
Testen Sie uns.

JöWe
LASERBEARBEITUNG

JöWe Laserbearbeitung GmbH · Brambach 18 · 78713 Schramberg-Sulgen
Tel.: 0 74 22 / 99 165 0 · Fax: 0 74 22 / 99 165 29 · www.joewe.de

KÄRCHER

KÄRCHER CENTER MILKAU

78532 Tuttlingen
Rudolf-Diesel-Str. 15
Tel. 07461 2676
www.kaerchercenter-milkau.de

Heuberg und Donautal: Initiative für neue Studienlösungen

Gemeinsam aktiv werden

Bei einem Treffen in Wehingen stellten Vertreter der Arbeitsgruppe für neue Studienlösungen ihr Projekt der Öffentlichkeit vor.

Bild: Häring



diengängen mit jeweils zwei Vertiefungsrichtungen einrichten. Jeder Studiengang soll eine inhaltliche Fokussierung auf die Themen erhalten, die die Fachkräfte in der Wirtschaft zukünftig beschäftigen werden: beispielsweise die Digitalisierung als Ergänzung der „klassischen“ maschinenbaulichen Konstruktion und die Prozesskette anstelle der einzelnen Fertigungsschritte. Die genauen Inhalte und die Rahmenpläne müssen noch erarbeitet werden, mehrere Hochschulgremien befassen sich derzeit damit.

Nicht auf Wunder warten, sondern gemeinsam aktiv werden und neue Studienlösungen zur Zukunftssicherung der Wirtschaftsregion Heuberg-Donautal erarbeiten – unter diesem Motto haben sich circa 35 Industrieunternehmen sowie die Hochschule Furtwangen, die Clusterinitiative Zerspanungstechnik und der Schulförderverein der Erwin-Teufel-Schule zusammengefunden. Zu den Firmen gehören Chiron, Gewatec, Hammerwerk, Häring, Hermle, Münch, Karl Storz, Schuler, SKF, SW, TR Electronic und Zetec. Sie haben die Arbeitsgruppe „Revision der Studiengänge Maschinenbau und Mechatronic“ ins Leben gerufen. Sie wollen Studienformen etablieren, die maßgeschneidert auf die Industrie 4.0-Anforderungen sind, und damit die Nachwuchskräfte in der Region halten sowie aus anderen Regionen herholen. Sie haben erkannt, dass Studiengänge mit fest integriertem Praxisanteil mehr und mehr an Bedeutung und Beliebtheit unter den jungen Leute gewinnen. Doch, so heißt es in einem Papier der Arbeitsgruppe „während in der Wirtschaft Themen wie Digitalisierung und Industrie 4.0 zunehmend in den Fokus rücken, werden viele Studiengänge dieser Entwicklung nicht mehr gerecht“. Auch werde es zunehmend schwieriger, in diesen komplexen interdisziplinären Themenfeldern an der Hochschule Praxis zu vermitteln.

Die Lösungsvorschläge der Arbeitsgruppe gehen nun in Richtung neuer Studiengänge und Studieninhalte, eines neuartigen Campuskonzeptes und einer neuen regionalen und vor allem gemeinschaftlichen Zusammenarbeit der Industrieunternehmen und der Hochschule. Die Hochschulbasis bildet dabei der Campus Tuttlingen der Hochschule Furtwangen (HFU). Der Campus entstand vor zehn Jahren, dort studieren circa 600 der 6.000 Studenten der HFU. Der Campus wird von einem Förderverein mit jährlich 2,5 Millionen Euro maßgeblich unterstützt, in dem über 100 Firmen der Region Mitglieder sind. Die Lehrenden an dem Tuttlinger Campus kommen bereits heute aus der Industrie.

Die Arbeitsgruppe möchte nun die Campus-Studiengänge in den Bereichen Materialwirtschaft, Maschinenbau, Fertigungstechnik und Mechatronik neu ausrichten und dafür ein Modell mit zwei Stu-

Die Studiengänge sollen unter dem Schlagwort „Industriestudium“ laufen. Dies beinhaltet auch einen erhöhten Praxisanteil. Neben dem Hochschulcampus Tuttlingen ist ein Industriebereich angeordnet, innerhalb dessen Vorlesungen in den beteiligten Industriefirmen mit Dozenten aus diesen Firmen stattfinden, die aktuellstes Wissen vermitteln. Der Arbeitsgruppe schweben innerhalb des Industriestudiums drei Varianten vor, unter denen die Studierenden wählen können. Das ist zum einen das klassische Studium an der Hochschule Furtwangen, Campus Tuttlingen (sieben Semester), zum zweiten ein Werkstudium (acht Semester) und zum dritten das StudiumPlus (neun Semester). Im Werkstudium und im StudiumPlus werden die Studierenden von Industriefirmen angestellt und erhalten damit eine Vergütung. Das StudiumPlus umfasst während der ersten zwei Jahre auch eine Berufsausbildung, wo an der Maschine mit den Abschlüssen Industriemechaniker und Mechatroniker gelernt wird. Ein ähnliches Modell bietet die HFU bereits an ihrem Standort in Villingen-Schwenningen für mehrere Studiengänge an. Die Beteiligten hoffen, dass die klassischen Studiengänge bereits zum Wintersemester 2019 realisiert werden können und die beiden anderen Studienmodelle zum Wintersemester 2020. Darüberhinaus plant die Arbeitsgruppe eine Art Sicherheitsschleife für Studienabbrecher: diese brauchen den Firmen nicht verloren gehen, sondern ihnen kann ein dualer Ausbildungsgang angeboten werden. Die IHK ist dieser Initiative vom Heuberg und aus dem Donautal gegenüber positiv eingestellt und unterstützt sie. Es sei sehr zu begrüßen, dass sich die Firmen vom Heuberg und aus dem Donautal zusammenschließen und mit Offenheit und Außenwirkung den Standort stärken möchten, so IHK-Präsidentin Birgit Hakenjos-Boyd. Dies könne man auch als Initialzündung für weitere Entwicklungen sehen, beispielsweise was die Infrastruktur der Region betrifft.

Eine Art Vorbild für den jetzigen Zusammenschluss gibt es im Übrigen mit der Clusterinitiative Zerspanungstechnik, die vor 40 Jahren entstand und auf deren Betreiben hin spezielle Klassen an der Erwin-Teufel-Berufsschule in Spaichingen eingerichtet wurden.

upl

IHK veröffentlicht Termine

Advents- und Weihnachtsmärkte

Für viele Menschen ist die Weihnachtszeit die schönste Zeit des Jahres. Die Gründe dafür sind sicherlich vielfältig, einer der Gründe ist das Beisammensein am Weihnachtsmarkt. Es sind nicht nur die Menschen selbst, die davon profitieren, sondern auch der örtliche Handel. Die Innenstädte und Dorfzentren der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg freuen sich über viele Besucher. Die IHK hat alle Termine der Weihnachtsmärkte in der Region gesammelt und auf ihrer Homepage zusammengestellt.

„Für den örtlichen Handel sind Weihnachtsmärkte eine Chance, die Frequenz zu erhöhen und so den Umsatz zu steigern“, sagt Tanja Broghammer, stellvertretende Vorsitzende des IHK-Handelsausschusses. Um den Handel zu unterstützen, könnten Kommunen mit den Betrieben zusammenarbeiten und so individuelle Formate schaffen, die zusätzlich Menschen anziehen.

Die aktuelle Gesamtübersicht der Weihnachtsmärkte ist abrufbar auf der IHK-Homepage www.ihk-sbh.de/weihnachtsmaerkte. Die IHK nimmt noch bis Anfang Dezember weitere Meldungen aus den Kommunen entgegen und platziert diese auch über ihre eigenen sozialen Medien bei der Bevölkerung. Un

i Lena Häslér, Projektleiterin Tourismus
Telefon: 07721 922-167, haesler@vs.ihk.de



#Gemeinsamihksbh:

Gemeinsam erfolgreich sein!

IHK-Vollversammlungsmitglieder
für die Wirtschaft und die Region

Markus Spettel

Geschäftsführer Kur- und Bäder GmbH
Bad Dürreheim



Ein professionelles Erscheinungsbild macht Ihr Unternehmen und Ihre Marke unverkennbar.

Expertin für Grafik-Design und Imagewerbung. Beratung und Umsetzung aus einer Hand.

Martina Schrenk
Atelier für Corporate Design
Rottweil / Überlingen
Telefon 0741 290 26 28
www.go-special.com



Keller Transporte GmbH & Co. KG
Spedition - Logistik - Lagerhaltung

78194 Immendingen-Hintschingen · Allmenweg 12
Telefon 07462 1422 · www.einfach-transportiert.de



LASERBESCHRIFTUNG



Laser-BEHRenstarker Partner
Kompetenz in Beschriftungen

Oberndorfer Strasse 93 Tel: 0741 - 94 234 95
78628 Rottweil Fax: 0741 - 94 234 96
www.laser-behr.de Email: info@laser-behr.de



**Zukunftssichere
Telekommunikation?**

UNIFY

Wir helfen Ihnen bei der Umstellung von ISDN auf All-IP, damit Sie problemlos in die Zukunft starten können.

- Beratung und Service
- Individuelle Komplettlösungen

**Rufen Sie uns an:
074 33 / 99 819 - 900**

binder
Systemhaus GmbH



Hauptwasen 4 · 72336 Balingen · www.binder-systemhaus.de

Kleine Tipps – große Wirkung

Kleine und mittelständische Betriebe haben meist einen anderen Informationsbedarf als große Unternehmen. Kleine Tipps können deshalb schon einen großen Nutzen bringen. Auf dieser Doppelseite möchten wir Ihnen wertvolle Hinweise geben – und sind Ihnen dankbar für Ihre Fragen, die wir Ihnen gerne beantworten (ratgeber@vs.ihk.de).

Trotz Internet: Das Serviceangebot muss stimmen



Bild: kzenon - iStock



Seminare der IHK-Akademie

Erfolgreich im Fachhandel trotz Onlinehandel!
„Emotionen wecken und Kunden begeistern“,
4 UE, 130 Euro

Verkaufstraining für den Handel – Stepp 1 / Basics
- Der rote Faden für den Verkauf, 8 UE, 245 Euro

Verkaufstraining für den Handel – Stepp 2: Follow
up – Individualität ist Trumpf , 8 UE, 245 Euro

Termine und weitere Informationen unter
www.ihkakademie-sbh.de.

Bei einer Umfrage sagten 84 Prozent der Deutschen, sie agieren lieber mit einem Menschen anstatt mit einem Computer. Und besuchen gerne ein Geschäft, wenn der Service und das Erlebnis stimmen, so das Ergebnis einer Studie von Pricewaterhouse Coopers. Für Händler gibt IHK-Handelsreferentin Lena Häslar ein paar einfache Tipps, um ein Servicekonzept aufzubauen:



Lena Häslar

Serviceangebote formulieren

Grundsätzlich gilt: Ein attraktives Serviceangebot lockt Kunden an. Für ein neues Servicekonzept lohnt es sich, darüber nachzudenken, wie man das Leben des Kunden einfacher macht. Und nicht zu vergessen: Der neue Service muss kommuniziert werden. Ein Beispiel für ein erfolgreiches Servicekonzept im Handel ist das „Showroomings“. Das Produkt wird stationär präsentiert und mit persönlicher Beratung erlebbar gemacht. Die Möglichkeit, in der Filiale über eine Online-Kaufoption nach Hause zu liefern, fügt eine weitere Servicekomponente hinzu. Je teurer ein Produkt ist, desto

mehr hegt der Kunde den Wunsch, das Produkt zu testen und desto weniger kauft er spontan. Ein hinzugefügter Service (wie Garantien, Reparaturen oder Tests) senkt das gefühlte Kaufrisiko.

Premiumkunden definieren

Die Definition eines Premiumkunden ist wichtig, damit er erkannt wird. Ein Premiumservice sollte erfolgen, wenn der Kunde nach einem Maximum an Qualität und Individualität verlangt, da er in der Regel bereit ist, viel zu bezahlen. Ein Online-Luxusbademoden-Händler löst dies mit einem Premiumservice. Er ruft Kundinnen an, wenn diese Bestellungen tätigen. Im direkten Gespräch können dann die meisten Bedenken geklärt und die richtigen Produkte ausgesucht werden.

After-Sales-Service implementieren

After-Sales-Services ist ein Überbegriff, mit dem die Handlungen zusammengefasst werden, die nach dem eigentlichen Kauf stattfinden. Dazu können der Umgang und die positive und freundliche Abwicklung von Reparaturfällen oder eine Nachkaufgarantie bei Ersatzteilen gehören. So haben Big Player wie Amazon ihre Kunden jahrelang daran gewöhnt, dass sie ihre Waren nach dem Kauf zurückgeben können. Folglich kann der kostenlose Retourenservice nur beseitigt werden, indem man diesen gänzlich vermeidet. Um dem Aufwand des Umtausches weitestgehend zu entkommen, hilft online eine aussagekräftige Produktdarstellung, die als Erweiterung des Kundenservices verstanden werden kann. Das funktioniert allerdings nicht, wenn das ausgewählte Kleidungsstück bei der Anprobe zuhause nicht passt. Dem entgegenwirken kann man mit virtuellen Anproben und Kundenbewertungen.

Fazit

Ein guter Kundenservice ist abhängig von der menschlichen Komponente. Die ideale Leistung verknüpft heute Menschen mit Technologie. Die Technologie ersetzt dabei nicht den menschlichen Service, sondern hilft, ihn zu verbessern.

Wie Einkaufen zum Erlebnis wird

Der Gewerbe- und Handelsverein ProTUT, das Citymanagement der Stadt Tuttlingen und die Tuttlinger Akademie Russo haben mit Unterstützung der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg eine neue Seminarreihe für den regionalen Handel konzipiert. Damit soll von Seiten der Handelsunternehmen das Einkaufserlebnis für den Kunden erhöht sowie die Kompetenz und Motivation der Teilnehmer für den Arbeitsalltag gesteigert werden. Die Seminarreihe „Händlerkolleg“ soll vor allem Mitarbeiter im Handel ansprechen. Sie können in sechs Modulen die eigenen Fähigkeiten und Kompetenzen weiterentwickeln. Ziel der kostenpflichtigen Seminarreihe ist es, die Beratungsqualität zu erhöhen, um erfolgreicher verkaufen zu können und für den Kunden ein positives Einkaufserlebnis zu schaffen.

Die Seminarreihe

Die Seminarreihe besteht aus sechs Modulen, die im Block oder einzeln gebucht werden können. Das erste Modul fand im Oktober statt.

- 14. Januar: Überzeugend präsentieren
- 28. Januar: Erfolgreich verhandeln, zum Verkaufsabschluss kommen
- 18. Februar: Reklamation als Kundenbindung

i Information und Anmeldung:
www.ihk-sbh.de/haendlerkolleg.

ANZEIGE

**Hochwertige
Schmierstoffe für
jede Anwendung**
kompetente Beratung inklusive



Bürk-Kauffmann
Schmiertechnik

Neuffenstraße 27 - 29
78056 VS-Schwenningen
Tel. 07720 6924-0



Innovative Schmiertechnik von Bürk-Kauffmann

www.buerk-kauffmann.de

Industriefußböden

... Boden ständig gut!

STORZ
Fußbodenbau GmbH



77656 Offenburg-Elgersweier
Carl-Zeiss-Str. 18
Tel. 07 81 / 60 59 - 0, Fax 60 59 - 60
Internet: www.storz-fussbodenbau.de
E-mail: info@storz-fussbodenbau.de



Dr. Oetker GmbH (Ancel)
in F-67130 Schirmeck

REGIONALSPLITTER

Regionale Wirtschaftsförderung schärft Profil

In einem Strategieprozess mit Aufsichtsrat, Gesellschaftern und Wirtschaftsbeirat hat die Wirtschaftsförderung Schwarzwald-Baar-Heuberg neue Schwerpunkte gesetzt. Das Ergebnis sind vier strategische Ziele und Handlungsfelder, jeweils unterlegt mit operativen Maßnahmen für die Jahre 2018 bis 2020.

Zur Strategie gehören vier Ziele und Handlungsfelder. Wichtigstes Anliegen ist es, dem Fachkräftemangel in der Region entgegenzuwirken. Einen zweiten Schwerpunkt in der neuen Strategie bildet die Vermarktung regionaler Gewerbeflächen außerhalb der Region sowie die Entwicklung und der Verkauf eines 40 Hektar großen Industriegebiets an der A81 in Sulz am Neckar.

Mehrwert schaffen will die Wirtschaftsförderung Schwarzwald-Baar-Heuberg auch, indem sie Unternehmen aus der Region miteinander vernetzt. Als viertes großes Ziel hat sich die regionale Wirtschaftsförderung die Erhöhung regionaler Kooperation und Wettbewerbsfähigkeit auf die Fahnen geschrieben. Dazu gehören eine gute Zusammenarbeit mit anderen regionalen Institutionen und das Bemühen, möglichst viele Fördermittel in die Region zu holen.

Walter Klumpp tritt nicht mehr an

Nach zwei Amtszeiten als Bürgermeister Bad Dürkheims hat Walter Klumpp bekanntgegeben, dass er im nächsten Jahr nicht mehr für eine weitere Amtszeit kandidieren möchte. Nachdem Klumpp im Sommer einen Herzinfarkt erlitten hat, habe er sich in den vergangenen Monaten intensiv Gedanken um eine erneute Kandidatur gemacht. Somit wird im März kommenden Jahres ein neuer Bürgermeister und Chef der 180 Mitarbeiter starken Verwaltung gewählt.

Hochschwarzwald-Tourismus: Ferienlandbeitritt wohl erst 2021

Der Aufsichtsrat der Hochschwarzwald Tourismus (HTG) GmbH wird wohl erst im kommenden Jahr über die Aufnahme des Ferienlandes entscheiden. Sollte diese positiv ausfallen, wird ein Eintritt des Ferienlandes erst 2021 möglich. Wie der Schwarzwälder Bote berichtet, habe der HTG beispielsweise derzeit mit der Eingliederung von

Todtmoos zahlreiche Hürden zu meistern. Beim Ferienland seien es mit Schonach, Schönwald, Furtwangen und St. Georgen gleich vier Gemeinden, die sich um eine Kooperation mit der HTG bemühen.

Neuer Anlauf bei Bebauung des Tonhallengeländes in Villingen-Schwenningen

Seit mehr als zwei Jahrzehnten liegt das Filetstück der Stadt Villingen-Schwenningen brach: das Tonhallengelände mit etwa 6.200 Quadratmetern. Nun sollen neben einem Teil für das neue Amtsgerichtsgebäude das Gelände für einen Biomarkt und ein Hotel vermarktet werden, so die Absicht der Stadtverwaltung. Das eingeleitete Interessenerkundungsverfahren hat im Technischen Ausschuss die erste Hürde genommen, die Diskussionen um die endgültige Bebauung werden aber anhalten.

Lage auf dem Ausbildungsmarkt für Jugendliche weiter sehr günstig

Die Bilanz zum Abschluss des Berufsberatungsjahres 2017/2018 zum 30. September zeigt, dass für Jugendliche in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg die Chancen wieder sehr günstig waren, einen Ausbildungsplatz zu bekommen. Betriebe und Verwaltungen meldeten der Agentur für Arbeit Rottweil - Villingen-Schwenningen insgesamt 4.385 Ausbildungsstellen, 23 weniger als im Vorjahr. Die Zahl der Jugendlichen, die mit Unterstützung der Berufsberatung eine Stelle suchten, nahm gleichzeitig um 43 auf 3.096 zu. Das Verhältnis von Angebot und Nachfrage hat sich auf dem Niveau der Vorjahre stabilisiert: Rechnerisch kamen auf 100 Bewerber 142 Ausbildungsstellen. Von den angebotenen 4.385 Ausbildungsstellen konnten knapp 90 Prozent besetzt werden. Ende September waren schließlich noch gut 500 Ausbildungsstellen frei, 138 mehr als im Vorjahr. Über 150 Stellen im Bereich Handel und Verkauf sowie fast 30 Stellen bei Versicherungs- und Finanzdienstleistungen blieben unbesetzt, außerdem 45 Stellen bei der Lebensmittelherstellung und Speisenzubereitung. In diesen Berufen liegt das Ausbildungsstellenangebot deutlich über dem Bewerberinteresse. bk



Öffnungszeiten zum Jahreswechsel

Die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg ist von 27. bis 29. Dezember geschlossen. In dieser Zeit steht von 8 bis 13 Uhr den Unternehmen eine Bereitschaft für das Ausstellen von Außenwirtschaftspapieren zur Verfügung. In Notfällen ist der Bereich Recht unter Telefon: 0151 12569869 erreichbar.

Die IHK-Außenstellen Rottweil und Tuttlingen sind vom 22. Dezember bis einschließlich 5. Januar 2018 geschlossen. Die Unternehmen können sich in dieser Zeit an die IHK in VS-Villingen wenden.



Kanzlei des Jahres für den Mittelstand

www.fgvw.de

Das Fachmagazin JUVE hat uns als „Kanzlei des Jahres für den Mittelstand“ ausgezeichnet. Mittelstand steht nicht für eine bestimmte Größe von Unternehmen, sondern beschreibt ihr Selbstverständnis. Mittelständler stehen für Zuverlässigkeit, Innovationskraft und nachhaltige Ausrichtung – oft seit Generationen. Auch große Familienkonzerne mit Weltruf und Milliardenumsätzen verstehen sich als Mittelstand.

Sie auch? Gerne überzeugen wir Sie von uns – genau wie wir JUVE überzeugt haben. Zum Beispiel mit unserer hervorragenden internationalen Vernetzung. Oder mit unserem mittelständischen Beratungsansatz: Wir denken unternehmerisch und lösungsorientiert, arbeiten im Takt unserer Mandanten und überzeugen durch fachliche Qualität und unser Engagement.

Sprechen Sie uns an! Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen. Vielleicht sind wir dann bald auch Ihre Kanzlei des Jahres!

Dr. Barbara Mayer, Telefon +49 761 21808-314, barbara.mayer@fgvw.de

Freiburg Köln Frankfurt Alicante Brüssel Istanbul São Paulo Shanghai

FRIEDRICH GRAF NO WESTPHALEN
& PARTNER mbB | RECHTSANWÄLTE

Projekt PO.RE.NU

Für die Qualifizierung An- und Ungelernter

Mit verstärkten Anstrengungen zur Qualifizierung An- und ungelerner Beschäftigter soll das Fachkräftepotenzial der Region besser genutzt werden. So erklärt sich die Abkürzung des neuen Projektes PO.RE.NU, das Vertreter der IHK, der Handwerkskammer (HWK) und der Beruflichen Bildungsstätte Tuttlingen in der BBT vorgestellt haben.

IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Albiez machte deutlich, dass „es nicht die eine Lösung zur Überwindung des Fachkräftemangels gibt. Wir müssen viele Wege beschreiten“. Für die nächsten drei Jahre - für diesen Zeitraum fördern Bundesministerium für Arbeit und Soziales sowie der Europäische Sozialfonds das Projekt - bildet die Qualifizierung einen Fokus der Anstrengungen. Denn bis zu 25 Prozent der Beschäftigten in Industriebetrieben besitzen keinen Berufsabschluss. Diese Zahl nannte Hugo Frey, der die IHK projektbegleitend berät. Frey ist auch Projektleiter für die Vergabe des IHK-Siegels „Attraktiver Arbeitgeber“.

Schaffung langfristiger Strukturen

Angesiedelt ist das auf drei Jahre angelegte Projekt bei der BBT. Dessen Geschäftsführer Harald Hauptmann verwies auf die breite Vernetzung: Neben IHK und HWK sind die Tarifvertragsparteien IG Metall und der Arbeitgeberverband Südwestmetall und auch die Agentur für Arbeit im Boot. Zudem werden Bildungseinrichtungen des Handwerks eingebunden. Und natürlich denke man nicht in einem Drei-Jahres-Zeitraum, sondern nachhaltig: „Unser Ziel lautet, langfristige Strukturen für die Personalqualifizierung gerade in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zu schaffen und zu etablieren.“ In großen Unternehmen werde dieses Thema professionell umgesetzt, in kleineren gebe es aber Defizite. „Wir sehen das Projekt auch als das Angebot gewissermaßen einer externen Personal- und Beratungsressource für KMU“, verdeutlichte Albiez.

HWK-Hauptgeschäftsführer Georg Hiltner wies darauf hin, dass ein Viertel der Handwerkskammerbetriebe Facharbeiterstellen nicht nur stark verzögert, sondern derzeit gar nicht besetzen könne. Auch wenn die derzeit extreme Auftragslage es schwer mache, Mitarbeiter für Qualifizierungen abzustellen, sei dies für die Zukunftsfähigkeit dennoch unverzichtbar: „Auch im Handwerk werden die Gewerke immer komplexer und anspruchsvoller.“

Schneller Projektanlauf

Alle Projektbeteiligten zeigten sich optimistisch, sehr schnell interessierte Unternehmen zu finden, die das Projekt mit Leben füllen: „Schon wenige Tage nach Projektanlauf sind wir mit mehr als 20 Unternehmen im Kontakt“ berichtete Frey. Besonders positiv sei, dass die Unternehmen dabei nicht auf die Förderung schielten, sondern bereit seien, eigene Mittel in die Qualifizierung



Bild: Stefan Preuß

zu investieren. „Das Potenzial liegt in den Menschen. Wir freuen uns auf die Aufgabe, denn es hilft dem Einzelnen als auch den Unternehmen. Somit besitzt das Projekt durchaus eine wirtschaftspolitische Dimension“ blickte Hauptmann gespannt voraus. spr

Gaben den Auftakt zum Projekt PO.RE.NU: Thomas Albiez, Harald Hauptmann, Martina Furtwängler, Hugo Frey und Georg Hiltner (von links).

i Martina Furtwängler
 Fachbereich Berufliche Ausbildung
 Telefon: 07721 922-164
 furtwaenglerm@vs.ihk.de

Das Projekt

Es ist geplant, 100 Unternehmen aus der Region zu gewinnen, in denen Weiterbildungs-Multiplikatoren gefunden und ausgebildet werden, die den Bedarf der Beschäftigten systematisch erfragen und dafür sorgen, den ermittelten Bedarf mit entsprechenden Maßnahmen abzudecken. „Wir arbeiten darauf hin, dass es zu einer Verstärkung der Qualifizierungsmaßnahmen kommt und sich durch die Multiplikatoren die Situation nachhaltig positiv ändert“, sagt IHK-Geschäftsbereichsleiterin Martina Furtwängler. Weiteres wichtiges Ziel: Insbesondere Frauen in Führungspositionen sollen im Rahmen des Projektes motiviert werden, an diesen Weiterbildungsprogrammen für Multiplikatoren teilzunehmen. spr

Händler und Hersteller aufgepasst: Neues Verpackungsgesetz fordert „Lizenz zum Verpacken“

Am 1. Januar 2019 tritt das neue Verpackungsgesetz (VerpackG) in Kraft. Es verpflichtet Händler und Hersteller im Sinne ihrer Produktverantwortung zur Kostenbeteiligung an der Entsorgung und dem Recycling der durch sie in Umlauf gebrachten Verkaufsverpackungen. Worauf man als Betroffener nun achten sollte, erklärt Markus Müller-Drexel, Geschäftsführer der INTERSEROH Dienstleistungs GmbH, die den Onlineshop für Verpackungslicenzierung „Lizenzero“ entwickelt hat.



Markus Müller-Drexel, Geschäftsführer der INTERSEROH Dienstleistungs GmbH

Herr Müller-Drexel, wer ist konkret vom VerpackG betroffen?

Jeder, der eine Verkaufsverpackung erstmalig mit Ware befüllt, in Umlauf bringt und so letztendlich Abfall produziert, der wiederum beim privaten Endverbraucher anfällt. Das VerpackG sorgt für höhere Recyclingquoten und reagiert damit auf die stetig steigenden Verpackungsmengen.

GUT ZU WISSEN:

Das VerpackG löst die Verpackungsverordnung ab und führt die Zentrale Stelle Verpackungsregister (ZSVR) als Kontrollinstanz ein. Die Nichtbeachtung der Pflichten aus dem Gesetz kann zu Bußgeldern von bis zu 200.000 EUR sowie Verkaufsverboten führen.

Für welche Verpackungen gelten die Pflichten aus dem VerpackG?

Zu „Verkaufsverpackungen“ zählen Produkt-, Versand- (inkl. Packhilfsmittel und Polstermaterial) und Serviceverpackungen (z. B. Bäckertüten). Wichtig: Die Maßgaben des VerpackG greifen bereits ab der ersten befüllten und gewerbsmäßig in Verkehr gebrachten Verpackung.

Was sollten vom VerpackG betroffene Händler und Hersteller nun tun?

Zwei Schritte sind zu beachten: Erstens müssen sie sich durch die Anmeldung ihrer Verkaufsverpackungen bei einem dualen System per „Lizenzentgelt“ an den Kosten für deren Entsorgung und Recycling beteiligen. Und zweitens müssen sie sich bei der ZSVR registrieren und dort ebenfalls ihre Verpackungsmengen melden.

Wie kann ich die Lizenzierung meiner Verpackungen möglichst unkompliziert, aber rechtskonform erledigen?

Für die Lizenzierung stehen betroffenen Unternehmen Onlineshops wie Lizenzzero zur Verfügung (www.lizenzero.de). Der Webshop gehört zum Dualen System Interseroh, das auf mehr als 25 Jahre Expertise in den Bereichen Recycling und Umweltschutz zurückgreift.

Und wie läuft die Registrierung der Verpackungen bei der Zentralen Stelle ab?

Hierzu müssen Sie sich online bei LUCID, der Datenbank der ZSVR, registrieren. Dort geben Sie Ihr duales System und Ihre Verpackungsmenge an. Im Gegenzug erhalten Sie eine Registrierungsnummer. Diese müssen Sie wiederum dem dualen System vorlegen, bei dem Sie Ihre Verpackungen lizenzieren.

Welchen Vorteil bietet der Onlineshop Lizenzzero von Interseroh?

Mit Lizenzzero konnten wir den Lizenzierungsprozess stark vereinfachen, womit sich der Onlineshop besonders für all jene eignet, die bislang kaum Erfahrung mit dem Thema haben. Bestes Beispiel dafür ist unsere Berechnungshilfe: Hier geben Sie einfach Ihre Stückzahlen pro Verpackungsart ein und mit einem Klick werden diese in Standard-Gewichtangaben umgerechnet ...Fertig!

Besuchen Sie uns auf

www.lizenzero.de/verpackg

**JETZT AB
49 €/JAHR
LIZENZIEREN &
5 % RABATT
MIT DEM CODE
„VERPACKG5“
SICHERN!***

The screenshot shows the Lizenzero website interface. At the top, it says 'LIZENZERO' and 'Registrieren und Lizenzieren'. Below that, it reads 'Ihre Verpackungslizenz schnell - günstig - einfach online'. There is a yellow button that says 'JETZT LIZENZIEREN'. Below the button, it says 'Ab 49 €'. At the bottom of the screenshot, there are two small boxes with text: '24 MON' and '30 MON', each with a description of the service and a 'LIZENZIEREN' button.

*Gültig bis zum 31.03.2019. Rabatt auf den Nettowarenwert. Keine Auszahlung möglich. Bestellwert darf Gutscheinwert nicht unterschreiten. Ein Gutschein pro Bestellung und Kunde einlösbar. Keine Kombination mit anderen Rabattaktionen möglich. Nachträgliche Einlösung nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der INTERSEROH Dienstleistungs GmbH.

Technology Mountains

Veranstaltungen im Dezember und Januar

Das Technology Mountains Veranstaltungsangebot informiert zeitnah und praxisorientiert über neue Entwicklungen und Erkenntnisse. Die Vorträge richten sich an Fachleute und Entscheidungsträger von kleinen und mittelständischen Unternehmen, transportieren Fachwissen in die Unternehmen und bieten die Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen.

Sprechtage Patent- und Erfinderberatung

11.12.2018 | 14 - 17 Uhr | kostenfrei | Villingen-Schwenningen

Sprechtage CE-Kennzeichnung

13.12.2018 | 13:45 - 17:30 Uhr | kostenfrei | Villingen-Schwenningen

Sprechtage Arbeitsschutz & Arbeitssicherheit

18.12.2018 | 14 - 17 Uhr | kostenfrei | Villingen-Schwenningen

Sprechtage Patent- und Erfinderberatung

08.01.2019 | 14 - 17 Uhr | kostenfrei | Villingen-Schwenningen

Integrierte Managementsysteme

15.01.2019 | 9 - 17 Uhr | kostenpflichtig | Villingen-Schwenningen

Sprechtage Brandschutz

15.01.2019 | 16 - 18 Uhr | kostenfrei | Villingen-Schwenningen

Bildung von Energiekennzahlen für Gesamtsysteme

17.01.2019 | 9 - 16 Uhr | kostenpflichtig | Villingen-Schwenningen

Sprechtage Arbeitsschutz & Arbeitssicherheit

22.01.2019 | 14 - 17 Uhr | kostenfrei | Villingen-Schwenningen

Meldepflichten im Energiebereich

24.01.2019 | 17 - 18:30 Uhr | kostenfrei | Villingen-Schwenningen

Revision der ISO 50001 – Inhalte, Änderungen, Nutzen

30.01.2019 | 9 - 13 Uhr | kostenpflichtig | Villingen-Schwenningen

i Weitere Informationen unter www.technologymountains.de

– ANZEIGE –

INDUSTRIALIS – die neue Messe in CH

In unserem Nachbarland sorgt eine neue Industriemesse derzeit für Furore. Die beiden Messeleiter Sasa Tanasic und Daniel Fritz im Kurzinterview.

Was ist die INDUSTRIALIS?

(Fritz) Die INDUSTRIALIS ist eine neue Networking-Plattform für die Schweizer MEM-Branche, welche im Zweijahresturnus durchgeführt wird. Im Vordergrund stehen Dialog und Netzwerkpfege. Dies entspricht der Schweizer Unternehmenskultur, da es einen nachhaltigen Geschäftserfolg fördert. Der Standort Bern ist dabei ideal, weil er aus Schweizer Sicht zentral gelegen ist. Auch für Besucher aus Süddeutschland, Frankreich und Norditalien ist Bern sehr gut erreichbar.

Welches sind die Messethemen?

(Tanasic) Fachbesucher können sich an der INDUSTRIALIS über neueste Technologien und Trends aus diversen Themenbereichen informieren. Neben Werkzeugmaschinen und Präzisionswerkzeugen gehören auch Fertigungsmesstechnik, Maschinenbauteile und Systembau dazu. Im Zuge des digitalen Wandels nehmen Themen wie additive Fertigung, also professioneller 3D-Druck, sowie Industrie 4.0 natürlich einen wichtigen Teil ein.

Was erwarten Ihre Aussteller?

(Fritz) Aussteller erwarten heutzutage nicht mehr einfach nur Besuchermassen. Vielmehr liegt die Herausforderung darin, gezielt

die richtigen Personen zum Messebesuch zu animieren, also ganz klar Qualität vor Quantität. An der INDUSTRIALIS erwarten wir neben dem klassischen Einkäufer vor allem Ingenieure, Konstrukteure und generell Entscheider der jeweiligen Unternehmen. Kommen die richtigen Besucher, dann sind unsere Aussteller und auch wir schlussendlich zufrieden.

Wie sind die Reaktionen auf die neue Plattform?

(Tanasic) Erfreulicherweise äusserst positiv. Bereits die erste Durchführung der INDUSTRIALIS, welche in diesem Jahr vom 11. bis 14. Dezember in Bern stattfinden wird, ist trotz des eher ungünstigen Termins so kurz vor Jahresende mit über 120 starken Pionierunternehmen attraktiv aufgestellt. Ab 2020 wird die Messe jeweils im November stattfinden, wodurch wir uns ein solides Wachstum versprechen. Die Neugier und das Interesse an der INDUSTRIALIS sind aber bereits jetzt spürbar hoch. Ein Messebesuch lohnt sich daher allemal.



Bern 11. – 14. Dezember 2018

INDUSTRIALIS

Schweizer Industrie im Mittelpunkt

www.industrialis.ch

Sonnige Zeiten für den Mittelstand – mit Photovoltaik von E.ON

Investieren Sie in die Kraft der Sonne – mit den Experten von E.ON. Wir sorgen für Ihre sonnige Energiezukunft.



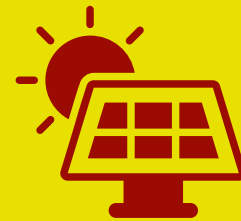
Starker Partner

Seit Jahrzehnten bauen wir Photovoltaiklösungen für den Mittelstand. Von E.ON können Sie individuelle Anlagen und eine kompetente und persönliche Betreuung erwarten. Mit Services über die gesamte Nutzungsdauer hinweg.



Unabhängig vom Strompreis

Die Stromkosten steigen. Machen Sie Ihr Unternehmen dauerhaft unabhängig davon. Mit eigener Solaranlage und Stromspeicher, die zuverlässig und nachhaltig günstige und umweltfreundliche Energie liefern.



Hohe Rendite

Mit einer Photovoltaiklösung von E.ON erzielen Sie dauerhaft gute Renditen. Gleich im ersten Gespräch ermitteln wir aus Ihrem Verbrauchsverhalten per „Quick Check“ die mögliche Rendite Ihrer Anlage.



Qualität mit Garantie

Anlagenkomponenten in höchster Qualität, fachlich hochwertig geplant und installiert – das bietet Ihnen E.ON. Und noch mehr: ein Wartungskonzept, das die Anlagensicherheit weiter steigert, sowie eine echte 25-jährige E.ON Garantie.



Unsere Experten

Nutzen Sie unsere Kompetenz in der Energieversorgung zu Ihrem Vorteil und lernen Sie E.ON ganz persönlich kennen. Ihr Experte kümmert sich vom ersten Tag an um alle Belange Ihrer Anlage.

Möchten Sie renditestark investieren und unabhängig vom Strompreis werden? Dann erfahren Sie mehr und sprechen direkt mit Ihrem regionalen Ansprechpartner:
Helmut Hudelmaier, 0711-22 03 01-13

eon.de/solar-mittelstand

e.on

Mountains-Tour bei Kern-Liebers in Schramberg

Einblicke ins Innovationsmanagement



In Gruppenführungen lernten die Teilnehmer bei Kern-Liebers die verschiedenen Produktionsbereiche kennen.

Bild: Ralph Graverstein

Für Kern-Liebers zählt nicht nur, was man kann, sondern auch, dass man es besser oder früher kann als andere: Diese Botschaft nahmen rund 60 Mitglieder des Unternehmensnetzwerks Technology Mountains mit von ihrem Besuch am Stammsitz des renommierten Federn- und Platinenherstellers in Schramberg. Im Rahmen der Mountains-Tour hatte der internationale Zulieferer der Automobil-, Textil- und Konsumgüterindustrie seine Tore für die Netzwerkkollegen geöffnet.

Dirk Heers, Geschäftsführer und Technischer Direktor der Kern-Liebers-Gruppe, führte die Gäste zunächst in die Eckdaten des Konzerns ein: 747 Millionen Euro Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr 2017/18, weltweit über 8.000 Mitarbeiter an 52 Standorten, davon alleine am Stammsitz in Schramberg über 1.400 Mitarbeiter in fünf Geschäftsbereichen – diese Zahlen machten Eindruck. Nach starkem Wachstum hinsichtlich des Personals und der Neuinvestitionen sei man inzwischen ein wenig verhaltener mit Neueinstellungen: So sehe man mit etwas Sorge auf die Entwicklung im Automotive-Bereich, speziell für die Teilezulieferung zu Dieselmotoren erwarte

man in absehbarer Zeit stagnierende Wachstumszahlen, wie Heers berichtete. Umso wichtiger sei es, mit Innovationen die Geschäftsentwicklung voranzutreiben, wie Christian Stemplinger, Leiter des Innovationsmanagements sagte. Stemplinger gab den Gästen einen Überblick darüber, wie bei Kern-Liebers außerhalb der gewohnten Innovationszyklen Ideen vorangetrieben werden. So warte man nicht erst auf Kundenanfragen, sondern sammle permanent Ideen und bewerte diese nach einem eigens hierfür entwickelten Verfahren hinsichtlich ihrer Markt- und Ertragschancen. „Nur zwei bis drei von 100 Ideen werden tatsächlich bis zur Marktreife entwickelt“, zeigte Stemplinger auf: Innovationen entstehen dabei in den unterschiedlichsten Bereichen: Nicht nur in der Produktparte werden Neuheiten generiert, sondern auch in Prozessen, in Technologien allgemein, oder auch im Bereich der Dienstleistungen.

Wie solche Ideen konkret aussehen, demonstrierte Joachim Jahnke, Leiter der Vorentwicklung, anhand einiger Produktbeispiele. So liefen schon Versuche zur Anwendbarkeit von 3D-Metalldruck im Laserschmelzverfahren, es wurden Flachdrähte aus Aluminium für leichtere Elektromotoren ebenso entwickelt wie extrem hitzebeständige Federn aus Keramik, die den thermischen Belastungen moderner Abgassysteme gewachsen sind. „Die Gäste zeigten sich sichtlich beeindruckt: nicht nur von der Größe und Leistungsfähigkeit der Unternehmensgruppe, sondern von der Innovationskraft als wichtiger Teil der Unternehmensstrategie für die Zukunftssicherung“, freut sich Organisatorin der Mountains-Tour, Daniela Jardot von Technology Mountains. Ja



i Daniela Jardot, Fachbereich Innovation | Umwelt
Telefon: 07721 922-121, jardot@vs.ihk.de

Trotz „Aktionsplan Stromnetze“: IHK sieht weiteren Handlungsbedarf beim Netzausbau

Ausbau hinkt hinterher

Der tatsächliche Ausbau der Stromnetze hinkt aktuell dem geplanten Ausbau hinterher. Dieser soll vor allem dazu dienen, den Windstrom aus dem Norden in den Süden zu transportieren, wo eine deutlich höhere Nachfrage nach Elektrizität besteht. Dabei liegt der aktuell ermittelte Ausbaubedarf in Deutschland bei rund 7.700 Kilometern, was etwa der Strecke von Berlin nach Peking entspricht. Doch bislang ist nur wenig geschehen. Von diesem erforderlichen Ausbau an neuen Leitungen sind bislang erst 1.750 Kilometer genehmigt und 950 Kilometer auch tatsächlich realisiert worden.

Der nun von Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier vorgestellte Aktionsplan Stromnetz schlägt eine Vielzahl an Maßnahmen vor, die den Netzausbau weiter beschleunigen sollen. Nach erster IHK-Einschätzung könnten die darin aufgeführten Aktionen zwar durchaus geeignet sein, einen Beitrag zur Beseitigung von Netzengpässen zu leisten.

Allerdings lässt er auch Fragen unbeantwortet: „Uns fehlt zum Beispiel ein konkreter Zeitplan, bis wann welche Maßnahmen gesetzgeberisch und anschließend durch die Netzbetreiber umzusetzen

sind. Fast vollständig ausgeblendet werden im Aktionsplan auch Maßnahmen, um die Akzeptanz des Netzausbaus vor Ort zu verbessern. Denn ohne die Akzeptanz der Betroffenen vor Ort lassen sich derartige Projekte nur schwer realisieren“, so IHK-Energierreferent Marcel Trogisch. Er unterstreicht dabei auch die Bedeutung dieses Themas: „Wir sind hier in der Region zwar nicht direkt von größeren Ausbaumaßnahmen betroffen, dürfen das Thema dadurch aber nicht völlig außer Acht lassen“, so der Energierreferent weiter. Dass angesichts der Verzögerungen beim Netzausbau auch die Unternehmen im Süden anfangen, sich Gedanken um die künftige Versorgungssicherheit zu machen, zeige die Auswertung des jüngsten IHK-Energiewendebarmeters. Bei dieser jährlichen Befragung von mehreren tausend Betrieben in Deutschland zählt laut IHK der zügige Netzausbau zwischenzeitlich zu den Top-Themen der Industrie im Land und der Region. Tro

i Marcel Trogisch, Fachbereich Innovation | Technologie
Telefon: 07721 922-170, trogisch@vs.ihk.de

EEG-Umlage

Keine spürbare Entlastung für Verbraucher

Nach der jüngsten Bekanntgabe der Umlage zur Förderung der erneuerbaren Energien (EEG-Umlage) sieht die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg jedoch keine echte Entlastung für den Mittelstand.

„Zwar ist die Senkung der EEG-Umlage um knapp 0,4 Cent auf 6,405 Cent pro verbrauchter Kilowattstunde ein kleiner Lichtblick für unsere heimischen Unternehmen, aber spürbar billigeren Strom wird es trotzdem nicht geben. Steigende Erzeugungskosten, Offshore-Netzumlage und CO₂-Emissionshandelspreise werden die Senkung für den Endkunden wieder aufwiegen“, kritisiert IHK-Vizepräsidentin Bettina Schuler-Kargoll.

Schon heute zahlen deutsche Unternehmen im europäischen Vergleich einen der höchsten Strompreise. Daher ist es laut IHK umso wichtiger, die Kostenspirale durch geeignete Maßnahmen zu durchbrechen.

»Eine Maßnahme wäre, Teile der EEG-Umlage aus Haushaltsmitteln zu finanzieren«

Denn die Akzeptanz von Klimaschutz und Energiewende hängen nicht zuletzt von der Kostenbelastung ab, die jeder Verbraucher zu tragen hat. „Eine Maßnahme wäre daher, Teile der EEG-Umlage aus Haushaltsmitteln zu finanzieren. Dafür könnten beispielsweise die Mittel aus der Stromsteuer verwendet werden. Wir reden hier immerhin von bis zu sieben Milliarden Euro pro Jahr, mit denen der Bund die Stromrechnungen der Verbraucher reduzieren könnte.

Würde ein Teil der Kosten aus Steuermitteln finanziert werden, würde das den gesamtgesellschaftlichen Anspruch des Projekts Energiewende unterstreichen“, so Schuler-Kargoll weiter.

Tro

i Marcel Trogisch
Fachbereich Innovation | Technologie
Telefon: 07721 922-170
trogisch@vs.ihk.de



Bettina Schuler-Kargoll, IHK Vizepräsidentin, kritisiert die hohen Strompreise in Deutschland.

Weiterbildung im Zeichen der Digitalisierung

Dozententreffen der IHK Akademie

Die Weiterbildung im Zeichen der zunehmenden Digitalisierung stand im Mittelpunkt des diesjährigen Treffens von Dozenten der IHK-Akademie im Technik-Museum in St. Georgen. „Die Digitalisierung macht sich nicht nur in der Industrie immer stärker bemerkbar. Auch Handel, Dienstleister oder die Freizeitwirtschaft müssen sich darauf einstellen“, sagt Akademieleiterin Annett Meyer. Das verändere auch die Anforderungen bei der Weiterbildung der Mitarbeiter nachhaltig. Die IHK Akademie habe mit ihrem aktuellen Weiterbildungsprogramm 2019 deshalb ein gutes Angebot für lebenslanges Lernen und zusätzliche karrierefördernde Qualifikationen.

„Beispielsweise entspricht der Abschluss zum Geprüften Technischen Betriebswirt (IHK) nun dem Masterabschluss an einer Hochschule“, so Annett Meyer, „das beweist, wie hochwertig die Aufstiegsweiterbildung bei der IHK ist und schon bisher war. Die IHK-Weiterbildung ist mindestens so gut wie ein Bachelor-Studium“. Eine berufliche Karriere mit zusätzlichen Qualifikationen im Anschluss an die duale Ausbildung biete jungen Fach- und Führungskräften in der Industrie darüber hinaus weitere Vorteile. Die Chance, mit einem Techniker- oder Meister-Abschluss eine unbefristete Anstellung zu finden, sei höher als mit einem Hochschulabschluss.



Bild: Sandra Sorgatz

Abgerundet wurde das Dozententreffen durch den Vortrag von Trainer und Unternehmensberater Gregor Kern zum Thema „Gehirn 1.0 vs. Welt 4.0“, mit dem er geschickt aufgezeigt hat, welche pädagogischen Prinzipien künftig gefragt sind und wie sich Dozenten am besten auf eine komplexe und digitale Welt vorbereiten.

So/bk

Unternehmensberater Gregor Kern beim Dozententreffen der IHK Akademie in St. Georgen.

i Sandra Sorgatz, IHK Akademie
Telefon: 07721 922-264, sorgatz@vs.ihk.de

Delegationsreise nach Oulu

Was ist für die Finnen Digitalisierung?

Eine Delegation bestehend aus Martin Friedrich, Geschäftsführer des Technologiezentrums St. Georgen, Simon Herrlich, Business Development der Hahn-Schickard-Gesellschaft, und Simone Mader, Digitalisierungsmanagerin der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, sind für zwei Tage nach Oulu in Finnland gereist, um dort auf die Spuren der Digitalisierung zu gehen.

Die nördlichste Großstadt Europas ist eine der schnell wachsenden Städte, in der neue innovative und technologieorientierte Unternehmen entstehen, wachsen und in den Markt eintreten. Zudem ist Oulu die Nummer eins in Europa, was Forschung und Entwicklung angeht. Aus diesem Grunde besuchte die Delegation unterschiedliche Firmen und kam mit den Verantwortlichen ins Gespräch, um zu sehen, was man in die Region Schwarzwald-Baar-Heuberg transportieren kann.

Die Regionsvertreter repräsentieren das Konsortium Digital Mountains, das die zahlreichen Kompetenzträger der Region bündelt und die Bedürfnisse der Unternehmen im Digitalisierungsbereich abdeckt. „Die Reise nach Oulu hat uns gezeigt, wie die Finnen es verstehen, an einem Strang zu ziehen und Projekte nicht nur auf den Weg zu bringen, sondern diese auch fliegen zu lassen“, so Simone Mader. Martin Friedrich sagt „die Delegationsreise nach Oulu hat mich gelehrt, dass wir uns beeilen müssen, um im internationalen Vergleich im Bereich der Digitalisierung nicht von vornherein ins Hintertreffen zu geraten“.

Die Vorgehensweise in Oulu zum Thema Digitalisierung und die allgemeine Kooperationsbereitschaft der Firmen sei als extrem zielführend, effizient und als beispielhaft einzustufen. „Oulu ist ein Hochtechnologiestandort für Digitalisierungsthemen, insbesondere



Besuch bei der Firma Bittium [von links]: Markku Pikkarainen (Bittium), Simon Herrlich (Hahn-Schickard-Gesellschaft), Simone Mader (IHK), Martin Friedrich (Technologiezentrum St. Georgen) und Nico Rahm (Business Oulu).

bei Informations- und Kommunikationstechnologien sehr zukunftsorientiert und weit vorne dabei. Eine Zusammenarbeit in Projekten, die mit Akteuren und Mitgliedern unseres Technologieverbunds Technology Mountains im Bereich Medizintechnik bereits besteht, sollte durchaus auch in unseren anderen Branchen aktiv angegangen werden“, so die Einschätzung von Simon Herrlich.

Am Ende der Reise kam man zu dem gemeinsamen Ergebnis, zukünftig die beiden Regionen voneinander partizipieren zu lassen. Eine Art der Plattform können Veranstaltungen in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg sein, bei denen Unternehmen aus Oulu über Ihre Digitalisierungsprodukte, Abläufe und Fortschritte berichten. Ziel sei es, den Austausch zwischen den Unternehmen zu fördern, dieser sei aus Sicht der Delegation dringend erforderlich, um den Anschluss an die Digitalisierung nicht zu verpassen, so Simone Mader. **Ma**

i Simone Mader, Fachbereich Innovation | Technologie
 Telefon: 07721 922-204, mader@vs.ihk.de

Erfolgreicher IHK-Zertifikatslehrgang Weiterbildung

Bei MS-Schramberg hoch im Kurs



Die erfolgreichen Absolventen des Zertifikatslehrgangs „Technik für Kaufleute“ mit Personalleiterin Susanne Bertele, Referent Holger Kohl, Geschäftsführer Heimo Hübner und Leiterin der IHK Akademie Annett Meyer.

Der Zertifikatslehrgang „Technik für Kaufleute“ mit 60 Unterrichtseinheiten startete bei der MS-Schramberg inhouse im Oktober vergangenen Jahres und endete mit einer Abschlussprü-

fung. Am Kurs nahmen elf Personen aus Vertrieb und Einkauf teil. Alle Teilnehmer haben die Prüfung mit sehr gutem Ergebnis bestanden.

Der Referent, Holger Kohl, lobte die Gruppe und betonte, dass sich alle sehr engagiert und interessiert zeigten und sich das Ergebnis daher auch sehen lassen könne.

Dem stimmte Annett Meyer, Leiterin der IHK Akademie, zu, die eigens zur Übergabe der Zertifikats-Urkunden auf den Sulgen angereist war. Sie zeigte sich mit den Worten „Hut ab“ beeindruckt von dem Pensum und den Inhalten, die in den vielen Unterrichtsstunden bewältigt wurden. Sie attestierte der MS-Schramberg großes Engagement beim Thema Weiterbildung.

Geschäftsführer Heimo Hübner und Personalleiterin Susanne Bertele schlossen sich der Feedback-Runde an und bedankten sich ebenfalls beim Referenten und allen Teilnehmern. Heimo Hübner nannte den Lehrgang einen gelungenen Einstieg und stellte mehr MS-Schramberg-spezifische Angebote in Aussicht. **Mey**

VERANSTALTUNGEN

DER IHK SCHWARZWALD-BAAR-HEUBERG



THEMA/REFERENT	DATUM/ORT	PREIS	ANSPRECHPARTNER
Erstberatung für Patente und Erfindungen	11.12.2018, 14 Uhr, IHK	kostenfrei	Rebecca Wetzel Telefon: 07721 922-181 Telefax: 07721 922-9181 wetzel@vs.ihk.de
Beratungssprechtag mit der L-Bank/ Bürgschaftsbank	11.12.2018, 10 Uhr, IHK	kostenfrei	Marlene Hauser Telefon: 07721 922-348 Telefax: 07721 922-9348 hauser@vs.ihk.de
Startschuss Gründung in Villingen- Schwenningen	11.12.2018, 14 Uhr, Agentur für Arbeit Villingen, Lantwattenstr. 2, 78050 Villingen	kostenfrei	Marlene Hauser Telefon: 07721 922-348 Telefax: 07721 922-9348 hauser@vs.ihk.de
Steuerberatersprechtag	12.12.2018, 9 Uhr, IHK	kostenfrei	Marlene Hauser Telefon: 07721 922-348 Telefax: 07721 922-9348 hauser@vs.ihk.de
Sprechtag mit der Deutschen Renten- versicherung	12.12.2018, 9:30 Uhr, IHK	kostenfrei	Marlene Hauser Telefon: 07721 922-348 Telefax: 07721 922-9348 hauser@vs.ihk.de
Erstberatung für CE-Kennzeichnung und Konformitätserklärung	13.12.2018, 13:45 Uhr, IHK	kostenfrei	Daniela Jardot Telefon: 07721 922-121 Telefax: 07721 922-9121 jardot@vs.ihk.de
Sprechtag Arbeitsschutz und Arbeits- sicherheit	18.12.2018, 14 Uhr, IHK	kostenfrei	Marcel Trogisch Telefon: 07721 922-170 Telefax: 07721 922-9170 trogisch@vs.ihk.de

Web-Info	Thema	Beginn	Ende	Preis
BWL und Management				
#KLSBW	Geprüfte/-r Betriebswirt/-in (IHK) - Vollzeit	14.01.2019	31.05.2019	4650
Personalmanagement				
#KSFPFG	Feelgood-Management	07.12.2018	07.12.2018	245
#KSFPFM	Erfolgreiche Mitarbeitergespräche	10.12.2018	10.12.2018	245
#KZFIPA3	Personalabrechnung I	23.01.2019	23.01.2019	560
Rechnungswesen, Controlling und Steuern				
#KSFJWJ	Workshop Jahresabschlussbuchungen u. Anlagenbuchführung	06.12.2018	07.12.2018	450
#KSRAZ	Aktuelles zum Jahreswechsel 2018/2019	10.12.2018	10.12.2018	245
#KLKBI	Geprüfte/-r Bilanzbuchhalter/-in	27.03.2019	13.09.2021	4500
Marketing				
#KLWM	Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Marketing (IHK) - Teilzeit	19.02.2019	27.10.2020	3550
Vertrieb und Verkauf				
#KLWH	Geprüfte/-r Handelsfachwirt/-in (IHK) - Teilzeit	18.02.2019	13.09.2020	3550
Außenhandel				
#KSAUES	Export-Start-Seminar	29.01.2019	29.01.2019	245
#KSAUN	Außenwirtschaft – Neues in 2019	24.01.2019	24.01.2019	245
#KSAUN	Außenwirtschaft – Neues in 2019	29.01.2019	29.01.2019	245
#KSAUN	Außenwirtschaft – Neues in 2019	30.01.2019	30.01.2019	245
Industrie und Technik				
#TAPPU18H	Prozesse sichtbar machen durch Planspiele im Unternehmen	07.12.2018	08.12.2018	590
IT Trainings				
#TEPP	PowerPoint - Einführungsseminar	07.12.2018	07.12.2018	220
#TEEXA	EXCEL - Aufbau-seminar	10.12.2018	11.12.2018	420
#TEOUT	OUTLOOK - Kompaktseminar	10.12.2018	10.12.2018	220
Sprachen				
#KFEFEB1	Business English (B1)	10.12.2018	23.01.2019	370
#KFEFBB2	English for the Financial Sector (B2)	10.12.2018	23.01.2019	370
#KFEFBB2	Technisches Englisch (B1)	10.12.2018	23.01.2019	370
#KFETB1	English for Tourism (B1)	10.12.2018	23.01.2019	370
Immobilienmanagement				
#KSABMV	Mietverwaltung für private Vermieter	06.12.2018	06.12.2018	120
Azubi-Akademie				
#KASZ	Selbst- und Zeitmanagement für Auszubildende	12.12.2018	12.12.2018	120
#KAPVGK	Prüfungsvorbereitung für Gastronomieberufe - Koch/Köchin	13.12.2018	13.12.2018	39

Kontakt und Beratung

🔍 Web-Info auf www.ihkademie-sbh.de, Telefon 07721 922-400, akademie@vs.ihk.de

End of Support

für Windows 7, Windows Server 2008R2
und Windows Small Business Server 2011

Kein Grund zur Panik.

Doch am Besten beginnen Sie **JETZT** damit, sich mit der Modernisierung Ihrer IT-Infrastruktur zu beschäftigen. Nicht nur im Hinblick auf Datenschutz, sondern auch, um die Produktivität Ihrer Mitarbeiter zu steigern und um ein attraktives Arbeitsumfeld zu schaffen. Wir beraten Sie kompetent und neutral, wie **IHRE IT** künftig aussehen könnte und unterstützen bei der Umsetzung.

Office 2007 ist
bereits seit einem
Jahr ohne Support,
jetzt umsteigen!



Wir unterstützen Sie gerne. Ein Bechtle Systemhaus ist auch in Ihrer Nähe.

Mit rund 70 IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz vor Ort. Von der IT-Strategieberatung bis zum Komplettbetrieb durch Managed Services bieten wir Ihnen alle IT-Leistungen aus einer Hand. Wir beraten Sie umfassend und verfügen für alle Themen über eigene zertifizierte Spezialisten.

Der um- und ausgebauter Öschberghof ist fast fertig

Rundum erneuert

Während der vergangenen drei Jahre hat sich der Öschberghof einem kompletten Relaunch unterzogen. Das Donaueschinger Hotel, das zur Unternehmensgruppe des Discounters Aldi Süd zählt, hat seine Golfanlage, sein Spa und seine Tagungsräume deutlich vergrößert, außerdem die Zahl der Zimmer fast verdoppelt. Über 60 Millionen Euro hat diese Großinvestition gekostet. Im Dezember wird der Um- und Neubau weitgehend abgeschlossen sein, die offizielle Eröffnung ist fürs Frühjahr geplant.

DONAUESCHINGEN. Die Veränderungen sind so zahl- und umfangreich, dass man kaum weiß, wo man mit der Aufzählung beginnt. Vielleicht bei der Parkgarage, denn die sieht der Ankommende zuerst. Sie ist komplett neu und wie die anderen Gebäude nun auch mit Fichtenholz verkleidet, misst etwa 3.800 Quadratmeter und bietet 140 Autos Platz. Von da geht es zum Eingang, der ganz anders aussieht als früher – weniger imposant, dafür edler. Ebenso die Hotelhalle, in der vor allem die vielen Glaskugellampen ins Auge fallen, die wie Tropfen von der hohen Decke hängen. Große, bodentiefe Fenster sorgen hier wie andernorts für Helligkeit. Sie geben den Blick auf die sanften Donaueschinger Hügel rings ums Hotel frei, denen die Bagger in den zurückliegenden drei Jahren noch den einen oder anderen hinzugefügt haben. Hunderttausende Kubikmeter Erde wurden bewegt für die Golfanlage des Öschberghofs. Sie besteht nun aus drei Plätzen mit zusammen 45 Löchern, die alle fußläufig vom Hotel aus erreichbar sind. „Das ist einzigartig in Deutschland“, sagt Geschäftsführer Alexander Aisenbrey.

Der Öschberghof wurde 1976 als Golfclub samt Superiorhotel im Auftrag von Karl Albrecht (1920-2014) gebaut. Bis zuletzt besuchte der Aldi-Gründer, der ein begeisterter Golfspieler war, die Anlage und wohnte dann in seinem Bungalow dort. Dass dieser bei der Neugestaltung abgerissen wurde, war in Albrechts Sinne – er hatte den Umbau noch mit geplant. Nach wie vor kommen mehr als die Hälfte der Gäste des Öschberghofs zum Golfen. Das könnte sich ändern, denn im Zuge des Millionenprojektes wurden auch der Wellness- sowie der Tagungsbereich ausgebaut, und es entstand ein weiteres Restaurant. Das „ÖSCH NOIR“ soll Feinschmecker anlocken und zielt mit seiner Ausrichtung auf einen Michelinsterne. Küchenchef Manuel Ulrich hat im Öschberghof gelernt und danach in mehreren Gourmetrestaurants gearbeitet, zuletzt in der Traube Tonbach in Baiersbrunn.

Als „Herzstück des Hotels“ bezeichnet Aisenbrey das neue „ÖSCH SPA“, das nun doppelt so groß ist wie vor dem Umbau. Es erstreckt sich über 5.000 Quadratmeter, bietet einen 25 Meter langen Innen- und einen 20 Meter langen, beheizten Infinity-Außenpool mit Sole, einen Fitnessraum, vier unterschiedliche Erholungsbereiche mit Saunen, Dampfbädern und Ruheräumen sowie Massage, Kosmetik und Friseur. Das Tagungszentrum ist gleichfalls gewachsen. Es umfasst nun sechs Räume sowie einen 400 Quadratmeter großen Festsaal und hat einen separaten Eingang. Schon jetzt haben zahlreiche Hochzeitspaare die Räume fürs kommende Jahr reserviert. Jünger und internationaler soll das Publikum insgesamt werden, berichtet Aisenbrey. Zu den Stammgästen des 1976 gegründeten Hotels zählen bislang vor allem Deutsche und Schweizer. Künftig hofft man auf mehr Besucher aus den Beneluxländern sowie dem Vereinten Königreich und längerfristig aus Übersee. Platz ist ja genug da: Auch ein neues Bettenhaus wurde gebaut, die Zahl der Zimmer und Suiten stieg von 73 auf 127.

Der vergrößerte Öschberghof beschäftigt etwa 100 mehr Mitarbeiter als zuvor. 330 sind es aktuell (darunter 49 Auszubildende), während der Golfsaison von Frühjahr bis Herbst kommen noch Greenkeeper hinzu. Weil es speziell in der Hotellerie und Gastronomie immer schwieriger wird, Fachkräfte zu finden, hat der Öschberghof 2016 zusammen mit 15 weiteren Hotels den Verein „Fair Job Hotels“ gegründet, der sich für bessere Arbeitsbedingungen engagiert und so das Image der Branche verbessern möchte. Minutengenaue Arbeits-

»Das Publikum soll jünger und internationaler werden«

zeiterfassung und faire Bezahlung zählen ebenso zu den zehn Geboten des Vereins wie gute Arbeitsbedingungen oder Schulungen. Der Öschberghof bietet seinen Angestellten zudem Unterkünfte. Speziell für die Erweiterung entstanden 27 neue Mitarbeiterwohnungen im Donaueschinger Stadtteil Aasen. Diese wie auch den gesamten Um- und Ausbau finanziert das Handelsunternehmen Aldi Süd. Rund 55 Millionen Euro waren zu Baubeginn für die Großinvestition veranschlagt. Tatsächlich liegen die Kosten aber wohl über 60 Millionen Euro. Die Donaueschinger Regionalgesellschaft von Aldi Süd, eine von insgesamt 30, wickelt auch Buchhaltung und Personal für das Hotel ab. Davon abgesehen agiert der Öschberghof, der als GmbH firmiert, eigenständig. Der vierköpfigen Geschäftsführung gehören außer Geschäftsführer Alexander Aisenbrey noch drei Prokuristen an: Hotelmanager Mirko Bartl, F&B-Managerin Mirjam Felisoni und der Leiter der Golfanlage, Paul Gremmelspacher, der seine Position im Januar an Dominik Maucher übergibt. **kat**



Blick in die neue Lobby des Öschberghofs (Bild unten), die ebenso wie die auf 45 Loch erweiterte Golfanlage (oben) bereits fertig ist. Im Dezember soll der große Aus- und Umbau des Hotels abgeschlossen sein.



KURZ NOTIERT

Die **Rosconi GmbH** aus Kippenheim wächst: Der Hersteller hochwertiger Einrichtungsprodukte für Lounge und Lobby hat zum 1. November den Premiumhersteller für Wohnmöbel und Accessoires D-TEC in Düsseldorf übernommen. Die Geschäftsleitung von D-TEC hat nun Alexander Gut, Geschäftsführer der Rosconi sowie der Hiller Objektmöbel GmbH, inne. Beide sind Tochterunternehmen der Schneeweiss AG Interior. „D-TEC und Rosconi passen durch das sich ergänzende Produktportfolio hervorragend zueinander“, sagte Gut. Im Vertrieb würden so Synergien entstehen. Weder der Kaufpreis noch Geschäftszahlen wurden genannt. In der gesamten Firmengruppe sind 250 Mitarbeiter beschäftigt, davon rund 60 in Österreich.



Die **Elektro Prinzbach GmbH** baut ein neues Firmengebäude im Industriegebiet Mühlegrün in Haslach (siehe Visualisierung). Es soll Platz für 60 Büroarbeitsplätze, Sozialräume, Werkstätten und eine Lagerhalle bieten. Der Einzug ist für Herbst 2019 geplant. Die Investitionen wurden nicht genannt. Grund für den Neubau ist laut Pressemitteilung das stetige Wachstum von jährlich circa zehn Prozent des Umsatzes genauso wie der Mitarbeiterzahl. Zudem werde Platz für die weitere Expansion geschaffen. Der bisherige Standort in der Schleifmattstraße in Haslach bleibt als Elektrofachhandel und IT-Systemhaus erhalten. Elektro Prinzbach beschäftigt heute rund 90 Mitarbeiter – das sind dreimal so viele wie vor rund zehn Jahren – und hat Standorte in Haslach, Offenburg und Freiburg.

Sein Geschäft ist dasselbe, der Name ein anderer: Jochen Heiland vermittelt nach wie vor Personal aus mehreren osteuropäischen Ländern für Pflege und Betreuung zu Hause und berät auch dazu. Seine Kunden leben vor allem im Landkreis Breisgau-Hochschwarzwald und in Freiburg, aber auch am Kaiserstuhl und im Landkreis Lörrach. Seit Oktober ist er Lizenznehmer bei „Victum24“ und sein Unternehmen heißt auch so. Davor hatte er seine Pflegeagentur unter dem Namen „Promedica Plus Markgräflerland“ als Franchisenehmer betrieben. Der Sitz ist weiterhin in Ballrechten-Dottingen, neben Heiland selbst arbeitet seine Frau stundenweise im Unternehmen mit.

Die Original Food GmbH vertreibt Wildkaffee aus Äthiopien seit Mitte 2016 auch in Kapseln.



Original Food
Erfolgreich mit Wildkaffee

FREIBURG. Die Original Food GmbH will dieses Jahr drei Millionen Euro umsetzen. Das wäre eine halbe Million Euro mehr als 2017. Sein Geschäft macht das Freiburger Unternehmen seit 2004 mit dem Vertrieb von Wildkaffee aus dem Bergregenwald Äthiopiens. Gegründet wurde es zum Schutz des Regenwalds und zur Entwicklung der Provinz Kaffa im Südwesten Äthiopiens. Dort wachsen die Kaffeebohnen wild in den Wäldern. Vertrieben wird der Kaffee über den Biohandel, Reformhäuser, Weltläden und Feinkostmärkte. Zehn Mitarbeiter sind beschäftigt. Sie konnten sich dieses und vergangenes Jahr über mehrere Auszeichnungen freuen: Original Food wurde mit dem „B.A.U.M.-Umweltpreis 2018“ für das Umwelt- und Nachhaltigkeitsmanagement ausgezeichnet sowie 2017 mit dem Nachhaltigkeitspreis der Brauerei Neumarkter Lammsbräu in der Kategorie Unternehmen und mit dem Ehrenpreis der Hamburger Initiative für Menschenrechte für das Wildkaffee-Projekt. **mae**

DSM Nutritional Products
Kraftwerk modernisiert

GRENZACH. Die DSM Nutritional Products GmbH in Grenzach hat ihr Gas- und Dampfturbinenkraftwerk grundlegend modernisiert und wieder in Betrieb genommen. Eine Investitionssumme wurde nicht genannt. „Mit der Modernisierung haben wir gemeinsam mit unserem Partner E.ON nachhaltig die Energieversorgung für unseren Standort für die nächsten Dekaden sichergestellt. Gleichzeitig haben wir ein wichtiges Vorhaben unseres langfristigen Strategieplans, die Emission des Treibhausgases CO₂ zu reduzieren, umgesetzt“, sagte Martin Häfele, Geschäftsführer von DSM in Grenzach. Hier sind 700 Mitarbeiter beschäftigt, im gesamten Unternehmensverbund etwa 23.000. Der jährliche Umsatz beträgt rund zehn Milliarden Euro. Grenzach ist im Unternehmensverbund unter anderem für die Herstellung der Vitamine B1, B2 und D3 zuständig. Abnehmer sind die Futtermittel-, Lebensmittel- und kosmetische Industrie. **mae**



Das neue Dampfturbinenkraftwerk von DSM in Grenzach.

Trumpf-Gruppe legt kräftig zu Erfolgreiche Töchter im Südwesten

DITZINGEN/FREIBURG/TENINGEN/SCHRAMBERG. Die Ditzinger Trumpf-Gruppe hat im abgelaufenen Geschäftsjahr (30. Juni 2018) ihren Umsatz gegenüber dem vorherigen Geschäftsjahr um 14,6 Prozent auf 3,57 Milliarden Euro erhöhen können. Das war der höchste Wert seit Gründung des Unternehmens im Jahr 1923. Das operative Ergebnis vor Steuern stieg um über 50 Prozent auf 514 Millionen Euro, die Umsatzrendite lag bei 14,4 Prozent (Vorjahr: 10,8 Prozent). Der größte Geschäftsbereich Werkzeugmaschinen legte um 11,3 Prozent beim Umsatz zu, der Geschäftsbereich Lasertechnik um 21,5 Prozent, wobei sich besonders positiv die EUV-Lithografie zur Belichtung von Mikrochips mit einer Steigerung von 57,3 Prozent entwickelte. Der wichtigste Einzelmarkt für Trumpf ist Deutschland, gefolgt von China und den USA. Italien war mit einem Umsatzplus von fast 32 Prozent erstmals der viertstärkste Einzelmarkt. Im laufenden Geschäftsjahr erwartet Trumpf trotz einer insgesamt rückgängigen Weltkonjunktur gute Geschäfte auf einem ähnlichen Profitabilitätsniveau. Die Zahl der Mitarbeiter wuchs gruppenweit um fast 13 Prozent auf 13.420, davon etwa die Hälfte in Deutschland. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung beliefen sich auf 337 Millionen Euro, das waren 9,5 Prozent vom Umsatz. Die Zahl der in diesem Bereich tätigen Mitarbeiter stieg auf über 2.000. Die Investitionen lagen bei 216 Millionen Euro, davon 43 Prozent für Grundstücke und bauliche Erweiterungen. Die Hälfte der Bauten entstanden in Deutschland, davon zwei Drittel am Stammsitz in Ditzingen. Auch an den Standorten Teningen und Schramberg wurden Werkserweiterungen vorgenommen.

Die Standorte im Südwesten entwickelten sich ebenfalls sehr gut. Trumpf Hüttinger in Freiburg steigerte seinen Umsatz um 26,4 Prozent auf 198 Millionen Euro. In Freiburg und am polnischen Standort sind 875 Mitarbeiter beschäftigt (plus 27 Prozent), davon 391 in Freiburg. Die Trumpf Werkzeugmaschinen Teningen GmbH steigerte ihren Umsatz um 31 Prozent auf knapp 32 Millionen Euro. In Teningen sind 149 Mitarbeiter beschäftigt. Trumpf Laser in Schramberg (der Umsatz wird nicht extra ausgewiesen) beschäftigte zum Stichtag 30. Juni rund 1.300 Mitarbeiter (200 mehr als im Vorjahr), darunter waren 53 Auszubildende.

Der Sitz
von Trumpf
Hüttinger in
Freiburg.

upl



SIE HABEN IM
AUSLAND STUDIERT
ODER EINEN
BERUF GELERNT?

INFORMIEREN
SIE SICH ÜBER
DIE ANERKENNUNG
IHRER ZEUGNISSE.

Jetzt starten!
Mit dem Anerkennungs-Finder auf
www.anererkennung-in-deutschland.de

Den Anerkennungs-
Finder direkt nutzen?
Jetzt QR-Code scannen.



KURZ NOTIERT

Vier Firmen aus dem Regierungsbezirk Freiburg sind mit dem Label „Spitze auf dem Land“ des baden-württembergischen Ministeriums für Ländlichen Raum ausgezeichnet worden. Der Wettbewerb richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen, die innovativ sowie zukunftsweisend sind und denen das Ministerium eine Zuschusszusage für betriebliche Investitionen gibt. Gefördert werden die Firma **Carparts** in Rottweil, die Firma **Medi-Tech** in Sexau, das Unternehmen **PLC2-Design** in Edingen am Kaiserstuhl sowie die Firma **Lanner** in Kippenheim. Insgesamt wurden in diesem Jahr acht Unternehmen im Land ausgezeichnet.

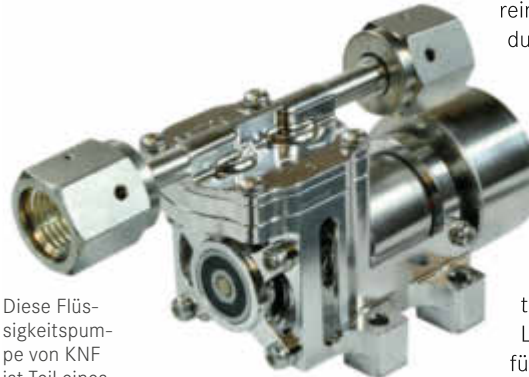
Die EnBW-Tochter **Netze BW GmbH** und die **ED Netze GmbH** (Energiedienst) haben das Umspannwerk in Wutöschingen für rund sieben Millionen Euro erneuert. Die 110-/20-kV-Anlage versorgt neben dem Aluwerk AWW Wutöschingen die Gemeinde Wutöschingen und umliegende Orte wie Eggingen, Ortsteile von Stühlingen und Teile von Lauchringen, Waldshut sowie Ühlingen-Birkendorf, die zusammen rund 24.000 Einwohner haben. Die Netze BW GmbH ist der größte Betreiber von Verteilnetzen (Strom, Gas, Wasser) in Baden-Württemberg. Zu ihr gehören fast alle 110.000-Volt-Hochspannungsleitungen im Land sowie rund 340 Umspannwerke, die zum Teil mit Partnern wie ED Netze betrieben werden. Die ED Netze GmbH ist im Südwesten Deutschlands tätig und versorgt 295.000 Kunden mithilfe von 40.000 Masten, 8.300 Kilometern Erdkabel und 3.900 Kilometern Freileitungen. Die ED Netze plant auch ein neues Umspannwerk für die Region Löffingen, wofür sie sechs Millionen Euro investiert. Dieses soll Ende 2021 in Betrieb gehen.

Die Firma **Würthner Wohnen** ist vom Magazin „A&W - Architektur und Wohnen“ des Hamburger Jahreszeitenverlages unter die 100 besten Küchenstudios Deutschlands gewählt worden. Würthner, Komplett Einrichtungshaus und Küchenstudio, ist seit 1924 in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg tätig. Die Firma entwickelt individuelle Einrichtungskonzepte, wozu neben Beratung und Planung die Lieferung, Montage sowie die komplette Renovierung und Einrichtung inklusive aller am Bau beteiligten Gewerke gehören. Kunden sind Privatleute, aber auch Unternehmen, Praxen, Gastronomiebetriebe oder Hotels.

KNF Neuberger

Pumpen für die Raumstation

FREIBURG-MUNZINGEN. Auf der internationalen Raumstation ISS sind seit einigen Wochen Flüssigkeitspumpen des Freiburger Spezialisten KNF Neuberger im Einsatz. Laut einer Pressemitteilung des Unternehmens sind die ersten weltraumtauglichen Flüssigkeitspumpen Bestandteil eines neuen Lebenserhaltungssystems der ISS, das die Luft reinigt und Sauerstoff produziert. Der deutsche Astronaut Alexander Gerst, derzeit Kommandant der ISS, sollte das sogenannte Advanced Closed Loop System (ACLS) Anfang November in der Raumstation installieren. Airbus hat das Lebenserhaltungssystem für die ISS entwickelt. Ingenieure von KNF arbeiteten vier Jahre lang zusammen mit Airbus an der Spezifikation und Konstruktion der Pumpen. Sie gehören zu einem Elektrolyseur, der Sauerstoff und Wasserstoff aus Wasser erzeugt. KNF ist auf Membranpumpen und Systeme für neutrale und aggressive Gase und Flüssigkeiten spezialisiert. Die Kunden kommen beispielsweise aus der Medizin-, Labor-, Umwelt- und Analysetechnik oder dem industriellen Digital- und 3D-Druck. Das 1946 gegründete Unternehmen beschäftigt aktuell rund 220 Mitarbeiter in Freiburg-Munzingen. Weil Nachfrage und Mitarbeiterzahl steigen, entsteht dort derzeit für über fünf Millionen Euro ein Erweiterungsbau.



Diese Flüssigkeitspumpe von KNF ist Teil eines Lebenserhaltungssystems der internationalen Raumstation.

an der Spezifikation und Konstruktion der Pumpen. Sie gehören zu einem Elektrolyseur, der Sauerstoff und Wasserstoff aus Wasser erzeugt. KNF ist auf Membranpumpen und Systeme für neutrale und aggressive Gase und Flüssigkeiten spezialisiert. Die Kunden kommen beispielsweise aus der Medizin-, Labor-, Umwelt- und Analysetechnik oder dem industriellen Digital- und 3D-Druck. Das 1946 gegründete Unternehmen beschäftigt aktuell rund 220 Mitarbeiter in Freiburg-Munzingen. Weil Nachfrage und Mitarbeiterzahl steigen, entsteht dort derzeit für über fünf Millionen Euro ein Erweiterungsbau. **kat**

Goldbeck-Niederlassung Bodensee

Erfolgreiches Geschäftsjahr

ENGEN. Rund 48 Millionen Euro haben die 35 Mitarbeiter der Goldbeck-Niederlassung Bodensee im Geschäftsjahr 2017/18 zur Gesamtleistung von 2,7 Milliarden Euro der Bielefelder Goldbeck GmbH beigetragen. Haupttätigkeitsfeld ist das Konzipieren, Bauen und Betreuen von Gewerbeobjekten. Die Niederlassung in Engen wird von Jörg Parschat geleitet. Ein großes Projekt des vergangenen Geschäftsjahres war die neue Produktionsstätte für IMS Gear in Villingen-Schwenningen, ein weiteres das Auslieferungszentrum für das Einrichtungshaus Stumpp in Stockach. Das Bielefelder Mutterhaus konnte seinen Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr um 11,6 Prozent erhöhen. Der Auftragseingang überschritt erstmals die Grenze von drei Milliarden Euro. Über 6.250 Mitarbeiter sind beschäftigt. Außer den Gewerbeobjekten umfasst das Goldbeck-Geschäft auch Schulen, Sporthallen, Seniorenimmobilien oder Kindertagesstätten. **orn**

Cortec entwickelt und produziert implantierbare Hirn-Computer-Schnittstellen

Ein Start-up kurz vorm Abheben

FREIBURG. Parkinson, Epilepsie, Schmerzen, Lähmungen: Es gibt viele medizinische Anwendungen für die Technik der Cortec GmbH. Das Freiburger Unternehmen, laut Magazin Brandeins „Innovator 2018“, entwickelt implantierbare Hirn-Computer-Schnittstellen. Diese können dem Gehirn Informationen zur Verfügung stellen und gleichzeitig Informationen aus dem Gehirn auslesen. Das Prinzip ist nicht neu, erklärte Niels Birbaumer, einer der renommiertesten angewandten Hirnforscher Deutschlands, in seiner Festrede zur Einweihung der neuen Cortec-Räume an der Messe Freiburg: „Wenn das Gehirn immer wieder merkt, dass das, was es denkt, tatsächlich passiert, dann kann auch ein vollständig gelähmter Schlaganfallpatient seinen Arm wieder bewegen.“ Früher war das laut Birbaumer nur mit großen Apparaten in Kliniken oder Labors möglich gewesen. Die Technik von Cortec funktioniert dagegen immer und überall. Deshalb sei sie so innovativ.

Cortec startete 2011 als Ausgründung des Bernstein Centers für Neurotechnologie der Universität Freiburg mit sechs Mitarbeitern und 2,4 Millionen Euro öffentlichen Fördermitteln. Sieben Jahre und zwei Finanzierungsrunden später hat sich das Start-up auf rund 50 Mitarbeiter vergrößert und musste deshalb die unieigenen Räume im Institut für Mikrosystemtechnik verlassen. Nun mietet man 1.400 Quadratmeter im neuen FWTM-Gebäude direkt an der Freiburger Messe und hat dort ausreichend Platz für die Mitarbeiter sowie die Produktion im Reinraum. Cortec entwickelt und produziert sowohl einzelne Komponenten wie Elektroden und Kapselungen, als auch aktive implantierbare Systeme, die neuronale Informationen des menschlichen Körpers in Kontrollsignale für therapeutische Anwendungen übersetzen. So können beispielsweise aufkommende epileptische Anfälle erkannt und mit Stimulationsimpulsen gemildert oder gar verhindert werden.



Mehrere Cortec-Produkte stehen kurz vor der Marktreife. Aktuell laufen Zulassungsverfahren bei der amerikanischen Lebensmittelüberwachungs- und Arzneimittelbehörde FDA für den US-Markt. Martin Schüttler, der Cortec gemeinsam mit Jörn Rickert führt, erwartet Anfang 2019 die ersten Freigaben in den Staaten. Die europäische Zulassung sei durch die neue Medizinprodukteverordnung gebremst worden. Jetzt hoffen Schüttler und Rickert, über den amerikanischen Markt auch die Anforderungen für Europa erfüllen zu können. Großes Potenzial bescheinigten Cortec bei der Eröffnungsfeier der stellvertretende Unirektor Gunther Niehaus („ein Beispiel der medizintechnischen Spitzenforschung“) und der Chef der Freiburger Uniklinik, Rüdiger Siewert („ein außergewöhnliches Vorzeigeunternehmen“). Vor allem Klaus Mangold setzt auf den langfristigen Erfolg von Cortec. Der ehemalige Daimler-Vorstand und seine Familie sind die Hauptgesellschafter von Cortec. **kat**

Blick in den neuen Reinraum, wo Cortec implantierbare Systeme für neuronale Erkrankungen entwickelt und produziert.

25 Jahre Polar-Form Werkzeugbau

Spritzgießwerkzeuge und Drehteller

LAHR. Das Unternehmen konstruiert und entwickelt hochpräzise Spritzgießwerkzeuge und Drehteller für kleine bis mittelgroße Kunststoffteile. Zu den Kunden gehören Unternehmen aus dem Automobilbau, der Medizintechnik sowie der Haushaltsgeräteindustrie. 1993 von Jo Pollaert in Mieträumen gegründet, ist das Unternehmen schon acht Jahre später in ein neues und eigenes Gebäude umgezogen. 2009 beteiligte sich Polar-Form an der Firma New Albea Kunststofftechnik in Seelbach. Acht Jahre später folgte die Übergabe an die Pollaert Verwaltungs GmbH. 2016 wurde die Planung für die Aufstockung des bestehenden Bürogebäudes begonnen und der erste Bauabschnitt

2018 bezogen. Der zweite Bauabschnitt soll im Februar nächsten Jahres abgeschlossen sein.

Polar-Form beliefert neben Kunden in Deutschland auch Abnehmer in zehn anderen europäischen Ländern sowie in China, Malaysia, Thailand, Südafrika, USA und Mexiko. Während der vergangenen zehn Jahre ist das Unternehmen um durchschnittlich zehn Prozent pro Jahr gewachsen und steuert 2018 einen Umsatz von 7,5 Millionen Euro an. 65 Mitarbeiter sind beschäftigt. Die Geschäftsführung teilt sich Jo Pollaert mit Dieter Göppert, der seit 2009 auch Mitgesellschafter ist. 1993 hatte Göppert bei Polar-Form als Fertigungsleiter begonnen. **orn**

KURZ NOTIERT

Die Firma **Vergin Immobilien** in Lahr ist 25 Jahre alt geworden. Inhaber des Unternehmens sind Petra und Michael Vergin. Michael Vergin stammt aus Lahr und ist sowohl Diplom-Verwaltungswirt (FH) als auch Immobilienwirt (Diplom der VWH in Freiburg). Darüberhinaus ist er Diplomsachverständiger (DIA in Freiburg) und zertifizierter Immobilienmakler, ebenfalls der DIA. Petra Vergin, die aus Offenburg stammt, ist Bürokauffrau sowie Immobilienwirtin (VWA). Die Leistungen ihres Unternehmens bestehen aus Beratung, Bewertung, Vermittlung und Verwaltung von Immobilien.

Die **Freiburger Druck GmbH & Co KG** darf sich wieder als „Zeitungsdrucker des Jahres“ bezeichnen. Die Verleihung des Druck- und Medien-Awards, einer renommierten Auszeichnung der Druckbranche, fand in Berlin statt. Freiburger Druck hat sich im Jahr 2006 erstmals beworben und damals schon gewonnen. Seither ist man alle zwei Jahre mit der Auszeichnung belohnt worden. Das Unternehmen, das auch die Badische Zeitung druckt, hat dieses Mal keine Innovation oder Sonderwerbeform eingereicht, sondern den normalen Produktionsalltag präsentiert. Auch der Weltverband der 72 nationalen Zeitungsverbände behielt die Mitgliedschaft der Freiburger Firma im International Color Quality Club bis 2020 bei. Geschäftsführer von Freiburger Druck ist Patrick Zürcher.

Das Magazin #Karrieregeil aus dem **Südkurier Medienhaus** ist beim internationalen Print Innovation Award mit Gold ausgezeichnet worden. Das Magazin vereint „Work, Life and Balance“, richtet sich an die Zielgruppe der 20- bis 40-Jährigen und wurde von Maria Friedrich, Tina Kortüm, Isabell Endres, Heike Thissen, Mandy Becherer und Stefanie Kerstan erarbeitet. Gewonnen hat es in der Kategorie „New Products“. #Karrieregeil gehörte zu 54 Einreichungen aus 19 Ländern. Außerdem wurden die beiden Druckereien im Südkurier Medienhaus mit dem zweiten Platz in der Kategorie „Zeitungsdrucker des Jahres“ (siehe auch Text oben) und dem dritten Preis in der Kategorie „Bücherdrucker des Jahres“ ausgezeichnet.

Die **Dr. Walser Dental GmbH** aus Radolfzell, Hersteller von zahnärztlichen Instrumenten, die weltweit vertrieben werden, ist beim Demographie Exzellenz Award unter die Top 3 Unternehmen in der Kategorie „fremd & heimisch“ gewählt worden. Anlässlich einer Gala auf dem Petersberg in Bonn nahm Gerhard R. Daiger, Geschäftsführer der Firma, eine Urkunde entgegen.

**B + N Tortechnik verlagert Standort
Neuer Firmensitz
in Schutterwald**

APPENWEIER. Im Gewerbegebiet Hoch3 baut die Firma B+N Tortechnik ihren neuen Firmensitz, weil am derzeitigen Standort in Appenweier kein Wachstum mehr möglich ist und die Produktions- sowie die Verwaltungsfläche nicht mehr ausreichen. Der Umzug nach Schutterwald soll im nächsten Jahr stattfinden. Das 18.000 Quadratmeter große Grundstück bietet genügend Reserven für weiteres Wachstum, so Cornelia Scheuermann, zusammen mit Peter Scheuermann geschäftsführende Gesellschafterin von B+N. Derzeit arbeiten 130 Mitarbeiter für die B+N Gruppe, 100 davon am derzeitigen Stammsitz in Appenweier. Der Umsatz des Unternehmens beläuft sich im Jahr 2018 auf 20 Millionen Euro. Die neue Firmenzentrale erfordert Investitionen von 8,5 Millionen Euro. Eine Produktionshalle mit 3.000 Quadratmetern, ein zweigeschossiges Verwaltungsgebäude mit 1.000 Quadratmetern Fläche sowie eine knapp 2.000 Quadratmeter große Logistikhalle entstehen. Das Projekt realisiert das Bauunternehmen Goldbeck mit seiner Karlsruher Geschäftsstelle.

upl

**Froben Touristik ist 25 Jahre alt
Von der Sprachschule
zum Reisebüro**

STAUFEN. Das Reisebüro Froben Touristik GmbH hat sein 25. Jubiläum gefeiert. Gründer und Inhaber ist Christian Froben, der aus Bergisch Gladbach stammend zunächst Industriekaufmann gelernt hatte und dann Spanisch studierte. 1988 hat er eine Sprachschule für Deutsche in Quito in Ecuador gegründet. Da er mit seinen Schülern viel gereist ist, entstand Anfang der 1990er Jahre die Idee, ein Reisebüro zu gründen. Froben ist spezialisiert auf Erlebnisreisen im hochpreisigen Segment, auf sogenannte taylormade Reisen. Die Reisen werden begleitet von besten Guides, und vor allem für Einzelpersonen, Paare und Kleingruppen organisiert. Froben ist auf Südamerika, Mittelamerika und Westindien spezialisiert. Er bietet zwei Jubiläumsreisen im nächsten und im übernächsten Jahr an, die er selbst begleitet und die neben einem Segeltörn in der Karibik ein Rahmenprogramm in Panama und Kolumbien umfassen. Warum Froben in Staufen seinen Sitz hat? Seine Frau stammt aus Bad Krozingen.

orn



Auf Südamerika und die Karibik spezialisiert: Froben Touristik feiert sein 25. Jubiläum.

Scherzinger wächst und investiert Neubau für die Serienfertigung

FURTWANGEN. Die Scherzinger GmbH & Co. KG entwickelt sich sehr positiv. Der Furtwanger Zahnradpumpenhersteller hat seit 2010 jedes Jahr durchschnittlich acht Prozent mehr umgesetzt. Dieses Jahr soll der Umsatz laut Geschäftsführer Matthias Derse in Furtwangen bei 26,5 Millionen Euro liegen, in der Gruppe inklusive der Scherzinger-Standorte in China und Kanada bei rund 30 Millionen Euro. Die Zahl der Mitarbeiter in Furtwangen ist in den vergangenen acht Jahren von knapp 110 auf 170 gestiegen. Deshalb baut Scherzinger jetzt. Aktuell entsteht ein Produktionsgebäude im interkommunalen Gewerbegebiet Neueck, etwa drei Kilometer vom Firmensitz in Furtwangen entfernt. In den vom Gutachter Architektenbüro Carré realisierten Neubau soll im Herbst 2019 die Serienfertigung von Pumpen für Lkw, Busse und Pkw einziehen, die derzeit in einem angemieteten Gebäude untergebracht ist. Die sogenannte Manufaktur, also die Fertigung kleiner Serien, bleibt ebenso im Stammhaus wie die Entwicklung, der Vertrieb und die Verwaltung. Der Neubau besteht in großen Teilen aus Holz, auch weil dieser Werkstoff eine extreme Tragfähigkeit hat, was angesichts der Schneelast in über tausend Meter Höhe wichtig ist, wie Architekt Klaus Wehrle betont. Das Gebäu-



de kostet rund fünf Millionen Euro, misst rund 2.900 Quadratmeter und verdoppelt damit die Firmenfläche. Inclusive Grundstück und neuen Maschinen investiert Scherzinger insgesamt über sechs Millionen Euro.

Scherzinger produziert vor allem Standheizungspumpen für Lkw, Schmierpumpen für verschiedene Anwendungen des Maschinen- und Anlagenbaus, Ölpumpen für Hochleistungsportwagen sowie Edelstahlpumpen für die Chemie- und Verfahrenstechnik. Das Unternehmen wurde 1937 gegründet, 2002 das Werk im kanadischen Ontario und 2013 die Produktion im chinesischen Kunshan. Fünf Niederlassungen und zwanzig Vertriebspartner zählen heute zur Firmengruppe, die insgesamt 210 Mitarbeiter beschäftigt. 2011 trat Matthias Derse in die Geschäftsführung ein, seit 2014 ist er alleiniger Geschäftsführer. **kat**

So soll das 2.900 Quadratmeter große, neue Produktionsgebäude von Scherzinger im Gewerbegebiet Neueck aussehen.

Die Firma Franz H. Bruder besteht seit 90 Jahren

Komplexe Präzisionsteile und Baugruppen

OPPENAU. Das Unternehmen, in dritter Generation vom Maschinenbauingenieur Kornel Bruder geführt, wurde von dessen Großvater Franz Anton Bruder als mechanische Werkstatt gegründet. Die Firma befasste sich mit Reparaturarbeiten an Sägewerken, Mühlen, landwirtschaftlichen Maschinen und Wasserkraftanlagen. In der Folge kamen Entwicklung und Bau von tragbaren Motorseilwinden sowie von Schlepperseilwinden hinzu. Nach dem Krieg wurde die bestehende Werkstatt erweitert, und 1959 übernahm Franz Heinrich Bruder – nach dem die heutige GmbH benannt ist – die Firmenleitung. Fünf Mitarbeiter waren damals beschäftigt. 1961 wurde eine weitere Fertigungshalle errichtet, und man begann, Präzisionsteile für verschiedene Branchen herzustellen. 1988 trat Kornel Bruder in die Geschäftsführung ein, 2001 wurde eine Fertigungshalle erworben und erweitert sowie ein Verwaltungsgebäude gebaut, dies am heutigen Standort in Oppenau-Ramsbach. Der Gesamtbetrieb zog um, die zehnte CNC-Maschine wurde in Betrieb genommen. 2012 ist eine weitere Produktionshalle errichtet worden, 2017 wurde der erste Bestückungsroboter installiert. Heute beschäftigt das Unternehmen 90 Mitarbeiter, davon 9 Auszubildende. 35 CNC-Werkzeugmaschinen sind im Einsatz. Das Unternehmen fertigt komplexe Präzisionsteile und Baugruppen aus nahezu allen zerspanbaren Materialien. Gerade dann, so eine Firmenmeldung, wenn die Herstellung von Bauteilen eine mehrstufige Bearbeitung erfordert, ist Bruder ein Spezialist. Man kombiniert hohe Fertigungstiefe mit Hightech-Produktionsanlagen auf inzwischen über 3.300 Quadratmetern Fläche. Bruder stellt Prototypen, Klein- und Mittelserien her, über 6.000 Einzelaufträge werden jährlich erledigt.

Die Produkte durchlaufen nicht selten mehr als 15 Fertigungsstufen. Die Kunden stammen aus der Automatisierungsindustrie, dem Fahrzeug-, Maschinen- und Werkzeugbau, der Elektrotechnik, der Luftfahrt, der Verpackungsindustrie und dem Vorrichtungsbau. Mit dem 90-jährigen Bestehen der Firma hat das Unternehmen auch den 90. Geburtstag von Franz H. Bruder, dem Seniorchef des Unternehmens, gefeiert. **upl**



Firmenchef Kornel Bruder (links) und Fertigungsmeister Stefan Benz begutachten eine Spanneinheit, Beispiel für eine komplette Baugruppe, wie sie Bruder herstellt.

KURZ NOTIERT

Aus der Lahrer **Kappis-Kopf-Gruppe** sind Anfang November die Kappis-Gruppe und die Kopf-Gruppe geworden. Wie es in einer Pressemeldung heißt, haben Matthias Kappis und Karl Rainer Kopf beschlossen, sich auf das jeweilige Kerngeschäft zu konzentrieren, sich zu trennen und entsprechend ihre Gruppen neu zu gründen. Die beiden werden aber auch zukünftig auf mehreren Ebenen zusammenarbeiten. Die Kappis-Gruppe umfasst jetzt die Kappis Ingenieure GmbH, die Kappis Projekt GmbH sowie die Firma Heimat-Haus GmbH und ist in den Bereichen Bauplanung Vermessung, Projektentwicklung, Baulandschließung und Wohnbau tätig. Die Kopf-Gruppe setzt sich aus den Firmen Projekt-Invest GmbH, EGS Energieplanung sowie dem Kaminfegerbetrieb Kopf zusammen und wird neben den Tätigkeiten in der Energieplanung vor allem Projektentwicklung betreiben. In den vergangenen zehn Jahren haben Kopf und Kappis zahlreiche Einkaufsmärkte und Sozialimmobilien realisiert, dies soll laut Kopf eindeutig der Schwerpunkt der Kopf-Gruppe sein. Matthias Kappis ist Bauingenieur und hat kürzlich auch eine Niederlassung in Leipzig gegründet, Karl-Rainer Kopf ist Schornsteinfegermeister und Energieberater. Die neuen Gruppen haben je 20 Mitarbeiter.

Die **Nissen & Velten GmbH** aus Stockach hat eine Produktpartnerschaft mit der Stuttgarter **Brickfox GmbH** vereinbart. Hintergrund ist laut einer Pressemitteilung die zunehmende Bedeutung von elektronischen Marktplätzen im Produktionsverbindungshandel. Nissen & Velten ist auf Unternehmenssoftware spezialisiert, Brickfox zählt sich zu den führenden Herstellern von E-Commerce-Lösungen. Zusammen will man die Software mit Schnittstellen zu elektronischen Marktplätzen versehen, damit Anwender auf mehreren B2B- und B2C-Plattformen wie beispielsweise Mercateo oder Amazon handeln können.

Die **EY Law GmbH**, der Rechtsarm der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young (EY), hat seit September einen Standort in Freiburg. Der promovierte Jurist und Gesellschaftsrechtler Mark Friedrichs, der zuvor Senior Associate bei Osborne Clarke in München war, leitet den Standort. Er nutzt die Räume der Freiburger Niederlassung von Ernst & Young, die 120 Mitarbeiter zählt und von Eckart Wetzels (Steuerberater und Wirtschaftsprüfer) geleitet wird. Deutschlandweit zählt die Rechtstochter EY Law gut 150 Anwälte.

Elgo-Gruppe vergrößert sich und baut Magnetische Mess- und Positioniertechnik

RIELASINGEN. Die Firma Elgo Elektronik, vor 40 Jahren von ihrem Inhaber und Firmenchef Helmut Grimm gegründet, hat sich zu einem Global Player für magnetische Mess- und Positioniertechnik entwickelt. Konzentrierte sich Grimm zu Anfang auf die Entwicklung und Herstellung elektronischer Zähler mit LED-Anzeige – damals eine Weltneuheit – sowie Positionierautomaten vorwiegend für Holz- und Blechbearbeitungsmaschinen, stieg man in den 1990er-Jahren in die magnetbandbasierte Messtechnik ein. Die Einsatzgebiete sind breit und reichen von der Erfassung des Drehwinkels von Solarpanels in großen Solarfeldern über Systeme zur Lagebestimmung in medizintechnischen Geräten (etwa bei Computertomografen) bis hin zur Anwendung im Bereich der mobilen Automation. Ein bedeutendes Einsatzgebiet ist die Liftindustrie. Über 150.000 Liftanlagen nutzen die Technik von Elgo. Dabei arbeitet das Unternehmen mit großen Aufzugerstellern wie Schindler und Thyssen Krupp Elevator zusammen. Elgo besteht mittlerweile aus drei Unternehmen. Neben der Rielasinger Elgo Electronic gehört dazu die seit 20 Jahren bestehende Elgo Batscale AG in Balzers im Fürstentum Liechtenstein sowie seit Jahresanfang 2018 die Schweizer Firma EPH in Diessenhofen. In Balzers werden bis zu 3,5 Millionen Meter Magnetband im Jahr gefertigt, in Diessenhofen sind Dienstleistungen im Bereich elektronischer Baugruppen, wie die Bestückung von Leiterplatten und die Konfektionierung mechanischer Bauteile, angesiedelt. Weitere, nicht produzierende Tochtergesellschaften gibt es in Tschechien, den USA, China und Japan. Insgesamt werden 250 Mitarbeiter beschäftigt. Der Gruppenumsatz beläuft sich auf 48 Millionen Euro, derjenige der Elgo Electronic daran auf 16 Millionen Euro. Neben dem Gründer und Geschäftsführer Helmut Grimm sind auch seine Söhne Felix (37) als Technischer Leiter und Moritz (28) als Ingenieur im technischen Bereich in der Firma tätig. Dem weiteren Unternehmenswachstum ist die Geschäftsführung mit dem Bau einer neuen und kürzlich eingeweihten Halle entgegengekommen. Auf zwei vollautomatisierten Bestückungslinien werden Sensoren in Großserie gefertigt. Gleichzeitig stehen große Flächen für den Manufakturbetrieb zur Herstellung kundenspezifischer Systeme in Kleinserien zur Verfügung. Die Halle hat inklusive der maschinellen Ausrüstung Investitionen von drei Millionen Euro erfordert. **upl**



Blick in die neue Produktionshalle von Elgo in Rielasingen.



Erfolgreiche Kombination:
Hild verkauft Nähmaschi-
nen und Fahrräder.

Hild feiert 140-jähriges Bestehen

Nähmaschinen und Fahrräder

FREIBURG. Die ungewöhnliche Kombination von Nähmaschinen und Fahrrädern im Einzelhandel scheint ein Erfolgsgarant zu sein: Die Freiburger Näh- und Radwelt Hild feiert ihr 140-jähriges Bestehen. Als der Mechaniker Ernst Hild 1878 seine Reparaturwerkstatt für Nähmaschinen in Freiburg eröffnete, war die elektrische Nähmaschine erst wenige Jahre alt. In den 1850er Jahren hatte die Firma Singer in den USA industriell produzierte Haushaltsnähmaschinen entwickelt, zu den ersten deutschen Produzenten zählte Pfaff in Kaiserslautern. Der Freiburger Reparaturbetrieb zog ein Jahr nach dem Start vom Sedanquartier in die Salzstraße, wo August Mappes eine Nähmaschinenhandlung betrieb. Diese übernahm Ernst Hild 1881 und führte sie unter seinem Namen weiter. Später kamen landwirtschaftliche Maschinen und Zweiräder ins Sortiment, und Hild kaufte für seinen Betrieb zwei mittelalterliche Häuser in der Salzstraße. Nach dem Tod des Firmengründers übernahmen dessen

Söhne Ernst Hild Junior und Richard Hild – beide Mechaniker wie der Vater. In der Nachkriegszeit rappelte sich die Firma unter wechselnder Leitung von Familienangehörigen wieder auf und baute das Fahrradgeschäft aus. Seit 1986 leitet das Ehepaar Thomas und Andrea Merkel die Geschicke der zwei Geschäftsbereiche. Beide haben ihre Ausbildung bei Hild absolviert.

Im Jahr 2000 zog die Radwelt in einen Neubau nahe der Freiburger Messe. Das Nähmaschinengeschäft mit Reparaturwerkstatt und Kursangebot verblieb zunächst am Stammsitz in der Freiburger Innenstadt. Seit Februar 2014 sind Hild Nähwelt und Hild Radwelt wieder vereint – ein Anbau in der Engesserstraße machte es möglich. Insgesamt stehen dem Fachhandel rund 3.000 Quadratmeter Verkaufsfläche zur Verfügung, etwa zwei Drittel davon der Radwelt, ein Drittel der Nähwelt. Hild beschäftigt insgesamt rund 70 Mitarbeiter inklusive Nähkursleiterinnen. **ine**

Spedition Wildt erweitert

Mehr Flächen für Ladung und Lagerung

ETTENHEIM. Die Spedition Wildt erweitert ihre Lagerflächen. Laut einer Pressemeldung entstehen bis Mitte 2019 eine weitere Halle sowie ein großes Freilager. Die Halle wird knapp 2.000 Quadratmeter groß sein und steht, wie schon die bisherigen Hallen mit einer Größe von 2.100 Quadratmetern, Kunden und Interessenten aus Industrie und Handel für die Einlagerung von Rohstoffen bis hin zu Verkaufsartikeln zur Verfügung. Die Lagerhallen umfassen dann 3.000 Stellplätze für Europaletten, sind frostfrei und nahezu frei gestaltbar. Auch die Kommissionierung und der Transport gehören zum Angebot. Das neue Freilager mit Güterumschlag wird 10.000 Quadratmeter groß sein. Beide Maßnahmen werden am Firmensitz von Wildt im Industriegebiet Wolfsmatten (ehemals BASF) realisiert. Dieses Areal nahe der A 5 hat Wildt ab 2017 nach und nach bezogen. Er umfasst eine Fläche von 30.000 Quadratmetern, auf denen auch das Verwaltungsgebäude, eine Lkw-Waschanlage, eine firmeneigene Werkstatt sowie der

Parkplatz für die Wildt-Flotte untergebracht sind. Wildt verfügt über 60 Zugfahrzeuge sowie 90 Auflieger. Die Friedrich Wildt GmbH ist seit 52 Jahren ein inhabergeführtes Familienunternehmen und wird von Rolf Wildt in dritter Generation geleitet. Die Wildt Flotte arbeitet für Kunden vorwiegend aus dem produzierenden Gewerbe und liefert vorwiegend innerhalb von Deutschland, aber auch nach Frankreich und in die Schweiz. Mehr als 100 Mitarbeiter sind für Wildt tätig. **upl**

Rund 30.000 Quadratmeter misst das 2017 von Wildt bezogene Firmengelände in Ettenheim nahe der A5.



Bundes- und Landesbeste aus der Region

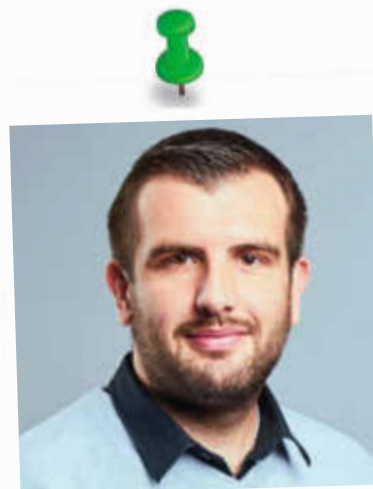
Einserkandidaten

Von A wie Anlagenmechaniker bis Z wie Zerspanungsmechaniker reicht die Liste der dualen Berufe. Mehr als 300.000 Auszubildende legen jedes Jahr bundesweit ihre Abschlussprüfung vor einer Industrie- und Handelskammer ab. Aus allen Einserkandidaten der Absolventen ermitteln die IHKs die Bundesbesten – 213 junge Frauen und Männer waren es dieses Mal. Sie durften sich Anfang Dezember bei der von Barbara Schöneberger moderierten Bundesbestenehrung feiern lassen. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) hatte die ausgezeichneten Absolventen am 3. Dezember zu einem Festakt nach Berlin eingeladen, um ihre besonderen Leistungen zu würdigen und die berufliche Bildung zu bewerben*. Festredner der Veranstaltung war Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier. 24 Bundesbeste kommen dieses Jahr aus Baden-Württemberg, vier aus dem Regierungsbezirk Freiburg. Diese drei jungen Männer und eine junge Frau stellen wir auf dieser Doppelseite vor.

*Anmerkung der Redaktion: Redaktionsschluss war vor der Veranstaltung am 3.12.18

Am 23. November hatte bereits der Baden-Württembergische Industrie- und Handelskammertag (BWIHK) die besten Auszubildenden des Landes mit einer Feier im Bodenseeforum in Konstanz geehrt. Gastgeber war die Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee. Die rund 400 Gäste – Preisträger mit Familien und Vertreter der Ausbildungsbetriebe – wurden nicht nur von BWIHK-Präsident Wolfgang Grenke beglückwünscht, sondern auch von der Mountainbike Olympiasiegerin Sabine Spitz aus Bad Säckingen (ein Foto aller und eine Liste der 22 Landesbesten aus dem Regierungsbezirk Freiburg auf Seite 46).

kat



Florian Isele (29)
Technischer Systemplaner
Fachrichtung Versorgungstechnik

Schulabschluss: Realschulabschluss (2005, Stühlingen) und Hochschulreife (2008, Technisches Gymnasium Waldshut)

Ausbildungsbetrieb: Ingenieurbüro Liebert Versorgungstechnik, Hüfingen

Berufsschule: Richard-Fehrenbach-Gewerbeschule, Freiburg

Warum dieser Beruf?

Allgemein hat mich das Thema Technik schon immer interessiert, und da meine Mutter Bauzeichnerin ist, habe ich mich dann für eine Ausbildung in Richtung des Technischen Systemplaners beworben. Zwischen meiner Schulzeit und meiner Lehre habe ich den Grundwehrersatzdienst geleistet und ein Studium angefangen.

Und jetzt?

Im Oktober 2018 habe ich das duale Studium „Maschinenbau Fachrichtung Versorgungs- und Energiemanagement“ an der DHBW Horb und in meinem Ausbildungsbetrieb begonnen.



Roland Seifert (30)
Stanz- und Umformmechaniker

Schulabschluss: Hauptschulabschluss (2005, Wyhl), Mittlere Reife (2007, Berufsfachschule für Elektrotechnik, Emmendingen)

Ausbildungsbetrieb: Adval Tech, Emdingen
Berufsschule: Berufliche Schulen Kehl

Warum dieser Beruf?

Meine Familie ist 2001 von Südafrika nach Deutschland ausgewandert. Hier habe ich 2005 meinen Hauptschulabschluss und 2007 die Mittlere Reife gemacht. Danach war ich noch ein Jahr auf dem Informationstechnischen Gymnasium, habe dies jedoch abgebrochen und bin als Zeitsoldat zur Bundeswehr: zwei Jahre in Donaueschingen im dritten Jägerbataillon 292 und zwei Jahre im Jägerbataillon 291 in Illkirch Frankreich ebenfalls in der dritten Kompanie. Danach hatte ich leider keinen Ausbildungsplatz gefunden und kam als Leiharbeiter zur damaligen Fischer IMF, jetzt Advaltech. Nach drei Monaten hat mich die Firma direkt eingestellt. Ich hatte mich für eine Ausbildungsstelle zum Maschinen- und Anlagenführer beworben. Die Ausbildung habe ich 2016 als Klassenbester beendet und konnte entweder als Feinwerkmechaniker ins dritte Lehrjahr einsteigen oder ins zweite Lehrjahr des damals neuen Berufs Stanz- und Umformmechaniker. Ich habe mich für Stanz- und Umformmechaniker entschieden, weil mich Funktion und Aufbau von Stanzwerkzeugen interessierten.

Und jetzt?

Zurzeit arbeite ich in der Werkzeuginstandhaltung und bin dort sehr zufrieden, da die Arbeit spannend und sehr abwechslungsreich ist. Pläne, den Techniker oder Meister zu machen, habe ich vorerst nicht. Es gilt für mich, erstmal Berufserfahrung sammeln.



Maxi Marie Michna (21)
Industriekeramikerin
Modelltechnik

Schulabschluss: Abitur (2015, Zinsendorfschule Königfeld)

Ausbildungsbetrieb: Duravit, Hornberg

Berufsschule: Fachschule für Keramik, Höhr-Grenzhausen

Warum dieser Beruf?

Für mich war immer klar, dass ich etwas Handwerkliches lernen möchte. Die Suche nach einem geeigneten Ausbildungsberuf bin ich zunächst ganz offen angegangen. Auf der Homepage von Duravit hat mich der Ausbildungsberuf der Industriekeramikerin sofort interessiert und angesprochen. Auf meine Bewerbung hat mir Duravit dann zunächst ein Praktikum angeboten, um herauszufinden, ob der Beruf wirklich das Richtige für mich ist. Danach war ich mir hundertprozentig sicher und habe die Zusage für den Ausbildungsplatz bekommen.

Und jetzt?

Ich bin seit August unbefristet bei Duravit beschäftigt, und der Job macht mir sehr viel Spaß. Ich möchte erst einmal zwei Jahre Berufserfahrung sammeln, das ist Voraussetzung, um anschließend die Meisters Ausbildung beginnen zu können. Wie bei vielen Kollegen ist das mein nächstes Ziel.



Manuel Vollherbst (32)
Fotomedienfachmann

Schulabschluss: Fachhochschulreife (2007, Richard-Fehrenbach-Gewerbeschule Freiburg)

Ausbildungsbetrieb: Foto Löffler Ringfoto, Freiburg

Berufsschule: Landesberufsschule Photo & Medien in Kiel (außer Nürnberg die einzige Schule, in der dieser Beruf gelehrt wird)

Warum dieser Beruf?

Nach Schulabschluss und Grundwehrdienst habe ich 2008 ein Studium der Informatik an der TU Kaiserslautern begonnen, jedoch nach kurzer Zeit und einem Fachrichtungswechsel gemerkt, dass das Studieren allgemein doch zu sehr theoretischer Natur ist und kaum Praxisbezug hat. Deswegen habe ich das Studium nach dem dritten Semester beendet. Nach mehreren Jobs, einer Findungsphase und nachdem ich Ringfoto Löffler kennenlernte, entwickelte sich aus dem Hobby Fotografie großes Interesse am Beruf Fotomedienfachmann, weil er sehr viele Facetten hat – Kaufmann, Fotografie, Labor – und ich meine Stärken sehr gut einbringen konnte.

Und jetzt?

Jetzt möchte ich erst einmal Berufserfahrung als leitender Angestellter im Labor sammeln, was mir jeden Tag aufs Neue sehr viel Spaß bereitet und sehr abwechslungsreich ist. Eventuell folgt mittelfristig auch eine Weiterbildung zum Handelsfachwirt, da mich die kaufmännischen Themen während der Ausbildung am meisten interessieren haben. ➤



Bild: Attila Jozsef

Unter dem Motto „Baden-Württembergs next Top-Fachkräfte“ hat der Baden-Württembergische Industrie- und Handelskammertag Ende November im Bodenseeforum in Konstanz die 113 besten Absolventen der dualen Ausbildung in den IHK-Berufen des Jahrgangs 2018 im Land geehrt, darunter die 22 Landesbesten aus dem Regierungsbezirk Freiburg, die wir im Kasten unten auflisten.

DIE LANDESBESTEN

Yoann Bisch, Verfahrensmechaniker in der Hütten- und Halbzeugindustrie (BSW, Kehl)

Jana-Maria Brokmann, Automobilkauffrau (Autohaus Brüttsch, Singen)

Andreas Eberhardt, Fachlagerist (Kleyling Spedition, Breisach)

Daniel Fellhauer, Anlagenmechaniker (Stadtwerke Konstanz)

Rudy Heinz, Industrieelektriker (Marquardt, Rietheim-Weilheim)

Sabrina Claudia Heitzler, Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung (Acito Logistics, Weil am Rhein)

Matthias Huber, Industriemechaniker (Mulag Fahrzeugwerk Heinz Wössner, Oppenau)

Florian Isele, Technischer Systemplaner (Ingenieurbüro Liebert Versorgungstechnik, Hüfingen)

Jana Junker, Sport- und Fitnesskauffrau (Hotel Vier Jahreszeiten Durbach)

Lara Kern, Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung (Rhenus Freight Logistics, Weil am Rhein)

Dmitrij Kuzmin, Produktionsfachkraft Chemie (H.C. Starck Surface Technology and Ceramic Powders, Laufenburg)

Natalie Löffler, Textil- und Modeschneiderin (Fischerkleidung, Schuttertal)

Maxi Marie Michna, Industriekeramikerin Modelltechnik (Duravit, Hornberg)

Beate Müller, Medienkauffrau Digital und Print (Maas & Peither, Schopfheim)

Angelina Muley, Medientechnologin Siebdruck (FELA, Villingen-Schwenningen)

Julia Niechziol, Veranstaltungskauffrau (Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe)

Matthias Oberle, Mechatroniker (STOPA Anlagenbau, Achern)

Jonas Reisner, Fachpraktiker Küche/Beikoch (Gasthof Schweizerhof, Villingen-Schwenningen)

Roland Seifert, Stanz- und Umformmechaniker (Adval Tech, Endingen)

Manuel Vollherbst, Fotomedienfachmann (Foto Löffler Ringfoto, Freiburg)

Vanessa Walentin, Maschinen- und Anlagenführerin (Nestlé Deutschland, Singen)

Marcel Welker, Kaufmann für Büromanagement (Möbel Hugelmann, Lahr)

JAAAAAA!

Unser Kind macht 'ne Ausbildung.

Eine Ausbildung hat viele Vorteile.
Informieren Sie sich jetzt!

www.ja-zur-ausbildung.de

Mit Unterstützung der

 **Bundesagentur für Arbeit**
Regionaldirektion
Baden-Württemberg

 **IHK** Baden-Württembergischer
Industrie- und Handelskammertag



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND WOHNUNGSBAU

„Wir freuen uns jedes Jahr über die Preisverleihung des Jobmotors in unserer Meckelhalle. Die vielen Unternehmen, die in den letzten Jahren ausgezeichnet wurden, sind die wirtschaftliche Kraft, die den Südwesten so erfolgreich macht.“

Marcel Thimm,
Vorstandsvorsitzender Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau
Gastgeber der Jobmotor Preisverleihung



Wettbewerb

Jobmotor 2018

Sie haben 2018 Arbeitsplätze geschaffen? Oder etwas getan, um Mitarbeiter zu finden und zu binden? Dann sollten es doch andere auch erfahren. Machen Sie mit beim Jobmotor.

Anmeldeschluss: 31. 1. 2019

Preisverleihung am 5. 4. 2019 im festlichen Rahmen
in der Meckelhalle Freiburg.

**Bewerben Sie sich unter:
www.badische-zeitung.de/jobmotor**



Badische Zeitung



Schweiz

Änderungen beim Versandhandel

Mit Beginn des neuen Jahres wird die Schweiz eine Lücke in der Steuergesetzgebung schließen. Ausländische Versandhändler werden dann in der Schweiz mehrwertsteuerpflichtig, wenn sie mit sogenannten Kleinsendungen einen Umsatz von mehr als 100.000 Schweizer Franken (CHF) in der Schweiz erwirtschaften. Als Kleinsendungen werden die Lieferungen bezeichnet, die ohne Erhebung von Einfuhrsteuer in die Schweiz eingeführt werden, weil der Steuerbetrag unterhalb von fünf CHF liegt. Bei Waren zum regulären Steuersatz von 7,7 Prozent liegt diese Wertgrenze bei 65 CHF, für Artikel, die dem reduzierten Satz von 2,5 Prozent unterliegen sogar bei 200 CHF. Der Käufer der Ware in der Schweiz kann solche Lieferungen aus dem Ausland ohne Mehrwertsteuerbelastung beziehen, wogegen die gleiche Sendung beim Bezug bei einem inländischen, im Mehrwertsteuerregister eingetragenen Versand- oder Detailhändler, der inländischen Mehrwertsteuer unterliegt. Liegt der Gesamtumsatz dieser Kleinsendungen in der Schweiz über 100.000 CHF, muss der ausländische Händler sich künftig im Schweizer Mehrwertsteuerregister eintragen und alle Lieferungen in die Schweiz, unabhängig vom Wert, mit Schweizer Mehrwertsteuer an den Endkunden fakturieren.



tö

Jefta

Freie Fahrt für den Handel mit Japan

Die EU und Japan haben im Juli ein Freihandelsabkommen (Jefta) unterzeichnet, das nun noch bis Ende des Jahres ratifiziert werden soll. Es wird damit gerechnet, dass das Abkommen noch vor den Wahlen zum Europaparlament im Frühjahr 2019 in Kraft treten kann. Es wird das größte Abkommen sein, das die EU geschlossen hat und gilt als ein umfassendes und modernes Abkommen, das europäischen Unternehmen den Zugang zum japanischen Markt erleichtert, gleichzeitig aber hohe Schutzstandards für Verbraucher, Umwelt und Arbeitnehmer gewährleistet. Mit Inkrafttreten wird direkt ein großer Teil der Zölle entfallen, nach Übergangsfristen – etwa im Automobilbereich – wird die Zollfreiheit dann auf nahezu 100 Prozent aller Im- und Exporte steigen. Die EU-Kommission informiert auf ihren Internetseiten umfassend zu den Handelsbeziehungen mit Japan sowie zu den Inhalten des Freihandelsabkommens.

tö

Bild: lauffer - Fotolia

ANZEIGE

Erste Wahl für's beste Finish - Die Firma HATHO GmbH feiert ihr 50-jähriges Jubiläum

Die Firma HATHO, Hersteller von rotierenden Polierwerkzeugen für die Dental- und Schmuckbranche, sowie auch für den Industrie- und Heimwerkerbereich, feiert in diesen Tagen ihr 50-jähriges Jubiläum. Die Firma wurde von Herrn **H**ans **T**homa am 06.12.1968 in Schallstadt gegründet. Von Anfang an hatte die Qualität der rotierenden Polierwerkzeuge für HATHO oberste Priorität.

An diesen Ansprüchen wurde auch festgehalten, nachdem Dr. Ralf Steiner, Neffe von Herrn Thoma, in das Unternehmen HATHO eingetreten war, um schließlich im September 2002 als Gesellschafter die alleinige Geschäftsführung zu übernehmen. Zum 50. Jubiläum blickt das Unternehmen auf eine beeindruckende Erfolgsgeschichte zurück. Durch großen persönlichen Einsatz und permanente Produktinnovationen ist es gelungen Jahr für Jahr die Umsätze zu steigern. Das stetige Firmenwachstum machte in der Vergangenheit Umzüge in größere Produktionsräume erforderlich. Im Jahre 2003 konnte der Neubau einer eigenen Produktionsstätte im Gewerbepark Breisgau in Eschbach verwirklicht werden.

Mit einer Produktions- und Lagerfläche von ca. 1000 qm und ausreichenden Flächen in unmittelbarer Nähe, sind auch die Weichen für Expansionsmöglichkeiten in der Zukunft gestellt.

HATHO hat sich in den letzten 50 Jahren als zukunftsorientiertes Unternehmen erwiesen, Zahllose Neu- und Fortentwicklungen sind in diesen Jahren entstanden. Anwender in weltweit über 50 Länder schätzen am einzigartigen HATHO-Sortiment die große Produktvielfalt, die hohe Qualität und die innovativen Lösungen,

die häufig durch Erfahrungen aus der praktischen Anwendung entstanden sind. Ein konsequentes Qualitätsmanagement gewährleistet unter anderem gleich bleibende Spitzenleistungen im Dienste der Kunden.

Mittlerweile besteht die Firma aus rund 50 Mitarbeiter. Das international aufgestellte Unternehmen wird weiterhin innovative Produkte entwickeln und sich an den Wünschen und Bedürfnisse der Kunden und Anwender orientieren.



www.hatho.de

Stanz- und Umformmechaniker Der Ausbildungsberuf hat sich etabliert

Moderne Stanz- und Umformanlagen in der Metallbearbeitung kosten siebenstellige Beträge. Die Automaten und Pressen, wie sie im Automobilbau, in der Metallbearbeitung, im Maschinen- und Anlagenbau oder in anderen Industriezweigen eingesetzt werden, sind heute meist CNC-gesteuerte Anlagen. Das heißt, sie müssen programmiert und eingerichtet werden, die Produktion muss getestet und überwacht werden, gegebenenfalls wird nachjustiert oder Störungen müssen identifiziert und behoben werden. Die Aufgaben sind so komplex geworden, dass viele Firmen sie nicht mehr wie früher üblich von um- oder angelernten Mitarbeitern ausführen lassen. Um die nötigen Fachkräfte zu generieren, wurde – auch auf Initiative der IHKs – vor einigen Jahren eine neue dreijährige Ausbildung geschaffen. Seit dem Ausbildungsjahr 2014/15 werden „Stanz- und Umformmechaniker“ ausgebildet. An den Beruflichen Schulen Kehl (BSK) gibt es seither eine Bezirksfachklasse mit aktuell 17 angehenden Stanz- und Umformmechanikern. Der Unterricht findet in Blockform statt, sodass auch Azubis aus größeren Entfernungen das Wohnheim nutzen und daran teilnehmen können. Vergangenes Jahr haben die ersten Stanz- und Umformmechaniker ihre Lehre beendet. 62 waren es bundesweit, 30 in Baden-Württemberg. Die bundesbesten Absolventen kamen 2017 und 2018 aus dieser Region: Vergangenes Jahr erzielte Bastian Heinzelmann, der seine Ausbildung bei Feinwerktechnik Hago in Küssaberg absolviert hatte, die beste Abschlussnote deutschlandweit. In diesem Jahr war Roland Seifert von Adval Tech in Emdingen der bundesbeste Stanz- und Umformmechaniker (siehe auch Seite 45). **kat**



Archivbild: Ernst Umformtechnik

i Ausbildungsberater der IHKs
Südlicher Oberrhein: Patrick Pohnke, Tel. 07821 2703-658, patrick.pohnke@freiburg.ihk.de
Schwarzwald-Baar-Heuberg: Niki Rappenegger, Tel. 07721 922-208, rappenegger@vs.ihk.de
Hochrhein-Bodensee: Martin Thomas, Tel. 07622 3907-229, martin.thomas@konstanz.ihk.de (Schopfheim) und Benjamin Weißenhorn, Tel. 07531 2860-119, benjamin.weissenhorn@konstanz.ihk.de (Konstanz)

– ANZEIGEN –

Das fichter-Plus:
Zuhören. Lösungen finden. Bauen.

IDEE · ENTWURF · PLANUNG · UMSETZUNG

www.fichter-gewerbebau.de

Dr.-Konstantin-Hank-Str. 18 · 78713 Schramberg · Tel. +49 7422 994 85 25

GÜNSTIGE RATE INKLUSIVE VOLLKASKO UND SERVICE.

GROSSER NETZWERKER FÜR JEDES GEWERBE.
 MINI One Clubman: Verbrauch innerorts/ausserorts/komb. (l/100 km): 7,2/4,9/5,8. CO₂-Emissionen komb. (g/100km): 131.

MARTIN Hermann-Mitsch-Str. 17, 79108 Freiburg mini-maertin.de

IMMOBILIEN

Gewerbemietfläche
in 77948 Friesenheim

ebenerdig, isoliertes Rolltor mit integrierter Tür, Lager/Verkauf/Produktion möglich, 250 – 300 m² incl. Büro 26 m² Ab 01.01.2019 zu vermieten

Telefon 01 51/12 13 82 30

Zelthallen – Stahlhallen

RÖDER HTS HÖCKER GMBH

Top Konditionen – Leasing und Kauf
<http://www.hts-ind.de> – Telefon: 06049 95100

Verpackungsgesetz

Weitere Schritte zur Vorbereitung

Erstinverkehrbringer verpackter Waren mit der Zielgruppe der privaten Endverbraucher oder vergleichbarer Zielgruppen wie Gaststätten, Verwaltungen, Freizeiteinrichtungen, Büros von Freiberuflern, Krankenhäuser und viele mehr fallen unter das neue Verpackungsgesetz. Dieses tritt am 1. Januar 2019 in Kraft, bedarf aber diverser Vorbereitungen.

■ Wer noch keinen Systembeteiligungsvertrag mit einem dualen Entsorgungssystem abgeschlossen hat, sollte hierfür einige Angebote einholen. Die dafür anerkannten neun dualen Systeme werden auf der IHK-Homepage aufgelistet.

■ Die einmalige Registrierung bei der dafür neu geschaffenen „Zentralen Stelle Verpackungsregister“ ist seit September im Internet unter der Adresse verpackungsregister.org möglich. Wer dabei ankreuzt, dass sein Systembeteiligungsvertrag noch in Vorbereitung ist, muss nach Abschluss dieses Vertrags diese Angabe aktualisieren; andernfalls wandelt sich die vorläufige Registrierung nicht automatisch in die endgültige Registrierung um.

■ Datenmeldungen an die Zentrale Stelle von den bereits registrierten Unternehmen können seit Ende Oktober eingetragen werden. Gemeint sind die Mengenprognosen für das Jahr 2019, so wie sie parallel dem ausgewählten dualen Entsorgungssystem mitgeteilt werden.

■ Ebenfalls freigeschaltet wurde das Prüferregister, in das sich Sachverständige, Wirtschaftsprüfer, vereidigte Buchprüfer und Steuerberater eintragen lassen müssen, sofern sie ab 2019 Vollständigkeitserklärungen prüfen wollen.

■ Verschieben hatte sich dagegen die Veröffentlichung des vorgesehenen Katalogs zur Abgrenzung betroffener Verkaufsverpackungen für private Endverbraucher von nicht betroffenen Verkaufsverpackungen für „großgewerbliche“ Endverbraucher. Die Endfassung des Katalogs sollte bei allen Zweifelsfragen zu Rate gezogen werden. Ansonsten können auch offizielle Anfragen an die Zentrale Stelle gerichtet werden, deren Beantwortung zwar kostenlos erfolgen wird, aber sich um etliche Wochen verzögern kann. **Ba**



Bild: Heike Brauer

IHK Südlicher Oberrhein:

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

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg:

Marcel Trogisch,
Tel. 07721/922-170,
trogisch@vs.ihk.de

IHK Hochrhein-Bodensee:

Michael Zierer,
Tel. 07622/3907-214,
michael.zierer@konstanz.ihk.de

Acetylenflaschen und Flüssiggasflaschen

Neue Hinweise für den Brandschutz

Die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) hat zwei neue Informationen zum Brandschutz in Betrieben veröffentlicht. Erstens: DGUV I 205-029 „Umgang mit Acetylenflaschen im Brandeinsatz“. Acetylenflaschen werden in vielen Firmen für Schweißarbeiten eingesetzt und deshalb auch gelagert. Sie stellen eine besondere Gefahrenquelle bei Bränden dar. In dem neuen Infoblatt geht es um folgendes: Einsatzgrundsätze zu Acetylenflaschen im Brandeinsatz, Erkennen einer Acetylenflasche, Aufbau einer Acetylenflasche, Gefahren durch/Hinweise zu Acetylenflaschen im Brandeinsatz, Taktisches Schema zum Vorgehen bei einer wärme-/brandbeaufschlagten Acetylenflasche. Zweitens: DGUV I 205-030 „Umgang mit ortsbeweglichen Flüssiggasflaschen im Brandeinsatz“. Auch Flüssiggasflaschen lagern für verschiedene Zwecke in Unternehmen. In dem Infoblatt werden die wesentlichen Einsatzgrundsätze für den Brandfall beschrieben, wenn Flüssiggasflaschen betroffen sein können. Die einzelnen Punkte: Definition, Erkennen und Aufbau einer Flüssiggasflasche, Gefahren durch/Hinweise zu Flüssiggasflaschen im Brandeinsatz, Taktisches Schema **Sch**

i Axel-Rüdiger Schulze, Tel. 0761 3858-264,
axel-ruediger.schulze@freiburg.ihk.de

Arbeitsschutz

Viele technische Regeln überarbeitet

Die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin hat im Oktober eine Reihe von Technischen Regeln Betriebssicherheit (TRBS) und Technischen Regeln Gefahrstoffe (TRGS) in überarbeiteter Fassung veröffentlicht. Im Einzelnen handelt es sich um:

- TRBS 1123 „Prüfpflichtige Änderungen von Anlagen in explosionsgefährdeten Bereichen – Ermittlung der Prüfnötigkeit gemäß Paragraph 15 Absatz 1 Betriebssicherheitsverordnung“,
- TRBS 1201 Teil 2 „Prüfungen und Kontrollen bei Gefährdungen durch Dampf und Druck“,
- TRBS 2121 „Gefährdung von Beschäftigten durch Absturz – Allgemeine Anforderungen“,
- TRGS 460 „Vorgehensweise zur Ermittlung des Standes der Technik“,
- TRGS 552 „Krebserzeugende N-Nitrosamine der Kategorien 1A und 1B“.

Die Texte sind bei der IHK erhältlich. **Sch**

i Axel-Rüdiger Schulze, Tel. 0761 3858-264,
axel-ruediger.schulze@freiburg.ihk.de

Neue Musterfeststellungsklage zur Stärkung von Verbraucherrechten

Ansprüche hängen vom Einzelfall ab

Im gesetzgeberischen Parforceritt wurde jüngst das Gesetz zur Einführung der Musterfeststellungsklage beschlossen, das zum 1. November dieses Jahres in Kraft getreten ist. Der Gesetzgeber wollte dieses Instrument schaffen, bevor die Ansprüche der vom VW-Abgasskandal betroffenen Käufer – drei Jahre nach Bekanntwerden – Ende 2018 verjähren.

Mit der neuen Musterfeststellungsklage können bestimmte Verbraucherverbände, etwa die Verbraucherzentralen, in einem Musterprozess Rechtsverhältnisse für eine Vielzahl von betroffenen Verbrauchern verbindlich feststellen lassen. Zuständig für die Musterfeststellungsklage ist in erster Instanz das Oberlandesgericht, in zweiter Instanz der Bundesgerichtshof (BGH). Für das Einreichen einer Klage wird zunächst eine Gruppe von mindestens zehn geschädigten Verbrauchern benötigt. Das Gericht

kann die Klage dann zulassen oder abweisen. Nach dem Zulassen der Klage können sich betroffene Verbraucher in ein Klageregister eintragen, das das Bundesamt für Justiz einrichtet. Ein solcher Eintrag wirkt sich für den individuellen Verbraucher verzögerungs-

hemmend aus (Paragraf 204 Absatz 1 Nummer 1a Bürgerliches Gesetzbuch). Kosten sind damit noch nicht verbunden. Anschließend müssen sich zum Durchführen der Musterfeststellungsklage innerhalb von zwei Monaten mindestens 50 Verbraucher in das Klageregister eintragen. Wenn das Gericht zugunsten der klageführenden Verbände entscheidet,

muss jeder einzelne beteiligte Verbraucher seine Schadenersatzansprüche in einem Folgeverfahren individuell gerichtlich durchsetzen. Im Rahmen der Musterfeststellungsklage wird also lediglich – für alle verbindlich – geklärt, ob ein Sachverhalt vorliegt, der grundsätzlich zum Schadenersatz berechtigt. Ob und in welchem Umfang der einzelne Kläger dann konkrete Ansprüche hat, hängt vom Einzelfall ab.

Amerikanische Verhältnisse sind derweil nicht zu befürchten. Zum einen führt die Musterklage – anders als die Sammelklage („class action“), wie sie aus den USA bekannt ist –, nicht zu unmittelbaren Zahlungstiteln, zum anderen dürfen nur bestimmte, anerkannte Verbraucherverbände diese Klage erheben. **Barbara Mayer Friedrich Graf von Westphalen & Partner**

Jeder Verbraucher muss Ansprüche selbst durchsetzen



Bild: refotostock - Fotolia

Insolvenz in der Eigenverwaltung

Haftung des Geschäftsführers verschärft

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat mit einer Grundsatzentscheidung (Urteil vom 26. April 2018 – IX ZR 238/17) die Haftung des Geschäftsführers in Eigenverwaltungsverfahren verschärft.

Grundsätzlich haftet ein Geschäftsführer bei eigenen Pflichtverletzungen nur gegenüber der Gesellschaft. Geschädigte Dritte müssen sich an die Gesellschaft selbst wenden. Denn der Geschäftsführer handelt im Namen der Gesellschaft, nicht in eigenem Namen. Ein Insolvenzverwalter dagegen haftet nach den Paragraphen 60 und 61 der Insolvenzordnung (InsO) gegenüber allen Beteiligten des

Insolvenzverfahrens, und zwar direkt und mit seinem persönlichen Vermögen. Diese verschärfte Haftung folgt aus der Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis des Insolvenzverwalters über das Vermögen der Gesellschaft im Insolvenzverfahren.

Nach der Entscheidung des BGH sind in der Eigenverwaltung einer juristischen Person die Paragraphen 60, 61 der InsO entsprechend auf die vertretungsberechtigten Geschäftsführer anzuwenden. Denn anders als im regulären Insolvenzverfahren ist der Schuldner in der Eigenverwaltung nach den Paragraphen 270 ff. InsO selbst berechtigt, die Insolvenzmasse zu verwalten und über sie zu verfügen. Die Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis geht also nicht auf einen Insolvenzverwalter über, sondern wird vom Geschäftsführer ausgeübt. Ihm obliegen im Rahmen der Eigenverwaltung daher nicht nur die allgemeinen organschaftlichen Pflichten gegenüber der Gesellschaft, sondern er hat faktisch auch die Stellung eines Insolvenzverwalters. Der Geschäftsführer trifft damit in Eigenverwaltungsverfahren auch die insolvenzrechtliche Haftung gegenüber den Verfahrensbeteiligten wie ein Verwalter.

Stefan Lammel, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Geschäftsführer hat Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis



Bild: arubig-photo - Fotolia

Ob Winter- oder Sommerurlaub: Wer seinen Urlaub nicht rechtzeitig beantragt, verliert nicht automatisch den Anspruch darauf.

Urteil des Europäischen Gerichtshofs Urlaub verfällt nicht mehr automatisch

Arbeitnehmer können ihren Urlaub nicht automatisch deswegen verlieren, weil sie ihn nicht rechtzeitig beantragt haben. Das hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) Anfang November in Fallkonstellationen aus Deutschland entschieden (Urteil vom 6. November 2018, Aktenzeichen C-684/167). Weist der Arbeitgeber jedoch nach, dass der Arbeitnehmer auf den Urlaub verzichtet hat, nachdem er ihn dazu aufgefordert hatte, den Urlaub zu nehmen, stünde das Unionsrecht einer nationalen Verfallsregelung gleichwohl nicht entgegen.

In einem der beiden Fälle wurde ein Mitarbeiter des Max-Planck-Instituts (MPI) etwa zwei Monate vor dem Ende seines Arbeitsverhältnisses darum gebeten, seinen Resturlaub zu nehmen, was im Übrigen einer nationalen gesetzlichen Urlaubsregelung entspricht. Der Mitarbeiter nahm jedoch nur zwei Urlaubstage und verlangte von seinem Arbeitgeber nach Beendigung seines Arbeitsverhältnisses Abgeltung des noch nicht genommenen Restes. Nachdem sich das MPI weigerte zu zahlen, klagte der Mitarbeiter bis zum Bundesarbeitsgericht, das den Rechtsstreit dem EuGH zur Klärung vorlegte.

Für die deutsche Rechtslage von Interesse ist nun, dass ein Verfall von restlichen Urlaubsansprüchen nicht mehr automatisch eintritt, wenn sich der Arbeitnehmer vor Ablauf des Urlaubsjahres nicht um die Gewährung seines restlichen Urlaubs kümmert. Etwaige Ansprüche, können laut EuGH nur dann untergehen, wenn der Arbeitnehmer vom Arbeitgeber – zum Beispiel durch angemessene Aufklärung – tatsächlich in die Lage versetzt wurde, die fraglichen Urlaubstage rechtzeitig zu nehmen. Das muss der Arbeitgeber im Prozess nachweisen. Dabei sei es unerheblich, ob es sich um einen Arbeitgeber aus dem öffentlichen Dienst oder der Privatwirtschaft handelt.

Interessant wird sein, wie das Bundesarbeitsgericht mit den sich daraus ergebenden Fragen umgeht: Ab wann und in welcher Form wird ein Arbeitgeber den Arbeitnehmer künftig vor Ablauf des Urlaubsjahres zu informieren haben? Wie verhält es sich mit dem Verfall von Urlaubsansprüchen vor dem Hintergrund der gesetzlichen Übertragungsregel (bis Ende März des Folgejahres)? Wird das Bundesarbeitsgericht einen Verfall analog der Regelungen bei dauerhaft arbeitsunfähigen Arbeitnehmern (15 Monate nach Ablauf des Urlaubsjahres) annehmen?

Olaf Müller, Rechtsanwälte Endriss und Kollegen

Entscheidung
des Bundes-
arbeitsgerichts
steht aus

Die Messe der

- Zulieferer
- Fabrikaurüster
- Automatisierer

im Südwesten

30. Jan. – 1. Feb. 2019

Messe Freiburg



**DIGITAL
UND AUF
DER HÖH!**



Hier finden Sie die erfahrenen Spezialisten für Metallverarbeitung, Kunststoff, Elektrotechnik, Elektronik und die industrielle Dienstleistung für alle Anwendungsfelder: Automotive, Maschinenbau, Medizintechnik, Elektrotechnik/Elektronik oder die Mess- und Regeltechnik – digital in allen Prozessen.



Kostenloses
Besucherticket
erstellen.
Vorbeikommen.

Oder auf www.ie-messe.de/tickets
Gutscheincode eingeben: 2302008061

Konzerninternes Cash-Pooling

Zinsabreden müssen dem Fremdvergleich standhalten

Die Vorteile eines Cash-Poolings liegen auf der Hand: Die Liquidität innerhalb einer Unternehmensgruppe wird von einer Gesellschaft zentral gesteuert und in der Regel über ein Bankkonto verwaltet; überschüssige Liquidität wird den Konzerngesellschaften entzogen, eine Liquiditätsunterdeckung ausgeglichen. In beiden Fällen handelt es sich um Darlehen – von der Cash-Pool-„Führerin“ an die Konzerngesellschaften oder umgekehrt.

Wie bei allen Vereinbarungen innerhalb einer Unternehmensgruppe müssen auch Verträge über ein gemeinsames Cash-Pooling besonderen Anforderungen genügen, um steuerlich anerkannt zu werden. Bei Vereinbarungen zwischen Gesellschaft und Gesellschaftern bedarf es einer klaren, im Voraus getroffenen, zivilrechtlich wirksamen und tatsächlich durchgeführten Vereinbarung, die einem Fremdvergleich standhält. Der Bundesfinanzhof (BFH) entschied in einem Urteil vom 17. Januar dieses Jahres, dass in dem zugrunde liegenden Fall die

zwischen Konzern-
ober- und Einzel-
gesellschaft
getroffene
Cash-Pooling-Vereinba-

barung dem Fremdvergleich nicht standhielt. Die Ermittlung der zu zahlenden Zinsen erfolgte auf Basis einer bestimmten Bandbreite anhand der Refinanzierungskosten der Konzernobergesellschaft, ohne jedoch im Cash-Pool-Vertrag den für die Berechnung der Refinanzierungskosten maßgeblichen Refinanzierungszinssatz näher zu bestimmen. Laut BFH muss sich die Höhe der Vergütung jedoch durch Rechengänge ohne Ermessensausübung der Geschäftsführung oder Gesellschafter ermitteln lassen. Daher wurden die von der Einzelgesellschaft gezahlten Zinsen als sogenannte verdeckte Gewinnausschüttung qualifiziert. Das hatte zur Folge, dass die Einzelgesellschaft die Zinszahlungen steuerlich nicht als Betriebsausgaben geltend machen konnte.

Claudio Philipp Schmitt, Bansbach GmbH

Vergütung muss sich durch Rechengänge ermitteln lassen



Steuerfreiheit von Sanierungsgewinnen

Steuerprivileg keine europarechtswidrige Beihilfe

In diesem Jahr wurden zwei richtungsweisende Entscheidungen für den deutschen Restrukturierungsmarkt getroffen: Zunächst erklärte der Europäische Gerichtshof (EuGH) die sogenannte Sanierungsklausel des Paragraphen 8c Absatz 1a des Körperschaftsteuergesetzes (KStG) für zulässig (Urteil vom 28. Juni 2018, Az. C-203/16 – siehe hierzu WiS 9/2018). Wenige Zeit später teilte die EU-Kommission der Bundesregierung in einem „Comfort Letter“ mit, sogar die generelle Steuerfreiheit von Sanierungsgewinnen nicht als rechtswidrige Beihilfe einzustufen.

Grundsätzlich müssen Sanierungsgewinne, das heißt Gewinne, die aufgrund eines Schuldenerlasses entstehen, versteuert werden. Betroffene Unternehmen sind jedoch oftmals gar nicht in der Lage, die Steuerlast zu tragen. Nach der Abschaffung der gesetzlichen Steuerfreistellung (Paragraf 3 Nummer 66 des Einkommensteuergesetz, EStG, alter Fassung) erlaubten die Finanzbehörden ab 1998 daher auf Grundlage sogenannter Sanierungserlasse die Steuerfreiheit von

Sanierungsgewinnen. Dieser Verwaltungspraxis schob der Bundesfinanzhof aber aufgrund der fehlenden gesetzlichen Grundlage einen Riegel vor. Daraufhin schuf der Gesetzgeber den Paragraphen 3a des EStG und den Paragraphen 7b des Gewerbesteuergesetzes (GewStG). Demnach werden die Sanierungsgewinne auch nach Verbrauch der steuerlichen Verlustvorträge unter bestimmten Voraussetzungen (Sanierungsbedürftigkeit, -fähigkeit, -geeignetheit und -absicht) rückwirkend zum 8. Februar 2017 steuerfrei gestellt. Allerdings nur unter der ausdrücklichen Voraussetzung, dass die EU-Kommission durch Beschluss die Vereinbarkeit mit dem EU-Beihilferecht feststellt. Zwar fehlt ein solcher förmlicher Beschluss der EU-Kommission, sodass nun der deutsche Gesetzgeber gefordert ist, den Europarechtsvorbehalt aufzuheben und die Paragraphen 3a des EStG und 7b des GewStG bald in Kraft treten zu lassen. Aufgrund der Bestätigung der EU-Kommission kann darauf gehofft werden.

Albert Schröder, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Sanierungsgewinne müssen grundsätzlich versteuert werden



ERFINDERBERATUNG

Die **IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**, Romäusring 4, VS-Villingen, bietet Erfinderberatungen am zweiten Dienstag im Monat von 14 bis 17.30 Uhr an. Nächste Termine: 11. Dezember und 8. Januar. Anmeldung: Geschäftsbereich Innovation, Technologie der IHK, Telefon 07721 922-181 (Rebecca Wetzels) oder Fax 07721 922-9181.

Die **IHK Südlicher Oberrhein** bietet Erfinderberatungen in Freiburg und Lahr an. Im IHK-Gebäude in Freiburg, Schnewlinstraße 11-13, finden diese immer am ersten Donnerstag im Monat statt. Nächster Termin: 3. Januar. Im IHK-Gebäude in Lahr, Lotzbeckstraße 31, finden die Erfinderberatungen immer am dritten Donnerstag im Monat statt. Nächste Termine: 20. Dezember und 17. Januar. Anmeldung: Synthia Diele, Telefon 0761 3858-263, synthia.diele@freiburg.ihk.de

Projektförderung

Sichere Industrie 4.0 in der Praxis

Die Industrieproduktion der Zukunft ist unter anderem durch eine Kommunikationsfähigkeit von Bauteilen und Produktionsmitteln sowie deren Vernetzung (Stichwort Industrie 4.0) gekennzeichnet. Daraus ergeben sich weitreichende Sicherheitsanforderungen im Hinblick auf den Schutz des Produktionswissens. Das Bundesministerium für Bildung und Forschung beabsichtigt daher, den Transfer von Werkzeugen und Risikoanalyseverfahren zur IT-Sicherheit in der Industrie 4.0 zu fördern.

Die steigenden Sicherheitsanforderungen betreffen das produzierende Gewerbe gleichermaßen wie deren Ausrüster. IT-Sicherheit wird so zu einem erfolgskritischen Faktor für die ausfallsichere Produktion und den Schutz des Know-hows vor Wirtschaftsspionage. Das Fördervorhaben zu „Sichere Industrie 4.0 in der Praxis“ ist Teil des Forschungsrahmenprogramms der Bundesregierung zur IT-Sicherheit „Selbstbestimmt und sicher in der digitalen Welt“. Ziel ist die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen durch die Stärkung von Digitalisierung und Vernetzung in der industriellen Fertigung. Gefördert werden der Transfer und die Weiterentwicklung von Werkzeugen, Methoden, Modellen und Konzepten als Grundlage für konkrete Maßnahmen zur Verbesserung der IT-Sicherheit in der Industrie 4.0. Die Höhe der Förderung beträgt – je nach Anwendungsnähe des Vorhabens – bis zu 50 Prozent. Weitere Informationen finden sich auf der Website des BMBF unter www.bmbf.de. Interessenten sollten bis zum 18. Januar eine Projektskizze in elektronischer Form im Förderportal des Bundes vorlegen. PK

i Philipp Klemenz, Telefon: 0761 3858-269, philipp.klemenz@freiburg.ihk.de

IMPRESSUM

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

Redaktion:

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

Schnewlinstraße 11-13, 79098 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: exdez – istock

Verlag und Anzeigen:

Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Jägerweg 1, 76532 Baden-Baden
Verlags-/Anzeigenleitung: Achim Hartkopf
Anzeigendisposition: Susan Hirth
Telefon 07221 211912,
susan.hirth@pruefer.com
www.pruefer.com
Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste
Nr. 36 gültig ab Januar 2018.

Satz:

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

Druck:

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

Herausgeber:

IHK Hochrhein-Bodensee
Reichenastraße 21, 78467 Konstanz
Telefon 07531 2860-0 und Gottschalkweg 1,
79650 Schopfheim, Telefon 07622 3907-0,
info@konstanz.ihk.de, www.konstanz.ihk.de
Pressesprecher:
Christian Wulf, Telefon 07531 2860-125

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Romäusring 4, 78050 VS-Villingen
Telefon 07721 922-0, info@vs.ihk.de,
www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de
Pressesprecher:
Christian Beck, Telefon 07721 922-174

IHK Südlicher Oberrhein

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

Erscheinungsweise:

Diese Druckversion der Wirtschaft
im Südwesten erscheint am 3. Dezember.
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 17,60 Euro/Jahr beim
Verlag abonniert werden.



Ihr **★★★★** Wellness-
und Tagungshotel
im Naturpark Südschwarzwald



Tagungszentrum auf 400 m²

Alle Räume sind hell u. freundlich
verfügen über Tageslicht
freies WLAN und sind verdunkelbar.

Möhringers Schwarzwald Hotel

D-79848 Bonndorf / Rothausstr. 7

Tel.: +49 (0) 77 03 – 93 21 0

Schwarzwaldhotel Möhringer GmbH

www.schwarzwaldhotel.com

WERBEN

Sie erfolgreich in
der „Wirtschaft
im Südwesten“

**ANZEIGEN-
HOTLINE
07221/2119-12**

Rufen Sie uns an –
wir beraten Sie
gerne!

www.pruefer.com

...Boden ständig gut!

STORZ
Fußbodenbau GmbH

Telefon: (07 81) 60 59-0 · Telefax: (07 81) 60 59-60
Internet: www.storz-fussbodenbau.de
E-Mail: info@storz-fussbodenbau.de

IMMOBILIEN

**Produktionsgebäude
Lahr Flugplatz zu vermieten**

Gute Verkehrsanbindung:

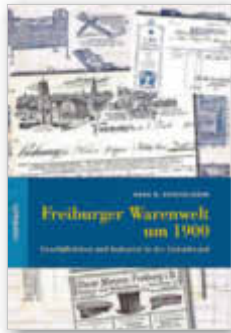
- Autobahn A5
- Bahntrasse
- Black-Forest-Airport

3.000 m² Grundstück

1.000 m² Hallen-/Bürofläche

Weitere Informationen
und Besichtigung unter:

Tel. 07821/25825



Eindrücke von Freiburgs Wirtschaft um 1900

Eine historische und wirtschaftliche Reise unternimmt Hans R. Kricheldorf in dem Band „Freiburger Warenwelt um 1900“, der im Freiburger Verlag Rombach erschienen ist. Besonders darin sind zum einen die Ausführungen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Stadt anhand von Beispielen wie der Brauerei Feierling und der Druckerei Poppen. Zum anderen sind dies abgedruckte Rechnungen aus dieser Zeit, die sich laut Kricheldorf „hinsichtlich inhaltlicher wie künstlerischer Gestaltung“ um 1900 zu einer einmaligen Blüte entwickelt hätten. So besticht die Fisch-, Wild-, Geflügel- und Delicatessenhandlung Ed. Reinhard mit Bildern von Hirsch, Fasan und Hase in einer Schwarzwaldlandschaft, die Löwenbrauerei mit einem brüllenden Löwen. **mae**

Hans R. Kricheldorf | Freiburger Warenwelt um 1900
Rombach Verlag | 128 Seiten | 24,90 Euro

Wie Marketing das Einkaufsverhalten steuert

Auch wenn wir viel über Geld nachdenken, hilft uns dies offenbar nicht, vernünftig damit umzugehen. Gerade bei finanziellen Entscheidungen tun wir uns unglaublich schwer und werden immer wieder Opfer eines klugen Marketings, das unser Einkaufsverhalten steuert. Verhaltensökonom Dan Ariely und Moderator Jeff Kreisler erläutern in ihrem Buch auf humorvolle und lehrreiche Art, welchen Denkfehlern wir verfallen und warum viele unserer vermeintlichen Spartricks ökonomischer Unsinn sind. Die Mechanismen werden mit anschaulichen Beispielen dargestellt und durch Studien verdeutlicht. So findet sich jeder Leser in der einen oder anderen Situation selbst wieder und erkennt, warum er Opfer seines eigenen Sparverhaltens wurde. **tz**

Dan Ariely/Jeff Kreisler | Teuer ist relativ
Econ | 368 Seiten | 20 Euro



Der Unternehmer als Marke

Wenn ein Unternehmer selbst als Experte auf seinem Gebiet bekannt ist, ist auch sein Unternehmen erfolgreich. So kann man die These von Martina Fuchs zuspitzen, die sie in ihrem im Haufe-Verlag erschienenen Band „Digital Expert Branding“ vertritt. Darin führt sie vor, wie es funktionieren kann, sich eine Marke als Experte zu schaffen. Dabei setzt sie vor allem auf die digitale Kommunikationswelt, die von E-Mail-Marketing bis Social Media reicht. Denn, so argumentiert Martina Fuchs, all diese Instrumente, um mit seiner Expertise am Markt sicht- und erlebbar sein zu können, stünden kostenfrei zur Verfügung. Gespeist hat sie dieses Buch aus ihrer 25-jährigen Erfahrung in der Medien- und Marketingbranche. **mae**

Martina Fuchs | Digital Expert Branding
Haufe | 200 Seiten | 29,95 Euro

Tipps für die Selbstständigkeit

Wer schon immer etwas Eigenes machen wollte, bekommt mit der nun in vierter Auflage erschienenen IHK-Broschüre einen ersten Überblick über alles, was es bei einer Existenzgründung zu bedenken gilt. Von den Anforderungen an die eigene Person und der Erstellung eines Businessplans über unternehmerische Aufgaben bis hin zu Rechts-, Steuer- und Finanzfragen werden alle gründungsrelevanten Themen angesprochen. Anhand eines Praxisbeispiels kann der Prozess der Unternehmensgründung „durchgeprüft“ werden. Vorgestellt werden auch verschiedene Branchen und Wirtschaftszweige sowie die Voraussetzungen, die man jeweils für eine Gründung mitbringen sollte. **dihk**

Frank Graalheer | Selbstständig machen
DIHK-Verlag | 44 Seiten | 11 Euro zzgl. Versandkosten (www.dihk-verlag.de)

Die allgemeinen Verbraucherausstellungen im zweiten Halbjahr

Überwiegend hohe Zustimmung

Im Vergleich mit den Besucherzahlen des Vorjahres äußern sich die folgenden allgemeinen Herbst-Verbraucherausstellungen in Baden, dem Elsass und am Bodensee zurückhaltender. Die Messeprogramme mit regionaler Authentizität stehen dennoch hoch im Kurs.

Ähnliche Besucherzahlen wie im Vorjahr melden die **Oberrhein Messe** in **Offenburg** mit 79.240 Besuchern (einschließlich Einladungen, neun Messetage), die **Offerta** in **Karlsruhe** mit rund 140.000 (neun Messetage), die **Herbstmesse** in **Dornbirn** mit rund 75.000 (fünf Messetage) und die **Gustav** in **Dornbirn** für gehobene Konsumkultur mit rund 10.000 Besuchern (zwei Messetage). Rückgänge verzeichneten die in der grenzübergreifenden Messeregion weitaus größte Messe **Olma** in **St. Gallen** mit rund 350.000 Besuchern (Vorjahr 365.000, elf Messetage) und die **Europamesse/Foire Européenne** in **Straßburg** mit 163.000 Besuchern und Ausstellern (sogenannte Fréquentation, Vorjahr 176.790, elf Messetage). Die **Baden Messe** in **Freiburg** spricht von 60.000 Besuchern (Vorjahr 73.000, neun Messetage) – die Aussteller hatten in der Regionalpresse denn auch die mangelnde Besucherresonanz deutlich kritisiert. Jetzt wird das Messekonzept überprüft. Die Basler Herbstwarenmesse fand nicht mehr statt. Soweit berichtet wurde, herrscht auf der Ausstellerseite weiterhin eine hohe Zufriedenheit. Dabei fanden



Bild: KMK/Jürgen Rösner

neben den kulinarischen Bereichen auch wieder die klassischen Messesektoren Bauen und Inneneinrichtung stärkere Beachtung. Daneben halten neue technische Verkaufsformen Einzug. So wurden etwa auf der Europamesse Straßburg und auf der Offerta Karlsruhe Formen digitaler Gutscheine breit angenommen. Einige Verbraucherausstellungen litten unter den überdurchschnittlich hohen Temperaturen, was hier Besucherstagnation und -rückgänge erklärt. Unabhängig davon aber bestätigen Umfragen eine hohe Zustimmung der befragten Besucher zu einem jeweils breiten Produktangebot, zu besonderen Themenwelten, Sonderschauen und Unterhaltung sowie allgemein zur Orientierung an regionaler Identität.

Gut angenommen wurde der Freundinnentag auf der Offerta in Karlsruhe.

epm

MCH Group

Keine regionalen Kunstmessen mehr

Im Zuge der jüngst verkündeten neuen Strategieausrichtung der MCH Group mit Sitz in Basel wird die Entwicklung eines Portfolios mit regionalen Kunstmessen nicht weiter verfolgt. Über das ursprüngliche Konzept hatten wir in der November-Ausgabe der „Wirtschaft im Südwesten“ berichtet. Die bestehenden Beteiligungen an der Art Düsseldorf und der India Art Fair sollen nun aber veräußert werden, und auf die geplante Beteiligung an der neuen Art SG in Singapur wird verzichtet. Dagegen soll die Position der internationalen Leitmessen der Modernen Kunst Art Basel, Art Basel Miami Beach und Art Basel Hong Kong weiter gestärkt werden. Dies geht aus einer Pressemitteilung der MCH Group von Anfang November hervor.

epm

Messejahr 2019

Orientierungshilfen für die Messeauswahl

Die Broschüre „MesseGuide Deutschland 2019“ des deutschen Messeverbandes Auma umfasst Termine, Orte, Veranstalter und Kennzahlen zu 449 Messen in Deutschland im Jahr 2019. Geleitet sind die Messen nach Branchen und in alphabetischer Reihenfolge der Messtitel. Die Broschüre „Auslandsmessebeteiligungen der Bundesrepublik Deutschland und der Bundesländer 2019“ enthält die geplanten weltweiten Gemeinschaftsbeteiligungen auf Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums (270 Beteiligungen), der Exportinitiative Energie (an zehn Auslandsmessen), des Bundeslandwirtschaftsministeriums (38 Beteiligungen) und der einzelnen Bundesländer (an 110 Auslandsmessen). Beide Broschüren gibt es kostenlos beim Auma, Aktualisierungen sämtlicher Messedaten finden sich in dessen Messedatenbank.

epm

www.auma.de/Medien/Publikationen

Mit durchgängig digitalen Abläufen kann

ich mich bei den **kaufmännischen**

Aufgaben entlasten.

Die digitalen DATEV-Lösungen unterstützen Sie bei allen kaufmännischen Aufgaben – vom Angebot über die Kassenführung bis hin zur Buchführung. So gewinnen Sie Freiräume und mehr Zeit für die Betreuung Ihrer Kunden. Informieren Sie sich im Internet oder bei Ihrem Steuerberater.

[Digital-schafft-Perspektive.de](https://www.digital-schafft-perspektive.de)



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

WIR IM SÜDWESTEN – Moderne Technologien/ Hightech-Unternehmen

Die Produktion der Zukunft im Visier

Deutschland ist ein Land der Tüftler und Denker und Baden-Württemberg laut Wirtschaftsministerium die Hightech-Region Nummer eins in Europa. Der Maschinen- und Anlagenbau ist besonders stark im Ländle vertreten und davon profitieren die dazugehörigen Branchen. Beste Voraussetzungen, um die Potenziale für die Produktion der Zukunft zu erschließen.

In einer Studie stellte das Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung (IPA) fest, dass mehr als 150 größere Akteure in den Industrie 4.0 relevanten Themenfeldern in Baden-Württemberg angesiedelt sind. Führend ist der Maschinenbau, gefolgt vom Fahrzeugbau und von der Metallherzeugung und -verarbeitung – das geht aus der Strukturstudie „Industrie 4.0 in Baden-Württemberg“ hervor. Weil die Digitalisierung Einzug nimmt und starke Auswirkungen auf die genannten Branchen hat, liegen hierzulande auch die „auf die Industrie ausgerichteten Informations- und Kommunikationstechniken“ weit vorne.

Um die Spitzenposition beizubehalten und sich im internationalen Wettbewerb weiterhin behaupten zu können, müssen die Produkte und die Fabriken kontinuierlich verbessert und an die globale Marktsituation angepasst werden. Zentral sei neben der Forschung und Entwicklung – so heißt es in der Studie – die Wandlungsfähigkeit der Produktion. „Hier sind als Befähiger und Integratoren der Maschinen- und Anlagenbau, die Automatisierungstechnik, die industrielle Messtechnik und die Produktions-IT zur Ausrüstung der Fabriken von besonderer Bedeutung.“ Um rasche Anpassungen vornehmen zu können, müssen aktuelle Informationen zu jedem Zeitpunkt und an jedem Ort „im Lebenslauf eines Produktes“ verfügbar sein. Das bedeutet, von der Forschung und Entwicklung des Produkts über die Herstellung, den Betrieb und die Instandhaltung bis hin zum Recycling.

Das Ziel: „intelligente Wertschöpfungsnetzwerke“ aufzubauen, in die sowohl Maschinen als auch Menschen und Produkte einge-

weiter S. 60

AUFBRUCH ZU NEUEN DIGITALEN WELTEN.

ZIMMERER & PARTNER

SAP Partner
IBM Registered Business Partner

www.zimmerer-partner.de

Fortsetzung von S. 59

bunden sind. Das gelingt durch „eine weitreichende Vernetzung aller Beteiligten während des Lebenslaufs eines Produkts“. Zur Umsetzung dienen auf der technischen Seite die „Cyber-Physical Systeme“ (CPS) und das „Internet der Dinge“. Das Fraunhofer-Institut erklärt die „CPS“ folgendermaßen: CPS bestehen aus Sensorik, Aktorik, Funktionen, welche die Aufgaben logisch umsetzen sowie Benutzer- und Kommunikationsschnittstellen. Der hierfür laufende Prozess, der Beginn der „vierten industriellen Revolution – Industrie 4.0“ ist seit einigen Jahren bekanntlich in aller

Munde. Oft wirkt der Begriff Industrie 4.0 etwas schwammig und schwer greifbar, denn es ist ein vielschichtiges und interdisziplinäres Thema. „Für die rein technische Umsetzung sind neben Kompetenzen im Maschinenbau auch Fähigkeiten in den Bereichen Elektrotechnik, Software, Informations- und Kommunikationstechnik erforderlich. Für die Umsetzung auf organisatorischer Ebene sind weitere Bereiche wie die Arbeitsorganisation einzubeziehen“, fasst das Fraunhofer-IPA zusammen. Wenn technologisch aufgerüstet wird, muss gleichzeitig auch in die Schulung und

Weiterbildung der Mitarbeiter investiert werden.

Neu an der Industrie 4.0 ist der ganzheitliche Ansatz, die Synchronisierung der physischen Welt mit den Modellen in der digitalen Echtzeit und die flexibel gestaltete Vernetzung der Information in verschiedenen Werkzeugen und Systemen. Zudem kommen „neue Schlüsseltechnologien aus der Informations- und Kommunikationstechnik hinzu“ – wie serviceorientierte Softwarearchitekturen, CPS, Apps, die Cloud basierte Anwendungen sowie Breitband und Mobilfunktechnologien, führt das Fraunhofer-IPA auf. Relevante technische Bereiche sind nach der Studie der Maschinen- und Anlagenbau, die Automatisierungstechnik und Mechatronik, die Mikrosystemtechnik, die Elektronik, die Netzwerk- und Kommunikationstechnik mit der IT-Sicherheit und die Software für produzierende Unternehmen.

Baden-Württemberg sei als Technologiestandort für Anbieter von Industrie 4.0-Anwendungen gut aufgestellt. „Aufgrund seiner tiefen Verwurzelung im Maschinen- und Anlagenbau und seinen hohen Kompetenzen bei eingebetteten Systemen und Software verfügt das Land über alle nötigen Voraussetzungen.“ Besonders in der Sensorik und Aktorik seien viele Kompetenzen im Bereich der Mikrosystemtechnik und Mechatronik vorhanden. Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Universitäten arbeiteten an entsprechenden Projekten und Initiativen. Wichtig sei, dass auch kleine und mittlere Betriebe das Thema aufgreifen, da sie Innovationstreiber des verarbeitenden Gewerbes sind.

Auf zahlreichen Veranstaltungen – wie etwa dem Hightech Summit Baden-Württemberg Ende September – sprachen Fachreferenten zum Thema „Digitale Transformation“. Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut rief dort dazu auf, „die Chancen des digitalen Zeitalters aktiv zu nutzen“. Auch sie fand, die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Mitmachen in der Digitalisierung sei hierzulande durch Global Player, starken Mittelstand und innovative Start-ups gegeben. Aber noch immer gäbe es „zu viele, vor allem kleine und mittlere Unternehmen, die sich beim digitalen Wandel eher zögerlich verhalten“. Sie bedauerte, dass noch zu wenige den Sprung in die Selbstständigkeit wagten.

WIR VEREDELN



Eloxal-, Harteloxal und Chromatschichten auf Aluminium.

Wir heben Ihr Produkt hervor!

Oberflächenveredelung von Aluminiumteilen durch Eloxierung und Chromatierung.

D I E N E R & R A P P

Eloxalbetrieb GmbH & Co. KG

Junkerstraße 39
78056 VS-Schwenningen

Telefon 0 77 20 / 95 64 02
Telefax 0 77 20 / 95 64 03

info@dienerrapp.de

www.dienerrapp.de

Mit Initiativen wie der vor Kurzem gestarteten Digitalisierungsstrategie „digital@bw“ will das Land den digitalen Wandel vorantreiben. „Nur wenn wir bei den Schlüsseltechnologien weltweit vorne mitspielen, kann es uns gelingen, Baden-Württemberg auch in zehn oder zwanzig Jahren als weltweit führenden Industriestandort zu erhalten“, so Ministerpräsident Winfried Kretschmann nach der Einführung der Strategie der Landesregierung im November.

ANZEIGENSPECIAL

FEB 2019

- UMWELT, ENERGIE, ABFALLWIRTSCHAFT, ÖKOLOGISCHES & ENERGETISCHES BAUEN
- IT + MEDIEN IM MITTELSTAND, EDV-BÜROAUSSTATTUNG
- AUS- UND WEITERBILDUNG, ÜBERSETZEN, DOLMETSCHEN, SPRACHENTRAINING

INDIVIDUELLE PRÄSENTATIONSMÖGLICHKEIT
DURCH IHR SELBST ERSTELLTES FIRMENPORTRÄT
ALS ERGÄNZENDE VERÖFFENTLICHUNG IN
VERBINDUNG MIT EINER ANZEIGE

WIRTSCHAFT
IM SÜDWESTEN

Tel. 07221/2119 – 12 • Fax 07221/2119 – 30
Anzeigenschluss: 04. JANUAR 2019

Prüfer Medienmarketing • Endriß & Rosenberger GmbH
Jägerweg 1 • 76532 Baden-Baden • susan.hirth@pruefer.com

#heimat
#Technologieführer



Inspired by **temperature**

Sie suchen Freiräume für Ihre Ideen und gute Karrierechancen?
Dann heißen wir Sie herzlich willkommen in der Tangofabrik in
Offenburg – dem kältesten Punkt der Ortenau. Hier entwickeln und
produzieren wir seit 50 Jahren hochgenaue Temperierlösungen für
Anwendungen in Forschung und Industrie von -125 bis +425 °C.

huber

www.huber-online.com/jobs       

EASY PRECISION



ie 30.1.-1.2.19
Die Industriemesse
der Schwarzwald AG
Halle 2/Stand F 115

Sie wollten sich schon immer durch sehr filigrane und präzise Laserteile beflügeln lassen? Herz-Lasertechnik macht es möglich. Mit neuer Maschinentechologie und unserem Know-how in der Ätztechnik, schaffen wir die Voraussetzungen für höchste Qualität. Informieren Sie sich auf unserem Messestand bei der ite in Freiburg.

LASERN MIT HERZ.

PRÄZISE. INNOVATIV. FLEXIBEL.

herz
LASERTECHNIK

Ätztechnik Herz Laser GmbH & Co. KG

Kilbigswasen 6 | 78736 Epfendorf/Neckar

Telefon 0 74 04 92 14-62 | www.lasertechnik-herz.de

www.werbeform.de



Foto: Foto.lia

BOLI-VERPACKUNGEN GMBH

Neu: bolisafe von bolipack

ESD-Verpackungen für elektronische Bauteile
bolipack setzt mit bolisafe neue Maßstäbe

Bolipack ist mit seinem Leistungsspektrum als Spezialist für die Entwicklung und Produktion von Verpackungen, Displays und Kartonagen der unterschiedlichsten Art bekannt. Mit seiner neuen, innovativen Produktentwicklung bolisafe setzt das Talheimer Unternehmen neue Maßstäbe: Den ESD-Verpackungen für elektronische Bauteile.

Hochempfindliche Elektronikprodukte müssen in speziellen Verpackungen sicher transportiert und gelagert werden. Der Grund: Selbst geringste statische Entladungen (ESD) können zu Defekten und der Verkürzung der Lebensdauer führen. Mit bolisafe werden alle elektronischen Bauteile richtig und fachgerecht geschützt – damit's nicht ungewollt „funkt“.

Mit bolisafe geht bolipack jedoch noch einen entscheidenden Schritt weiter: Im Gegensatz zu herkömmlichen ESD-Verpackungen können die Kartonagen rundum 4-farbig bedruckt werden. Damit sind der Gestaltung keine Grenzen gesetzt. Größe und Ausstattung der Verpackungen können deshalb ganz auf die Wünsche des Kunden und die individuellen Produkte angepasst werden.

Selbstverständlich wurde bei der Neuentwicklung das Augenmerk auf Qualität und Umwelt gelegt: Vom Prüflabor AUCOTEAM GmbH, Berlin liegt das Qualitätsprüfzertifikat vor. Außerdem ist die Verpackung zu 100 % biologisch abbaubar.

► Kontakt / Info

Tel. 0 74 64 / 98 86-0
www.boli-pack.de
info@boli-pack.de

*Displays
Kartonagen
Verpackungen*





bolisafe

*ESD-Verpackungen für
elektronische Bauteile von bolipack.
Ökologisch. Sicher. Geprüft.*

Riedweg 6 | 78607 Talheim | info@boli-pack.de



Transport | Verkehr | Logistik | Fuhrparkmanagement

Ein breit gefächertes Leistungsangebot

Das Leistungsangebot in der Logistik hat sich in den vergangenen Jahrzehnten verändert und an die neuen Anforderungen angepasst. Moderne Speditionen bieten heute nicht mehr nur Beförderungsleistungen an, ihre Aufgaben sind viel differenzierter. Komplexe Dienstleistungspakete werden offeriert und müssen organisiert werden. Diese sind sehr kundenspezifisch und reichen bis hin zum Retourenmanagement.

Die Logistik ist bedeutend für die deutsche Wirtschaft. Sie stellt nach der Automobilwirtschaft und dem Handel den größten Wirtschaftszweig dar. Mit über 3 Millionen Beschäftigten rangiert sie nach Zahlen der Bundesvereinigung Logistik (BVL) vor der Elektronikbranche und dem Maschinenbau. Die

Branche wächst jedes Jahr – zum Vergleich: Vor drei Jahren waren es laut BVL noch rund 2,5 Millionen Beschäftigte gewesen. „Die Steuerung der Waren- und Informationsflüsse, aber auch der Transport der Güter und ihre Lagerung sind wichtige Wirtschaftsfunktionen, die hohe Werte schaffen“, so die BVL.



Spedition und Logistik

SOFTWARE VOM SPEZIALISTEN

Die Speditions- und Logistikbranche stellt ganz spezielle Anforderungen an Software. Anforderungen, die Viktor Decker, Geschäftsführer der D-Soft GmbH & Co. KG in Achern, aufgewachsen in einer Spediteursfamilie, bestens vertraut sind.

Die von ihm und seinem Team speziell entwickelte Speditions- und Logistiksoftware Log-IT deckt alle Abläufe im speditionellen Bereich ab, überzeugt durch höchste Benutzerfreundlichkeit und ist auf individuelle Anforderungen hin anpassbar. Ob Telematik zur Fahrzeug- und Touren-disposition, Fakturierung, Routenplanung oder Dokumentenverwaltung – Log-IT sorgt dafür, Produktivität und Effizienz zu steigern.

D-Soft GmbH & Co. KG | Karl-Bold-Str. 4 | 77855 Achern

Phone: +49 [0] 7841 63077-60 | E-mail: info@d-soft.de

REALISATION: PRÜFER MEDIENMARKETING Endriß & Rosenberger GmbH · Jägerweg 1 · 76532 Baden-Baden · Tel. 07221 / 21 19 0 · www.pruefer.com · Die Textbeiträge in diesem Special wurden von den werbenden Firmen verfasst.

Rund 267 Milliarden Euro Umsatz sind im vergangenen Jahr auf dem Logistikmarkt erwirtschaftet worden (bei den Zahlen wurden auch Leistungen der Logistikabteilungen von Industrie- und Handel einbezogen). 2018 sollen es voraussichtlich 274 Milliarden Euro Umsatz sein. Der Anteil der reinen Logistikdienstleistungen am Umsatz ist hoch und wird von Branchenkennern auf etwas mehr als die Hälfte geschätzt. Etwa 60.000 meist mittelständische Unternehmen sind im Bereich der logistischen Dienstleistungen tätig.

Das Gesamtvolumen der Logistik in Europa lag 2017 bei 1.050 Milliarden Euro. Deutschland hat mit einem Viertel davon einen erheblichen Anteil, wie die Branchenvereinigung berichtet. Das liege nicht nur „an der geografischen Lage im Herzen Europas“, Deutschland nehme auch „eine internationale Spitzenposition in Infrastruktur und Logistiktechnologie ein“. Die Logistik hat sich im Laufe der Jahre weiterentwickelt, spezialisiert und differenziert. Davon, dass die Wirtschaft von einer starken Arbeitsteilung geprägt ist, profitiert die Branche. Sie zeigt sich leistungsfähig, indem in diesem Zuge die Beschaffungs- und Absatzlogistik immer wichtiger geworden ist.

Starker Dienstleister

Während 1995 noch jedes vierte Unternehmen in der Absatzlogistik und jedes fünfte in der Beschaffungslogistik tätig war, hat sich dieses Bild innerhalb weniger Jahre komplett verändert. Nach der Branchenanalyse „Zahlen – Daten – Fakten aus Spedition und Logistik“, die vom Deutschen Speditions- und Logistikverband herausgegeben wird (DSLVL), erbringen mittlerweile rund 80 Prozent der Speditionen logistische Dienstleistungen. „Erfolgreiche Logistiker müssen fundierte Kenntnisse der Prozess- und Versorgungsketten des Handels und der Industrie besitzen“, so der DSLVL. Als Folge der immer stärker differenzierten Anforderungen, die sich aus besonderen Branchengegebenheiten sowie Gütereigenschaften oder unterschiedlichen Vertriebsformen ergeben, „sind spezielle Teilmärkte der Logistik entstanden“.

Beispiele sind die Automobillogistik, die Chemielogistik oder die Ersatzteillogistik und natürlich die Handelslogistik. Hinzu kommen branchenbezogene Spezialisierungen wie etwa die Gefahrgutlogistik. „Nebenleistungen oder Mehrwertdienste prägen das Logistikgeschäft“, beschreibt der DSLVL die Branche.

weiter S. 66



Mercedes-Benz Van Rental ist da.

Wer als Profi den richtigen Transporter sucht, braucht keinen Anfänger bei der Vermietung. Deshalb gibt es jetzt Mercedes-Benz Van Rental: die erste Fahrzeugvermietung, die sich ganz auf Transporter spezialisiert hat. Hier sprechen Sie mit speziell auf Transporter geschulten Experten, die genau wissen, welches Fahrzeug zu welchen Anforderungen passt.



Südsterne - Bölle

Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service

www.suedstern-boelle.de
vanrental@suedstern-boelle.de

Max-Planck-Straße 3-5
 78052 VS-Villingen
 Tel.: 07721/7508-442



Business Leasing für Siegertypen: schon ab 99 € mtl.², ohne Sonderzahlung.

SEAT Ateca.

Der SEAT Ateca ist ausgezeichnet: als Firmenauto des Jahres 2018.¹ Und damit ist er wie gemacht für Siegertypen. Außerdem überzeugt der SEAT Ateca als Firmenwagen mit vielen optionalen Ausstattungshighlights wie Top-View-Kamera³, Full Link-Technologie⁴, Wireless Charger^{3,5} u. v. m.

SEAT FOR BUSINESS.
Ihre Ziele sind unser Antrieb.



SEAT CARE

Ab 0,99 € mtl.⁶ sorgenfrei unterwegs mit Wartung & Verschleiß. Zuverlässige Mobilität zu gleichbleibend günstigen Raten.

Kraftstoffverbrauch SEAT Ateca 1.6 TDI, 85 kW (115 PS): innerorts 5,2, außerorts 4,2, kombiniert 4,6 l/100 km; CO₂-Emissionen: kombiniert 120 g/km. CO₂-Effizienzklasse: B.

¹ Firmenauto des Jahres 2018 in der Kategorie „Importsieger Kompakte SUV“. Weitere Informationen finden Sie unter www.firmenauto.de/fadj. ² 99,00 € (zzgl. MwSt.) mtl. Leasingrate für den SEAT Ateca 1.6 TDI, 85 kW (115 PS), auf Grundlage der UVP von 23.294,12 € bei 24 Monaten Laufzeit und jährlicher Laufleistung von bis zu 10.000 km. 0 € Sonderzahlung. Überführungskosten werden separat berechnet. Ein Angebot der SEAT Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Straße 57, 38112 Braunschweig. Dieses Angebot ist nur für gewerbliche Kunden ohne Großkundenvertrag und nur bis zum 31.12.2018 gültig. Bei allen teilnehmenden SEAT Partnern in Verbindung mit einem neuen Leasingvertrag bei der SEAT Leasing. Die individuelle Höhe der Leasingrate kann abhängig von der Netto-UPE, Laufzeit und Laufleistung sowie vom Nachlass variieren. Bonität vorausgesetzt. ³ Optional ab Ausstattungsvariante Style. ⁴ Optional ab Ausstattungsvariante Reference. ⁵ Informationen über kompatible Mobiltelefone erhalten Sie bei Ihrem SEAT Partner oder unter www.seat.de. ⁶ Bei allen teilnehmenden SEAT Partnern in Verbindung mit einem neuen Leasingvertrag mit der SEAT Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Straße 57, 38112 Braunschweig, 0,99 € (zzgl. MwSt.) mtl. Servicerate für die Dienstleistung Wartung & Verschleiß bei einer Gesamtlaufleistung von bis zu 30.000 km für den SEAT Ateca. Bei einer Gesamtlaufleistung von bis zu 60.000 km beträgt die monatliche Rate 14 € (zzgl. MwSt.). Abweichende Staffelpreise bei höheren Gesamtlaufleistungen. Dieses Angebot ist nur bis zum 31.12.2018 gültig und gilt nur für gewerbliche Kunden mit und ohne Großkundenvertrag. Ausgenommen sind Taxi-/Mietwagenunternehmen und Fahrschulen. Nähere Informationen bei uns. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

autowelt **schuler** 

Autowelt Schuler Horgen GmbH
Talstraße 1-7, 78658 Zimmern-Horgen, Tel. 0741 309-0
info@autowelt-schuler.de, www.autowelt-schuler.de

Fortsetzung von S. 65

Diese gingen über den reinen Transport, den Umschlag oder die Lagerhaltung hinaus und „reichen von der Abrufsteuerung, dem Bestandsmanagement und dem Kommissionieren über die Konfektionierung und Zustellung bis hin zum Retourenmanagement“.

Die Logistik passt sich den Wünschen der Kunden an und trägt modernen Entwicklungen Rechnung. Dazu zählen der wachsende Onlinehandel, die zunehmende Digitalisierung der Prozesse sowie die großen Auswirkungen der Industrie 4.0 auf den Transport und das Logistikwesen. Branchenexperten zufolge sind „die künftigen Herausforderungen gewaltig“. Mehr als je zuvor seien „innovative Produkte und Technologien gefragt, um Menschen, Märkte und Güter noch schneller, effizienter und nachhaltiger zu verbinden“, hieß es etwa auch auf der Leitmesse „Transport Logistik“ im Mai, die wieder im Juni 2019 in München stattfindet.

Rolf Bauer ^{GmbH}

Nutzfahrzeug- & Buskomplettservice



- Servicezeiten Montag – Freitag bis 20 Uhr, Samstags bis 14.00 Uhr
- Karosseriebau/Unfallinstandsetzung
- Transporter ExpressService
- Auflieger- und Anhängerreparaturen
- tägliche Durchführung sämtlicher Fristenuntersuchungen
- Reparaturen und Wartung sämtlicher Zusatzkomponenten
- Ersatzteil-Lieferservice
- 24 Stunden- Service



Mercedes-Benz



OMNIplus
BusWorld



Industriestraße 1 · 79194 Gundelfingen/Freiburg · Telefon 0761/5 82 98-0
Fax 0761/5 82 98-36 · info@rolf-bauer.de · www.rolf-bauer.de

ANZEIGEN-HOTLINE: 0 72 21 / 21 19-12

RUFEN SIE UNS AN, WIR BERATEN SIE GERNE!

Gefahrenstellen entschärfen – Sicherheit erhöhen

In vielen mittelständischen Logistikbetrieben gibt es potenzielle Gefahrenstellen für den innerbetrieblichen Verkehr. Die Folge sind Fahrzeugkollisionen, Anfahrtschäden und im schlimmsten Fall verletzte Mitarbeiter.

Mit dem Beratungsangebot Linde Safety Scan unterstützt Schöler Unternehmen aus dem Mittelstand dabei, Gefahrenpunkte auf-zudecken und die Sicherheit des innerbetrieblichen Fahrzeugverkehrs durch individuelle, angepasste Lösungswege zu verbessern. Kunden, die den Linde Safety Scan in Anspruch nehmen, profitieren von einer objektiven Beratung mit messbarem Erfolg, Sicherheitsbeauftragte erhalten unterstützende Argumentationen und Ansätze zur Verbesserung der Arbeitssicherheit: So verringert sich die Unfallhäufigkeit, wodurch unter anderem die Kosten für Betriebsunterbrechungen und Reparaturen sinken. Gleichzeitig erhöht sich die Produktivität der Lagerprozesse. Darüber hinaus schützt das Unternehmen effektiv die Gesundheit seiner Mitarbeiter.

Das Beratungsangebot umfasst sechs Schritte für mehr Sicherheit.

Schritt 1: Auf Basis eines detaillierten Briefings prüft der Linde-Vertrags-händler, ob ein Unternehmen von Safety Scan profitieren kann.

Schritt 2: Bei einem Workshop vor Ort ermittelt und priorisiert Schöler gemeinsam mit dem Kunden die bestehenden Unfall- und Gefahrenstellen. Als Basis hierfür dienen Hallenpläne und eine Begehung der Räumlichkeiten.

Schritt 3: Anhand der Analyseergebnisse erstellt ein Safety Consultant eine individuelle und herstellerunabhängige Handlungsempfehlung. Diese kann beispielsweise eine bessere Kennzeichnung der Gefahrenstelle oder den Gebrauch von Warneinrichtungen und Fahrassistenzsystemen beinhalten.

Schritt 4: Das mittelständische Unternehmen wählt die für seine individuellen Anforderungen passende Lösung aus. Auf Wunsch steht der Safety Consultant bei der Implementierung beratend zur Seite.

Schritt 5: Nach rund drei Monaten ist es Zeit für den fünften Schritt. Die Sicherheitsexperten von Schöler kommen erneut in den Betrieb und überprüfen die Wirksamkeit der Maßnahmen. Decken sie dabei das Potenzial für weitere Optimierungen auf, können diese zielgenau eingeleitet werden.

Schritt 6: Im letzten Schritt dokumentiert der Safety Consultant den erreichten Fortschritt, um das Sicherheitsniveau langfristig auf einem hohen Level zu halten.

Für alle Fragen rund um Betriebssicherheit im Logistikprozess stehen wir gerne beratend zur Seite.



Linde Material Handling

Linde

SCHÖLER

wegweisend

LINDE SAFETY SCAN

Systematisch zu mehr Sicherheit im innerbetrieblichen Verkehr



→ Mehr Informationen unter www.schoeler-gabelstapler.de/sicherheit

SO GEHT'S

Sie suchen einen Handelsvertreter, einen Nachfolger für Ihr Unternehmen oder einen Betrieb, den Sie übernehmen können?

Helfen kann ein Eintrag in den Börsen – ein kostenfreier Service der drei Industrie- und Handelskammern im Südwesten. Für allgemeine Geschäftsempfehlungen ist an dieser Stelle kein Platz.

Bei Inseraten aus IHK-Börsen gelten die Bedingungen der jeweiligen Börse. Wenn Sie in den Börsen inserieren wollen: Bitte wenden Sie sich an den für die jeweilige Börse zuständigen Ansprechpartner bei Ihrer IHK (siehe Seite 69). Angebote und Gesuche werden einmalig kostenfrei unter einer Chiffre-Nummer veröffentlicht. Wenn Sie auf ein Inserat antworten wollen: Richten Sie Ihre Zuschrift unter Angabe der Chiffre-Nummer an die zuständige IHK.

Welche IHK das ist, können Sie an den ersten beiden Buchstaben der Chiffre-Nummer erkennen – zum Beispiel **LR für die IHK Südlicher Oberrhein**.

Ihre Zuschrift wird kostenfrei an den Inserenten weitergeleitet.

EXISTENZGRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Handelsvertretung der Medizintechnik aus Altersgründen zu verkaufen. Großer Kundenstamm ist vorhanden. Wir vertreiben Spezialinstrumente für Zahnarztpraxen, Kiefer- und Gesichtschirurgen. Umfangreiche Einarbeitung und Betreuung (auch für Fachfremde) wird gewährleistet und geboten. **LR-EX-A-53/18**

Nachfolger für Handelsunternehmen gesucht. Gut eingeführtes Handelsunternehmen mit Sitz im Raum Südbaden und interessantem, langjährigen, treuen Kundenstamm (regional und überregional), inklusive Warenbestand, Fahrzeuge sowie komplette Büroausstattung aus Altersgründen zu guten Konditionen an interessierte Nachfolger abzugeben. Mitarbeit von Eigentümer möglich. Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf. **LR-EX-A-54/18**

Hotel garni (3 DEHOGA-Sterne, 12 Zimmer, 28 Betten) im Markgräflerland zu verkaufen. Alle Zimmer neu möbliert, alle Bäder und Versorgungsleitungen neu. Top-Stammkundschaft aus In- und Ausland, Auslastung ca. 70%, auch durch Firmen der Umgebung (im Winter). Hoher Bekanntheitsgrad. Büro- und werbetechnisch sehr gut organisiert, guter Mitarbeiterstamm. Ideal für mitarbeitende/s Person oder Paar (Wohnung im Haus), gute Anbindung an ÖPNV. Umbau des Hauses (ca. 480 qm Wohnfläche) zu 6-7 Apartments möglich (Pläne und Kostenrahmen von Architekten vorhanden). **LR-EX-A-55/18**

Technischer Geschäftsführer für unser Unternehmen (Engineering und Vertrieb von kundenspezifischen Produkten aus keramischen Werkstoffen) gesucht. Übergabe des Betriebes nach Einarbeitungszeit bzw. Begleitung durch die aktuellen Geschäftsführer für 2020 vorgesehen. **KN-EX-A-543/18**

Gut florierendes Geschäft für Braut- und Festmoden in einer bestens aufgestellten Stadt an der Schweizer Grenze zu verkaufen. 1998 wurde das Geschäft eröffnet. Das Sortiment besteht aus Braut-, Abend- und Cocktailkleidern, Accessoires sowie Herrenanzügen von namhaften Herstellern. Das Geschäft verfügt über 160 qm Fläche auf zwei Ebenen. **KN-EX-A-542/18**

Ich bin 32 Jahre alt, komme aus dem Kreis Tuttlingen, aktuell wohnhaft am Bodensee und suche ein CNC-Dreh-Frästeile-Unternehmen, da ich in dieser Branche bereits seit über 16 Jahren tätig bin. Nach meiner Ausbildung zum Zerspanungsmechaniker habe ich eine Weiterbildung zum Industriemeister absolviert und bin aktuell

als stellvertretender Geschäftsführer bei einem international tätigen CNC-Dreh-Frästeile-Unternehmen tätig. Es sollte ungefähr zwischen 5 und 20 Mitarbeiter beschäftigen sowie mindestens 1,2 Mio. Euro Umsatz erzielen. Mir wäre sehr daran gelegen, die bereits eingestellten Mitarbeiter sowie die Räumlichkeiten und Maschinen zu übernehmen. Über eine Einarbeitung durch den bisherigen Inhaber würde ich mich sehr freuen. **VS-EX-N-10/18**

Betriebswirt und Lebensmittel-/Gastronomieprofil mit Erfahrung sucht Unternehmen zur Übernahme, bevorzugt im Bereich Dienstleistungen und Vertrieb, Lebensmittel, Konsumgüter. **KN-EX-N-541/18**

Kunststoffverarbeitung mit Formenbau sucht Nachfolger. Optimal zur Erweiterung für bestehende Unternehmen oder Übernahme durch Jungunternehmer. Komplettverkauf incl. Gebäude, Inventar und Kundenstamm mit stabilen Umsätzen. Sehr gut ausbaubar. Seit Jahrzehnten etabliertes und modern agierendes Unternehmen mit einem Jahresumsatz von ca. 1,9 Mio. Euro. Die Einarbeitung bei Übergabe durch die Geschäftsführung ist selbstverständlich. **VS-EX-A-26/18**

Für mein etabliertes Fachgeschäft rund um Naturbekleidung und Gesundheit suche ich aus Altersgründen einen engagierten Nachfolger mit Weitblick und Gespür für Innovation. Das Geschäft bietet sehr viel Potenzial. Auch der Aspekt digitaler Vermarktung könnte mitverfolgt werden. Es liegt in bester Lage einer Kleinstadt in der Schwarzwald-Baar-Heuberg-Region. **VS-EX-A-27/18**

Seit über 20 Jahren gut laufende Lohnschweißerei sucht Nachfolger zur sofortigen Übergabe nach intensiver Einarbeitung. Die Schweißerei hat einen festen Kundenstamm. Geschweißt wird Edelstahl, Plasma, Hartmetall und Aluminium aus allen Bereichen, und der Betrieb wurde erst kürzlich validiert. Der Umsatz ist stetig gewachsen und wird die Verkaufssumme bei dem bisherigen Umsatz in weniger als 3-4 Jahren abbezahlt haben. Ein fester Mitarbeiter muss mit übernommen werden. **VS-EX-A-28/18**

Wir verkaufen ein erfolgreich aufgebautes Familienunternehmen im Kreis Tuttlingen. Wir sind spezialisiert auf die Herstellung von Drehteilen. Unser Maschinenpark setzt sich zusammen aus modernen CNC-Langdrehautomaten. Wir verfügen über einen langjährigen und breit gefächerten Kundenstamm, der bei Bedarf noch ausbaufähig ist. Das Produktionsgebäude mit 1.300 m² mit Erweiterungsmöglichkeiten steht ebenfalls zum Verkauf. Die Firma ist jedoch nicht zwingend an den Standort gebunden. Im Moment haben wir vier Vollzeit-Mitarbeiter

beschäftigt. Die aktuellen Mitarbeiter können selbstverständlich übernommen werden. Bei Bedarf steht Ihnen der Firmeninhaber zur Einarbeitung zur Verfügung. **VS-EX-A-29/18**

Kleiner, gutgehender Dienstleistungsbetrieb sucht Nachfolger aus Altersgründen. Guter Kundestamm; Messtechnik, Spindelservice, Maschinenreparatur, Maschinenhandel etc. Eine Einarbeitung ist auf Wunsch möglich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. **VS-EX-A-30/18**

Aus Altersgründen suchen wir einen Nachfolger. Das Familienunternehmen ist seit über 40 Jahren im Bereich Kabelverlegung/Tiefbau tätig. Langfristige Abnahmeverträge vorhanden. Sitz ist im Raum Schwarzwald-Baar-Heuberg mit 6 Vollzeitmitarbeitern. Verkehrsgünstig gelegen. Auf Wunsch stehen wir in der Übergangsphase zur Verfügung. **VS-EX-A-31/18**

Aus Altersgründen suchen wir für unser Feinkostunternehmen engagierten Nachfolger. Optimal wäre ein ausgebildeter Koch, der sich selbstständig und kreativ entfalten möchte. Den Grundstein für diese Selbstständigkeit legten wir bereits vor 10 Jahren. Seitdem wachsen wir ständig, sind nun seit 7 Jahren auf dem Villingen und auf dem Donaueschinger Wochenmarkt vertreten und pflegen ebenfalls den festen Standort an der B 33 in Peterzell. Außerdem bietet sich die optimale Möglichkeit, auch einen Cateringservice anzubieten. Diese Flexibilität wird durch unseren Verkaufswagen mit großer Kühltheke möglich. Über Ihr Interesse und Ihre Kontaktaufnahme freuen wir uns. **VS-EX-A-32/18**

Zur Erweiterung und Expansion sowie einer mittel- (langfristigen) Übernahme suchen wir einen kaufmännischen Geschäftsführer und Teilhaber (mitwirkend), der den heutigen technischen Geschäftsführer und Inhaber in allen Bereichen unter-

stützt. Die Firma ist Innovationsträger im Bereich des Sondermaschinenbaus (Lasertechnologie) mit einer eigenen Versuchs- und Lohnfertigung. Aktuell gibt es 25 Mitarbeiter (geplant 40) mit einem Umsatz von 4 Mio. Euro (> 10 Mio. Euro) und festem Kundenstamm. Das Unternehmen ist seit 20 Jahren am Markt bekannt und beständig, mit bester Auslastung. **VS-EX-A-33/18**

40-jähriger technisch affiner Betriebswirt sucht ein metallverarbeitendes Unternehmen zur Übernahme, vorzugsweise nach gründlicher Einarbeitung durch den bisherigen Inhaber. Ich bringe langjährige Führungserfahrung und über 10 Jahre internationale Beschaffungserfahrung von Metallprodukten inklusive Organisation der gesamten Supply Chain mit. Standort des Unternehmens sollte in den Landkreisen Tuttlingen, Rottweil oder Villingen-Schwenningen liegen. **VS-EX-N-11/18**

HANDELSVERTRETERBÖRSE

Handelsvertreter sucht neue Herausforderung für die Schweiz im Bereich Wärmepumpen, Photovoltaik und Elektromobilität. Mein Standort ist im Kreis Lörrach. **KN-HV 533/18**

KOOPERATIONSBÖRSE

Die Marke und das Unternehmen aus dem Bereich Essenslieferung – an Privat- und Gewerbekunden – haben einen Bekanntheitsgrad in Deutschland von über 65%. Gesucht werden Kooperationspartner mit innovativen, ausgereiften Konzepten, die mithilfe des Markenbekanntheitsgrades entsprechende Synergieeffekte erzielen wollen. Des Weiteren werden auch Dienstleister aus dem Bereich Pflege und Seniorenresidenzen angesprochen, für die eine Zusammenarbeit mit dem Kundensegment „Senioren“ Synergien verspricht. **LR-K-03/18**

ANSPRECHPARTNER

IHK Südlicher Oberrhein (LR),

Hauptgeschäftsstelle Lahr
Lotzbeckstraße 31, 77933 Lahr

Petra Klink

Telefon 07821 2703-620,
petra.klink@freiburg.ihk.de

IHK Hochrhein-Bodensee (KN),

Reichenastr. 21, 78467 Konstanz

Birgitt Richter

Telefon 07531 2860-139,
birgitt.richter@konstanz.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg (VS),

Romäusring 4, 78050 VS-Villingen

Marlene Hauser

Telefon 07721 922-348,
hauser@vs.ihk.de

Redaktionsschluss für Veröffentlichungen im Januar ist der 3.12.

ONLINE-ADRESSEN

Bundesweite

Existenzgründungsbörse:

www.nexxt-change.org

Recyclingbörse:

<http://www.ihk-recyclingboerse.de>

— ANZEIGEN —

In allen Größen.



Hallen mit System.



www.renz-container.com



UF Gabelstapler GmbH
Am Flugplatz 10
88367 Hohentengen

Tel.: 07572 7608-0
Fax: 07572 7608-42
www.uf-gabelstapler.de
info@uf-gabelstapler.de

Cesab Elektro Schwerlaststapler



- Typ: B 885 NEU
- Tragkraft: 8.500 kg
- Hubhöhe: 5.550 mm
- Zinkenverstellgerät mit Seitenschub
- Fingertipp-Steuerung
- Lenk- und Radstellungsanzeige
- Automatische Parkbremse

Preis auf Anfrage



Ständig über 350 neue und gebrauchte Gabelstapler am Lager

Schulungstermine

Auch im neuen Jahr regelmäßig Kurse für:
Gabelstapler
Hubarbeitsbühnen
Teleskopstapler und
Brückenkräne

- Verkauf
- Kundendienst
- Ersatzteile

- Vermietung
- UVV-Abnahme
- Regaltechnik

DIE BLAUEN SEITEN

ALPHABETISCHER
BRANCHENSPIEGEL
FÜR ANGEBOTE
AUS INDUSTRIE,
HANDEL, DIENST-
LEISTUNG
UND WERBUNG

Biegetechnik



Wir biegen Aluminium- und Stahlprofile auf modernsten CNC-gesteuerten Biegeanlagen.



Rufen Sie uns an wenns ums biegen geht!

Thoman Biegemaschinen
Mittelmatten1/Am Sportplatz, 79206 Breis.-Oberrimsingen
Tel. 07664 / 402 858-0, Fax 07664 / 402 858-99
www.Thoman.de, biegen@thoman.de

Blech- und Lasertechnik

Individuelle
Lösungen aus Blech

ADELMANN
EDELSTAHLTECHNIK

Adelmann GmbH
Wilhelm-Leonhard-Str. 5
77694 Kehl-Goldscheuer
fon +49(0)7854 / 98339-0
fax +49(0)7854 / 98339-39
info@adelmann.net
www.adelmann.net

LASERN | STANZEN | KANTEN |
KOMPLETTFERTIGUNG



BUT Blech- und Tortechnik GmbH
Archimedesstraße 23, D-77933 Lahr
Tel. 07821/94 00-0, Fax 9400-20
info@but-lahr.de, www.but-lahr.de

SLE-TECHNIK
Laserschneiden & Blechverarbeitung GmbH



- Konstruktion / Planung
- Laserschneiden
- Kanten / Umformen
- Schweißen / Schleifen
- Oberflächenbehandlung
- Montage

D - 78052 VS - Villingen - info@sle-technik.de
T +49 (0) 7721-40 44 6-0 - www.sle-technik.de

Datenschutz

ok officekomplett
Computer Service GmbH

Datenschutz
Kfm. Lösungen
Netzwerktechnik

Wir sind seit über 20 Jahren ihr IT-Lösungspartner!
www.officekomplett.com

Datenschutzbeauftragte

atempo
dienstleistungs gmbh

- Externer Datenschutzbeauftragter nach DSGVO

79106 Freiburg - Kreuzstr. 6
Tel. 07 61 / 557 99 00 - Fax 557 99 01
mail@atempo-freiburg.de

Anzeigen-Hotline:
07221/2119-12

Drehteile-Frästeile

B U R O

FRÄSEN MONTAGE
SCHLEIFEN
VERZAHNEN
ERODIEREN DREHEN
INDUKTIONSHÄRTEN
BLECHBEARBEITUNG

IHR PARTNER FÜR MECHANISCHE
BAUTEILE UND KOMPONENTEN



BURO Präzisionsdrehteile GmbH
Frohnacker 13 - D-79297 Winden i.E.
Telefon 07682 9081-0
info@buro-winden.de - www.buro-winden.de

ZIPF
CNC-TECHNIK GmbH



Konstruktion - Maschinenbau
Baugruppen www.zipf.de

77971 Kippenheim, Frankenstr. 9
Tel. 0 78 25 / 75 31, Fax 15 64

Etiketten

Etiketten mit Kommunikation!



KNOP Etiketten
Einsteinstraße 15
78549 Spaichingen
Tel. 0 74 24/93 28-0
Fax 0 74 24/93 28-22
info@knop-etiketten.de

Hallenbau

**Preiswerte
Mehrzweckhallen**

sowie Stahlhallen jeglicher Art
zu erschwinglichen Preisen.

Beispiel: 30x15 mit Dacheindeckung
und Fassade, geliefert und montiert
zum Preis ab netto 59.000,- €

Schweizer Hallenbau GmbH
Telefon 0 78 22 / 86 72 34

Wir wünschen
frohe Weihnachten und
einen guten Rutsch ins
neue Jahr

Immobilienbewertung

Ihr Spezialist für
Marktwertgutachten von Wohn-/
Gewerbe-/Industriemobilien

GRUNDWERT
Arbeitsgemeinschaft unabhängiger Sachverständiger

Lorettastraße 32 - 79100 Freiburg-Wiehre
☎ 0761 - 58 99 815 ☎ 0761 - 58 99 800
✉ wg@grundwert-gutachten.de
🌐 www.grundwert-gutachten.de

Industriebau

DÜRRSCHNABEL GmbH
INDUSTRIEBAU
Zum Übergang 3, 79312 Emmendingen

Industrie- und Gewerbebau

Entwurf schlüsselfertig
Planung Festpreis
Ausführung Termingarantie

Tel: 07641 / 4608-0 / Fax: 07641 / 4608-99
www.duerrschnabel.de / info@duerrschnabel.de

Arbeitssicherheit



Support &
Consulting GmbH

- ✦ Arbeitssicherheit & Betriebsgesundheitsmanagement
- ✦ Brandschutz
- ✦ Schulungen Stapler - Kran - Hubarbeitsbühnen
- ✦ SiGeKo Baustellenkoordination
- ✦ UVV Prüfungen

Schulstraße 13 - D-72250 Freudenstadt
Bonndorfer Straße 8 - D-79805 Eggingen

Fon +49 (0) 7441 / 93 297 52
info@support-consulting.de
www.support-consulting.de

Beschriftungen

Wir beschriften für Sie:

IHRE Muster-, Einzel oder Serienteile,
QR-Codes, Dreh- und Frästeile,
Medizinische Instrumente, Kunststoff,
u.v.m. www.bs-laserbeschriftung.de

Präzise - Dauerhaft - Schnell

BS LASER-BESCHRIFTUNG
Hintere Gasse 351 78588 Denkingen
Tel. 0 74 24-90 12 04
info@bslaserbeschriftung.de

Büroservice

TELEFONSERVICE WASSMER



Wir gehen ran,
wenn Ihr Firmentelefon klingelt.

Kostenfrei testen?

www.telefonservice-wassmer.de
Tel.: 07633 500071

iw
BAU
www.iw-bau.de

Generalunternehmer für
schlüsselfertiges Bauen

IW Bau GmbH
79331 Teningen
Auf der Ziegelbreite 14
Telefon 07663 / 91 35 42

Industriebau



Schlüsselfertiges Bauen mit Architektenleistungen

Stahlbau Schauenberg GmbH
79199 Kirchzarten
Tel. 07661/397-0, Fax 397-128
www.schauenberg.de

TRÖTSCHLER

BEISPIELHAFT INDUSTRIELL BAUEN

Trötschler Industrie- und Gewerbebau GmbH
Heinrich-von-Andlaw-Str. 16
79232 March-Hugstetten
Tel.: 07665 93418-0
Fax: 07665 93418-10
info@troetschler.de
www.industrie-gewerbebau.de

Industriebodenbeschichtung

BODENBESICHTUNGEN • KUGELSTRAHEN • SCHLEIFEN

BOCKSTAHLER

BODENBESICHTUNGEN GmbH

Industriebodenbeschichtungen • Reparaturen
ESD-Böden • Fachbetrieb nach WHG
79288 Gottenheim
Telefon 07665-940317 • info@bockstahler.de

www.bockstahler.de

Inkasso



Creditreform

UNTERNEHMEN SIE NICHTS OHNE UNS!

- Inkasso
- Wirtschaftsinformationen
- Marketing Services
- E-Payment
- Factoring
- Warenkreditversicherung

Freiburg 0761 - 20700 - 60
Konstanz 07531 - 8950 - 0
Offenburg 0781 - 7907 - 30
Villingen 07721 - 9481 - 0

www.creditreform.de

IT-Dienstleistungen



Web-Programmierung:

PHP - MySQL - jQuery

- Portal-Entwicklung
- Online-Shops
- maßgeschneiderte Tools

info@grundrissprofi.it

IT-Lösungen



IT-LÖSUNGEN

- › IT-Sicherheit
- › Netzwerktechnik
- › IP-Telefonanlagen
- › Backup-Lösungen
- › Digitale Archivierung

Tel. 0761/7678700
info@network-innovativ.de
www.network-innovativ.de

Konstruktionsbüro



- Statiken
- Werkstatt- und Montagepläne

+49 (0) 7623 2333
mail@zse-rhf.de • www.zse-rhf.de

Kunststoff-Formteile



Formteile aus:
PUR-IHS, Kompaktschaum,
RIM, RRIM, High-Speed-RIM
und RRIM

Kunststoffwerk GmbH
77656 Offenburg
Industriestraße 9
Tel. 07 81 / 9 69 34 - 0
Fax 07 81 / 9 69 34 - 99

vertrieb@friedmann-formteile.de

Kunststoffspritzerei



Perfekte Kunststoffteile
JAUCH-PLASTIC
Philipp-Lösch-Weg 10
78052 VS-Oberschach
Telefon 0 77 21/8 86 99-0
Telefax 0 77 21/8 86 99-22
www.jauch-plastic.de
info@jauch-plastic.de

Kunststoff-Spritzgussteile

- Technische Kunststoffspritzteile
- Eigener Werkzeug- und Formenbau
- Siebdruck und Ultraschallschweißen



RIHA plastic GmbH, 79215 Biederbach
Tel. 0 76 82 / 91 07 - 0, Fax 91 07 - 25
info@rihaplastic.de - www.rihaplastic.de

Kunststofftechnik

Erwin Schiff GmbH

- Kunststofftechnik
- Spritzgussteile
- Ultraschallschweißen
- Tampon-/Prägedruck

77963 Schwanaun-Nonnenweier
Wittenweierer Str. 49
Tel. 0 78 24/26 23 Fax 21 92
www.schiff-kunststofftechnik.de

Lagertechnik



Lagertechnik

Tel. 07062 23902-0
www.regatix.com
Fax 07062 23902-29

Regalsysteme

HANSA

REGALSYSTEME
nach Industriestandard
www.hansa-regale.de
07062 / 3123

90
Jahre

3D-Laserdruck in Titan

3 D - Laserdruck in Titan, Alu, Stahl und Edelstahl

bis Bauteilgröße
275 x 275 x 410 mm
K&M PRÄZISIONSTECHNIK
Wolgertswander Straße 14 88273 Fronreute-Blitzenreute
Tel.: 07502 94120 info@muellergruppe-online.de
www.muellergruppe-online.de www.knochenschrauben.eu

Planen/Zelte



Maßkonfektion von Planen und Zelten

D-77694 Kehl-Kork
Tel. 0 78 51 / 33 73
www.kimmig-gmbh.de

Anzeigen-Hotline: 072 21/21 19-12

Präzisionsdrehteile



GEM Müllererteile GmbH
77736 Zell a. Hermsbach - Am Galgenfeld 6
Tel. 0 78 35 / 5 47 59-0 - Fax 0 78 35 / 5 47 59-20
e-mail info@gem-sonderwerkzeuge.de

Pulverbeschichtung



PULVERBESICHTUNGEN STRALARBEITEN

79232 March 1, Benzstr. 11
Tel. 0 76 65 / 10 57, Fax 0 76 65 / 4 19 20

Schulungen



- Staplerführerschein
- Kranführerschein
- Hubarbeitsbühnenführerschein
- Führerschein für Regalbediengeräte
- Instandhalterschulung
- Servicetechnikerschulung
- Ladungssicherung
- UVV Prüfungen

Schwarzwaldstr. 3 · 77728 Oppenau
Telefon: 07804 9120090
info@kranservicemagnus.de

Für mehr Infos:
www.kranservicemagnus.de

Versorgungstechnik



SCHÖNECKER Gebäudetechnik GmbH

- Lufttechnische Anlagen
- Industrielle Prozessluftanlagen
- Klima- u. Kälteanlagen
- Systeme zur Wärmerückgewinnung
- Anlagen- u. Rohrleitungsbau
- Medienversorgung
- Edelstahlbearbeitung
- Orbitalweißtechnik

 BERATUNG PLANUNG AUSFÜHRUNG SERVICE
 ☎ 0761 - 81030 Fax 0761 - 83770
 Mülhauser Str. 11b 79110 Freiburg
 www.schoenecker-gmbh.de

Wasseraufbereitung



Trinkwasser 1995
Prozesswasser 2018
Rein-/Reinstwasser
WASSERAUFBEREITUNG
info@environ-gmbh.de www.environ-gmbh.de

Zeiterfassung/Zutrittskontrolle



ZEIT + SICHERHEIT IVS
Zeiterfassung, Zutrittskontrolle, BDE und MDE, Personaleinsatzplanung

Trossingen | Lahr | Kempten | CH-Wallisellen

www.ivs-zeit.de

Displayschutzfolien von Bedifol

Kaum sichtbar, aber wirksam

In unserer Rubrik „Aus dem Südwesten“ stellen wir Produkte vor, die viele kennen, von denen aber wenige wissen, dass sie in der Region hergestellt werden. Diesmal: die Displayschutzfolien von Bedifol.

Gegen Kratzer und Bakterien

Bedifol stellt Schutzfolien für über 30.000 Geräte wie Smartphones, Smartwatches, Tablet-PCs, aber auch Küchenmaschinen, Fahrradcomputer, Modellbau-Equipment oder Blutzuckermessgeräte her. Die Firma bietet 15 Produktlinien an, die meisten aus Kunststoff, aber auch einige aus Glas. Ihre Rohstoffe bezieht sie von internationalen Folien- und Glasherstellern. Insgesamt hat sie mehr als sieben Millionen Kunden, darunter Großunternehmen, Ministerien und Kliniken, aber auch viele Privatleute. Sie bietet auch hochspezielle Folien an, wie etwa welche mit antibakterieller Beschichtung für die Gesundheitswirtschaft oder solche mit hauchzarten senkrechtstehenden Lamellen, die Sichtschutz bieten: von der Seite ist nicht einsehbar, was auf dem Bildschirm erscheint, nur im 90-Grad-Winkel.

Vom Student zum Marktführer

Bedifol ist von Thomas Berkenkämper (38) im Jahr 2003 gegründet worden. Der in Spaichingen aufgewachsene Wirtschaftsinformatiker (HTWG) hatte damals für das Display seiner neu erworbenen Digitalkamera eine Schutzfolie gesucht und nichts gefunden. Er schnitt sie selber zu und stellte die restliche Folie bei Ebay ins Netz - dafür fanden sich viele Interessenten, das Angebot ging weg wie warme Semmeln. Das war der Startschuss für eine eigene Produktion, damals in einer kleinen Studentenwohnung in der Konstanzer Altstadt. Bald darauf kam der Studienkollege Dominik Oriwall (40) dazu. Das Unternehmen entwickelte sich schnell, die beiden gründeten eine GmbH und sind bis heute deren geschäftsführende Gesellschafter. Der Name Bedifol leitet sich aus Berkenkämper Display

Folien ab. 2013 zog die Firma an ihren heutigen Standort im Technologie- und Pharmaparkcampus Konstanz (Byk-Gulden-Straße) um. Auf der dort gemieteten circa 1.600 Quadratmeter großen Etage finden

sich Produktentwicklung, Verwaltung, Vertrieb, Fertigung, Lager und Versand. Mittlerweile beschäftigt Bedifol 75 Mitarbeiter und ist, wie Berkenkämper und Oriwall ausführen, führender europäischer Produzent und Onlineanbieter von Displayschutzfolien. Die Firma ist ein schönes Beispiel dafür, was sich Hochschulstädte wünschen: Studenten werden am Ort zu erfolgreichen Unternehmen. Herausforderungen gibt es indes auch in Konstanz. Das ist für Berkenkämper bezahlbarer Wohnraum für die Mitarbeiter, die bislang noch schlechte Verkehrsanbindung über die B 33 sowie der Fachkräftemangel.

Eine Million Bestellungen jährlich

Bedifol produziert mit sechs Laserschneideanlagen bis zu 80.000 Folien pro Tag im Dreischichtbetrieb. Die Dimensionen reichen von wenigen Millimetern Durchmesser bis zum 37-Zoll-Durchmesser. Pro Jahr erledigen die Konstanzer eine Million Bestellungen, an Spitzentagen werden mehr als 10.000 Sendungen vom Standort in Konstanz aus verschickt. Geliefert wird in fast alle Länder der Erde, der Exportanteil am Umsatz liegt bei weit über 50 Prozent. Der Vertrieb erfolgt über den eigenen Onlineshop sowie Amazon und Ebay. Zusätzlich ist man stark in B2B-Projekten. Derzeit wird der Onlineshop komplett überarbeitet, er soll Ende des Jahres in Betrieb gehen. Außerdem arbeitet Bedifol an der Entwicklung einer flexiblen Displayschutzfolie zum Verkleben auf dreidimensional gewölbten Oberflächen.

Text: upl, Bild: Bedifol



KLEINBUB

innovativ . präzise . perfekt



Rohr-
laser-
schneiden



Schweißen



Pulver-
beschichten



Rohrbiegen



CNC-Fräsen

Allmendstraße 6
77709 Oberwolfach

Tel. 0 78 34 / 335
Fax 0 78 34 / 503

info@kleinbub-gmbh.de
www.kleinbub-gmbh.de

wolber.eu

Konstruieren. Lasern. Biegen. Runden.
Schweißen. Schleifen. Polieren.
Ganz individuell. In höchster Qualität.
Seit über 30 Jahren.

ADELMANN

EDELSTAHLTECHNIK

Wilhelm-Leonhard-Str. 5
77694 Kehl-Goldscheuer

+49 (0) 7854 983390
www.adelmann.net

Herzlichen Dank für das
in uns gesetzte Vertrauen

Wir wünschen allen Anzeigenkunden und Lesern
frohe Festtage und einen guten Start in ein
gesundes und erfolgreiches Jahr 2019

Verlag & Außendienstmitarbeiter · Prüfer Medienmarketing Endriß & Rosenberger GmbH

BEACHTEN SIE DIE ANZEIGENSPECIALS:

- WIR IM SÜDWESTEN – MODERNE
TECHNOLOGIEN/HIGH-TECH UNTERNEHMEN
Seite 59 bis 61 in dieser Ausgabe

- TRANSPORT, VERKEHR, LOGISTIK,
FUHRPARKMANAGEMENT
Seite 63 bis 67 in dieser Ausgabe

WIRTSCHAFT

IM SÜDWESTEN

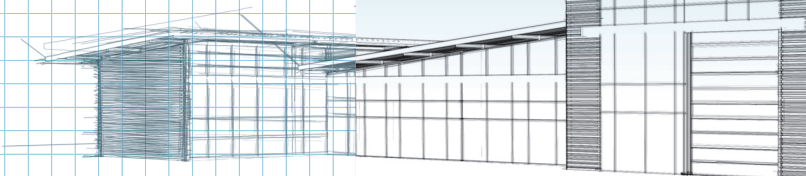
ANZEIGEN-HOTLINE: 07221/2119-12

Prüfer Medienmarketing Endriß & Rosenberger GmbH
Jägerweg 1 · 76532 Baden-Baden · susan.hirth@pruefer.com

» Konzipieren

» Planen

» Bauen



schlau – schlüssig – schlüsselfertig



Industriebau mit Vertrauen

Stahlbau Schauenberg GmbH
79199 Kirchzarten
Telefon +49 7661 397-0

www.schauenberg.de

DER NEUE VOLLELEKTRISCHE JAGUAR I-PACE



JETZT LIVE ERLEBEN IN IHREM JAGUAR HOUSE FREIBURG.

470 km

Elektrische Reichweite nach WLTP, mit einer einzigen Ladung

4,8 Sek.

von 0-100 km/h

400 PS

Gesamtleistung vom vorderen und hinteren Elektromotor

696 Nm

sofort, 100% Leistung

0 g/km

CO₂-Emissionen (komb.)

1.453 L

beeindruckende Laderaumkapazität im Heck und fünf vollwertige Sitze

90 kWh

Lithium-Ionen-Pouch-Zellen

270 km

Reichweite nach einer Stunde Schnellladegerät mit 50kW (DC-) Gleichstrom

JAGUAR HOUSE FREIBURG

Premium Automobile Freiburg GmbH
Bötzingen Straße 25 · D-79111 Freiburg
55 Jahre Jaguar & Land Rover in Südbaden
Telefon 0761 4 52 35 0 · Fax 0761 4 52 35 27
E-Mail: jaguar@auto.ag · www.auto.ag
Ein Unternehmen der Kollinger-Gruppe

FOLGEN SIE UNS AUF FACEBOOK!

www.facebook.com/jaguarlandroversuedbaden
Sehen Sie die neuesten Videos von Jaguar und Land Rover und ganz aktuell den neuen JAGUAR I-PACE.

THE ART OF PERFORMANCE