

KALKÜL

RECHT, STEUERN & FINANZEN: DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DIE ORTENAU



AUSGABE 1/18 · SCHUTZGEBÜHR: 7,80 EURO

BERGBAU IM SCHWARZWALD

Seit 1898 arbeiten Menschen in der Grube Clara. Sie ist reich an Mineralien wie kaum eine andere in Europa



- 04 FRANKREICHS ENTSENDEGETZ: EUROPA MACHT DICHT
- 12 FACHKRÄFTEMANGEL: NOT MACHT ERFINDERISCH
- 18 KLUGE KÖPFE: DIE ORTENAUER START-UP-SZENE
- 30 BITCOIN UND CO.: GLÜCKSSPIEL ODER ZEITENWENDE?
- 42 DER VORDENKER: FREIBURGS PROF. FRANZ DASCHNER

WIR SIND DA, WO SIE SIND – PERSÖNLICH & NAH!



Mit 30 Filialen und
Kompetenzcentern



Mit 12 SB-Filialen und
58 Geldautomaten



Im KundenServiceCenter
Mo bis Fr von 8 bis 18 Uhr
Telefon 07821 272-0



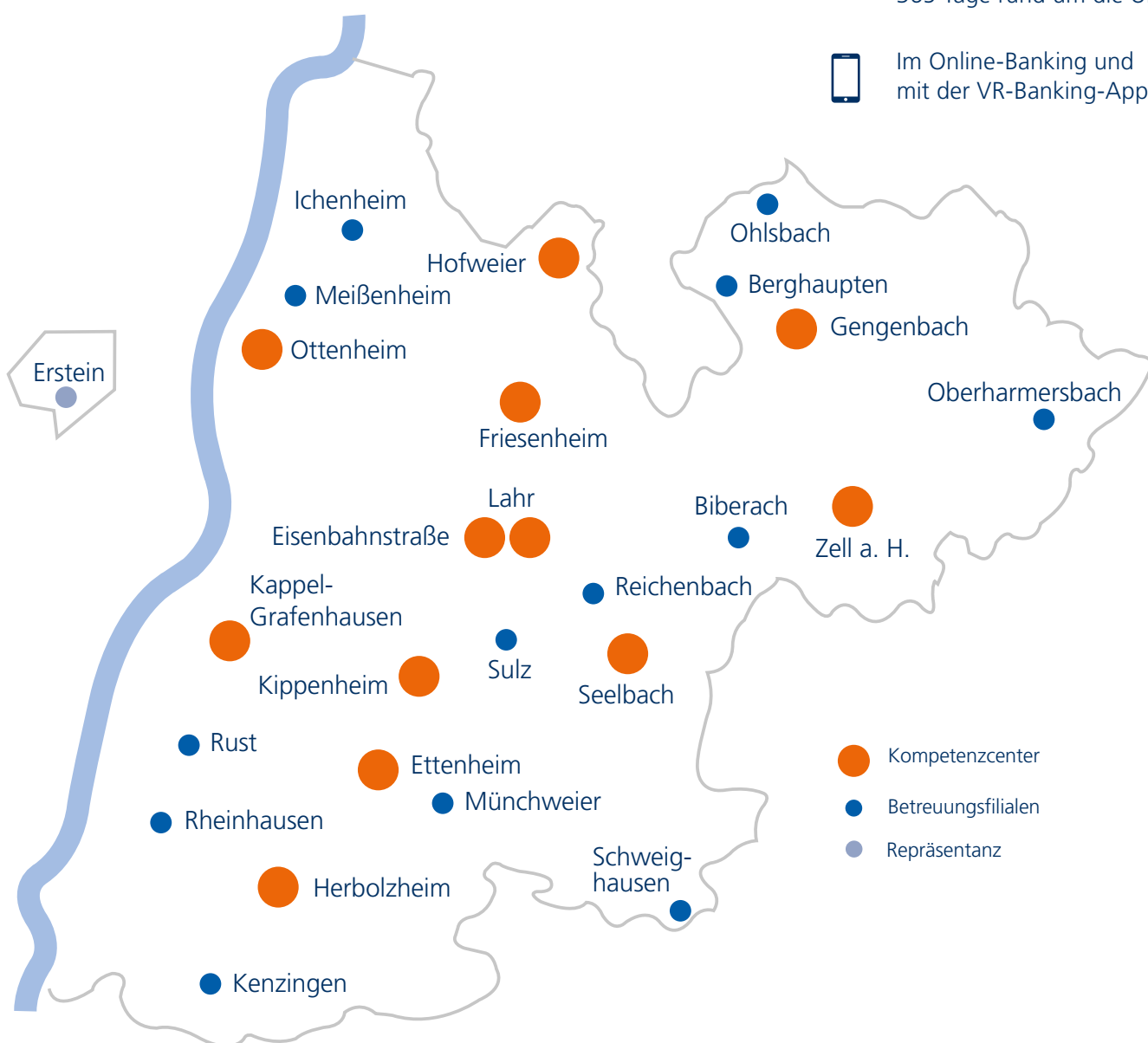
Im Text- oder Video-Chat



In der Online-Filiale
365 Tage rund um die Uhr



Im Online-Banking und
mit der VR-Banking-App



EDITORIAL

So digital war dieses Magazin noch nie. Aber das ist gut so! Denn was in der Ortenauer Start-up-Szene derzeit passiert, ist ungemein spannend. Daher geht es in dieser Ausgabe um die inzwischen mit Millionen geförderten Sevenit-Gründer aus Offenburg und um die neue Strategie der WRO. Es geht um digitale Buchhaltung und das Geld der Zukunft. Mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit wird die Leitwährung von morgen nicht Bitcoin heißen – und doch steckt in der Blockchain-Technologie unglaublich viel Potenzial, sagt Peter Rottenecker, der Vorstandsvorsitzende der Volksbank Lahr im Interview. Auch wenn er selbst noch keine dieser Währungen im Depot oder in einer Wallet hat, sagt er: Gut möglich, dass die nächste Krypto-Währung von einer Notenbank auf den Markt gebracht wird und damit viel verändert. Apropos Veränderung: Von Frankreich könnte in dieser Hinsicht auch mal etwas kommen. Und zwar eine Rolle rückwärts. Denn das Entsendegesetz ist ein solches bürokratisches

Unsere Themen:
Von digitalen
Zahlen, den Gren-
zen der Bürokraten
bis zum letzten
Landarzt

Monstrum, dass man nicht bis Washington schauen muss, um im 21. Jahrhundert noch eine protektionistische Wirtschaftspolitik zu erleben. Im Gegenteil: Das Thema hat in Europa (leider) Konjunktur. Die Schweiz macht ihre Grenzen für deutsche Unternehmen immer dichter – und Belgien sowie Luxemburg dürften dem französischen Beispiel folgen. Alles Weitere dazu erläutert Ihnen unser Autor Philipp Peters ab Seite 4. Auch die Branche der Ärzte und Doktoren ist in dieser Ausgabe wieder prominent vertreten. Wer wissen will, wie es mit dem Ortenau Klinikum weitergeht, dem sei das Klar-text-Interview mit Acherns OB Klaus Muttach ans Herz gelegt. Für das Thema „der letzte Landarzt?“ wiederum haben wir den Freiburger Mediziner Dr. Georg Steinfurth getroffen und uns vom Schrambeger Unternehmen Rebmann Research in die Gesetze der Medizinbranche einführen lassen. Und noch etwas: Last but not least haben wir den Freiburger Hygiene-Vordenker Prof. Franz Daschner getroffen. Auch dafür sollten Sie jetzt dringend weiterlesen!

Die Herausgeber



Dr. Frank Wertheimer

Rechtsanwalt und Socius der Kanzlei KRAUSS-LAW in Lahr. Seine Themen: Medizin-, Arbeits- und Hochschulrecht



Dr. Stefan Krauss

Rechtsanwalt, Wirtschaftsjurist und Gründer der Kanzlei KRAUSS-LAW. Seit 2001 Fachanwalt für Arbeitsrecht



Florian Künstle

Wirtschaftsprüfer in eigener Kanzlei, Steuerberater und wie sein Kompagnon Kalkül-Herausgeber seit 2011



Patrick Reisch

Steuerberater, Diplom-Betriebswirt und Geschäftsführer von Reisch & Künstle mit Sitz in Wolfach und Haslach



DAS ENTSENDEGESETZ

Bei einer Entsendung von Mitarbeitern nach Frankreich haben Unternehmen mit Sitz in Deutschland arbeits-, sozialversicherungs- und steuerrechtliche Formalitäten und Meldepflichten zu beachten. Eine Arbeitnehmerentsendung liegt vor, wenn ein Arbeitnehmer auf Weisung des deutschen Arbeitgebers vorübergehend eine Beschäftigung in Frankreich ausübt.

WIR MÜSSEN DRAUSSEN BLEIBEN?!

Frankreich hat das Entsendegesetz zu einem mittelstandsfressenden Monster hochgezüchtet. Dabei war es eigentlich dazu gedacht, deutsche Arbeitnehmer zu schützen. Und jetzt?

Ein Beitrag von Philipp Peters

Kurt Müll hat genug. 2017 hat der Möbelschreiner aus Kehl seinen letzten Auftrag in Frankreich abgewickelt. „Ich habe meinem Kunden gesagt, dass er mich nicht weiterempfehlen soll. Mir reicht's!“ Er hat seine Steuernummer wieder abgemeldet und vor einem französischen Bürokratiemonster kapituliert: dem Entsendegesetz.

Dieses Gesetz ist die von der Macron-Regierung auf den Weg gebrachte Art, den eigentlich offenen europäischen Binnenmarkt mit Hürden und Hindernissen zu pflastern. Entlang der Rheinschiene ächzen deutsche Unternehmer, Handwerker und Dienstleister über das Gesetz, das eben nur diesen einen Sinn hat: deutschen Unternehmen den Zugang nach Frankreich zu erschweren. Im Fall von Kurt Müll hat es gewirkt. „Das ist schade“, sagt er. „Denn ich habe immer gern in Frankreich gearbeitet.“ Die Kunden seien zufrieden gewesen, die Zahlungsmoral habe immer gestimmt.

Kammern und Verbände ätzen unisono gegen den französischen Weg. Es sei „die Rückkehr zur Kleinstaaterei“, schimpft etwa Christoph Münzer, Hauptgeschäftsführer des Industrieverbands wvib. Dem IHK-Hauptgeschäftsführer Südlicher Oberrhein Andreas Kempff macht Sorge, dass jetzt andere Staaten den Franzosen nacheifern. Belgien und Luxemburg wenden ähnlich strenge Vorgaben an. „Dabei hatte man uns im Oktober versprochen, dass es innerhalb eines halben Jahres Erleichterungen geben wird“, so Kempff. Darauf warte man vergeblich. Immerhin gab es kurz vor Weihnachten einen ersten Achtungserfolg: Die ursprünglich vorgesehene Entsendegebühr von 40 Euro wur-

de auf Eis gelegt. „Unsere allerschlimmsten Befürchtungen sind damit nicht eingetreten“, sagt Frédéric Carrière, IHK-Referent für Auslandsmärkte. Kempff relativiert aber: „Es ist keine Erleichterung. Wir haben nur eine weitere Verschärfung verhindert.“ Auch Martin Düpper, Pressesprecher der Freiburger Handwerkskammer, sagt: „Das war ein positives Signal.“ Allerdings suche man weitere Gespräche, um die Bürokratie für die Betriebe zu erleichtern.

Hinter dem Entsendegesetz steckt eigentlich ein nobler Gedanke. Es soll verhindern, dass Mitarbeiter im Ausland weniger verdienen, als dort gesetzlich vorgeschrieben. Der französische Mindestlohn liegt mit 9,88 Euro deutlich über dem deutschen. Wer in Frankreich schafft, darf nicht weniger bekommen. Das soll das Gesetz regeln. Doch die Auswüchse führen eher dazu, dass es den Marktzugang für deutsche Unternehmen blockiert – oder wenigstens enorm erschwert.

Bei der IHK klingelt jedenfalls weiter das Telefon. Jeden Tag fragen Unternehmen, ob und was sie tun müssen. Wenn es keine Transportunternehmen sind, lautet die Antwort eigentlich immer: „Ja, Sie müssen was tun.“ Denn wer seine Mitarbeiter beruflich nach Frankreich schickt, der fällt unter das Entsendegesetz. Dabei ist es völlig egal, ob man einen Kunden in dessen Firma besucht, sich mit ihm zum Mittagessen im Gasthof oder auf einer Messe treffen will. Jeder Besuch in Frankreich muss vorher angemeldet werden. Dazu braucht man diverse Unterlagen – etwa die A1-Bescheinigung zur Krankenversicherung – und muss auch einen Vertreter in Frankreich be-

„Wenn mich heute
ein Kunde anruft (...),
dann muss ich ihn
vertrösten, bis ich
die Formulare aus-
gefüllt habe“

Wer braucht eine Entsendemeldung?

Alle Arbeitnehmer, die sich beruflich in Frankreich aufhalten. Egal ob Kundenbesuch, Messe oder Mittagessen mit dem Außendienstler. Ausgenommen ist lediglich das Transportgewerbe. Dort gelten auch Meldepflichten, die aber anders gehandhabt werden.

- › nennen, bei dem diverse Unterlagen zum Mitarbeiter und dem Unternehmen deponiert sein müssen. Fehlt die Entsendungserklärung oder sind die Angaben darin unvollständig, kann die französische Arbeitsaufsicht drastische Sanktionen verhängen: 2000 Euro bei einfachen Verstößen – pro entsendetem Arbeitnehmer – und Bußgelder von bis zu einer halben Million Euro werden angedroht.

Die Empörung hat längst nicht nur den Oberrhein erreicht. So sagt der Präsident der saarländischen Handwerkskammer Bernd Wegner: „Derzeit befinden sich unsere Handwerker insbesondere bei Notfalleinsätzen in einer schwierigen Situation – bis sie alle Formalitäten für die Entsendung vorgenommen haben, können schon einige Stunden vergehen, der Kunde ist aber auf schnelles Handeln angewiesen.“ Er nimmt die Franzosen beim Wort. Die verhinderte Gebühr von 40 Euro wertet er als positives Signal, dass bald neu verhandelt wird. „Eine Vereinfachung der Meldeformalitäten hätte nicht nur finanzielle und administrative Erleichterungen für unsere Handwerksbetriebe zur Folge, sie helfen auch dem französischen Kunden“, so Wegner weiter.

Auch der französische Kammerpräsident Jean-Luc Heimbürger spricht sich öffentlich für Erleichterungen bei der Auslandsentsendung aus. Darum hat er gemeinsam mit seinen deutschen Kollegen eine Resolution unterzeichnet, die fordert, die Entsenderegeln zu vereinheitlichen. Im Fall von Frankreich würde das bedeuten: sie aufzuweichen.

Denn auch in Deutschland gibt es ein Entsendegesetz, an das sich die Franzosen halten müssen, wenn sie ihre Leute über die Grenze schicken. Es gilt jedoch nur für Branchen, in denen eine erhöhte Missbrauchsgefahr besteht, etwa auf dem Bau.

Die Franzosen wenden es jedoch konsequent auf alle Bereiche an. Ortskundige Unternehmer wundern sich darüber nicht. Boris Fels ist sauer. Er ist Geschäftsführer der Firma Paradiso. Die unterschiedlichen Regelungen zum grenzüberschreitenden Handel hält er für „einen nationalen Kindergarten“. Das Handwerksunternehmen aus Neuried hat sich auf Pool-Überdachungen spezialisiert. Ein Viertel seines Umsatzes macht Fels in Frankreich. Dort schätze man die Zuverlässigkeit des deutschen Handwerks, wo die Betriebe deutlich länger am Markt seien, besser ausgebildete Mitarbeiter hätten und gründlicher arbeiten würden.

Was gehört zu einer Entsendemeldung?

Daten zum Unternehmen, zur Dauer und Ort des Einsatzes, die Personalien zum entsandten Mitarbeiter und dessen Arbeitszeit müssen an die Arbeitsinspektion übermittelt werden. Dies geschieht über das Internetportal Sipsi. Daneben braucht es einen Vertreter in Frankreich und eine A1-Bescheinigung zur Krankenversicherung.

**Wo finde ich einen
Vertreter in Frankreich für
mein Unternehmen?**

Auf der Website der IHK gibt es
eine Liste deutschsprachiger
Vertreter zur Mitarbeiterentsendung
nach Frankreich:
www.suedlicher-oberrhein.ihk.de

**Was ist mit
Selbstständigen?**

Offizieller Zweck des Entsendegesetzes
ist der Schutz der Mitarbeiter. Diese
sollen auch beim Einsatz in Frankreich den
französischen Mindestlohn bekommen,
der seit Jahresbeginn bei 9,88 Euro liegt
und somit deutlich über dem
deutschen. Mindestlöhne gelten nicht
für Freiberufler und Selbstständige.
Sie sind daher nicht betroffen.

**Welche Strafen drohen
bei Verstößen?**

Wer ohne Meldung erwischt
wird, zahlt bis zu 2000 Euro pro
Mitarbeiter. Eine fehlende A1-Be-
scheinigung kann mehr als 3000
Euro kosten. Daneben können
Bußgelder von bis zu 500 000 Euro
verhängt werden.



Macronsche Radikalkur

Der französische Präsident möchte Westeuropa wieder in die Spur bringen. Mit dem Entsendegesetz geht es ihm darum, den Zuzug von Billiglöhnern aus Osteuropa stoppen



Foto: www.shutterstock.com/Hadrian

- › Doch zuletzt ist die Fahrt über den Rhein nicht mehr so angenehm für Fels und seine Mitarbeiter. „Es ist einfach viel anstrengender geworden“, sagt Fels. „Es nervt.“ An einen Rückzug denkt er jedoch nicht. Mittlerweile habe er sich mit den Bedingungen arrangiert. Im Tagesgeschäft stört es jedoch. „Wenn mich heute ein Kunde anruft, dass etwa eine Tür klemmt, dann muss ich ihn vertrösten, bis ich die Formulare ausgefüllt habe.“ Fels nimmt es erleichtert zur Kenntnis, dass zumindest die 40-Euro-Gebühr bis auf Weiteres vom Tisch ist. Dass die Franzosen es dabei belassen, glaubt er aber nicht.

Wahrscheinlich sei, so IHK-Referent Carrière, dass mehr und mehr Länder nachziehen würden. Belgien und Luxemburg

handhaben es mittlerweile genau so streng wie die Franzosen. Auch in die Schweiz gibt es eine Entsendegesetz. Und nur weil es ein Gesetz gibt, heißt es nicht, dass alles funktioniert. Bei der A1-Bescheinigung von der Krankenkasse gibt es oft Unklarheiten, was die Zuständigkeit angeht. „Die Mitarbeiter werden von A nach B geschickt“, sagt Carrière. „Keiner fühlt sich für sie zuständig.“ Dabei sind die Regeln eigentlich klar: Ein deutscher Mitarbeiter, der etwa in Straßburg wohnt und für einen deutschen Arbeitgeber in Frankreich tätig ist, muss die Bescheinigung am Wohnsitz holen, nicht dort, wo die Firma sitzt. Die Kassen würden hier jedoch oft nicht mitspielen, so Carrière. „Auch das muss sich bessern.“ ■

medias werbeagentur

BENZ

FEUERNACHMAß

BESUCHEN SIE UNSERE NEUE OFENAUSSTELLUNG

BENZ OFENBAU • Auf der Scherersmatt 7 • 77797 Ohlsbach • T: 07803 3900
info@benz-ofenbau.de • www.benz-ofenbau.de

Ofenrat®



GUTER RAT IST WERTVOLL

Wir beraten seit über 20 Jahren Unternehmer und Unternehmen. Gerne. Mit Herzblut. Jederzeit. Vor Ort und mit klarer Sprache.

KOLLEGEN GESUCHT

Haben Sie Freude an exzellenter Arbeit und interessanten Mandaten? Dann freuen wir uns, wenn sie unser Team baldmöglichst verstärken.

KRAUSS-LAW

Seit vielen Jahren begleiten wir erfolgreich Unternehmen, Leistungsträger und Führungspersönlichkeiten. Dabei geht es uns stets um maßgeschneiderte, wirtschaftlich sinnvolle und speditive Ergebnisse für unsere Mandanten.

PERSÖNLICHKEITEN

Alle rechtlichen Fragestellungen haben einen wirtschaftlichen Hintergrund. Wir widerlegen die These, dass Juristen nicht rechnen können. Das hilft unseren Mandanten in allen Arten von Verhandlungen: mit Partnern, Gegnern und bei Gericht.

KOMPETENZEN

Rechtliche Lösungen entwickeln wir in erster Linie auf den Gebieten des Arbeits-, Wirtschafts- und Zivilrechts, insbesondere Vertragsrechts. Darüber hinaus bieten wir besondere Expertise im Medizin- und Hochschulrecht sowie im Luftrecht.

Die Kanzlei für den Mittelstand.

KRAUSS-LAW

Dr. Stefan Krauss
Dr. Frank Wertheimer

ADRESSE

Kaiserstrasse 84 T+49-7821-28899-90
D-77933 Lahr F+49-7821-28899-91

WILLKOMMEN IN DEUTSCHLAND!

Brauchen wir in Sachen Einwanderung neue gesetzliche Regelungen?
In der Kalkül-Redaktion gibt es dazu zwei Meinungen

PRO Erinnern Sie sich noch an die Diskussion um die deutsche Greencard und das von 2000 bis 2004 laufende „Sofortprogramm zur Deckung des IT-Fachkräftebedarfs“? IT-Experten von außerhalb der EU erhielten damals eine auf fünf Jahre befristete Aufenthaltsbewilligung und Arbeitserlaubnis, die an diverse Bedingungen geknüpft war. Gut 13000 solcher Arbeitserlaubnisse wurden damals erteilt – auch wenn Jürgen Rüttgers seinerzeit Postkarten drucken ließ: Kinder statt Inder. Die Greencard wurde 2005 abgelöst vom Zuwanderungsgesetz, oder genauer: vom Gesetz zur Steuerung und Begrenzung der Zuwanderung und zur Regelung des Aufenthalts und der Integration von Unionsbürgern und Ausländern.

So sperrig der Titel ist, so kompliziert sind die Regelungen. Allein die Beschäftigungsverordnung (quasi das Recht zu arbeiten) gliedert sich in neun Teile. Es gibt spezielle Regelungen für ausländische Haushaltshilfen und für Brummifahrer, für Au-Pairs und Journalisten, für Arbeitnehmer mit Werkverträgen, für Dressman und Berufssportler. Es gibt natürlich auch Regeln für Asylbewerber und für Menschen, deren Aufenthalt in Deutschland geduldet wird. Besonders willkommen sind dagegen Menschen aus Gesundheits- und Pflegeberufen, wenn diese aus 57 namentlich genannten Ländern stammen. Dass diese Menschen den Weg nach Deutschland finden, dafür ist die Arbeitsagentur zuständig. Na, immerhin. Ich finde, dass wir 2015 die Grenzen geöffnet haben, um Menschen in Not zu helfen, ist absolut nachvollziehbar und richtig. Nur hat sich daraus eine Art Trauma entwickelt, die nicht nur unsere politische Elite hemmt, sondern auch viele Diskussionen in ein Schwarz-Weiß-Schema abgleiten lässt. Dass Deutschland allein die Welt

nicht retten kann – logisch. Und dass unter diesen Flüchtlingen auch Verbrecher sind und waren: stimmt. Und dass nur der ein Recht auf Asyl hat, der gemäß §16a Grundgesetz tatsächlich politisch verfolgt ist – auch richtig.

Und doch ist es ein volkswirtschaftlicher Wahnsinn, nach ein paar Jahren die Menschen wieder aus dem Land zu werfen, die ihre Lehre erfolgreich abgeschlossen haben oder einen vernünftigen Arbeitsvertrag vorweisen können. Was für einen Beruf diese Menschen ausüben, spielt meiner Meinung nach kaum eine Rolle. Wir brauchen fleißige Handwerker und Produktionshelfer, wir brauchen Akademiker und Zahlenmenschen, Krankenschwestern und Altenpfleger. Und

zwar sehr dringend.

Deutschland muss daher mehr denn je zum Einwanderungsland werden – auch wenn man Gefahr läuft, für solche Sprüche in Bayern des Landes verwiesen zu werden. Denn mal ernsthaft: Wer wird übermorgen in unseren Hotels und Restaurants kochen? Wer übernimmt die Jobs, die eine Gesellschaft nicht mehr machen will, die sich an Vollbeschäftigung und 35-Stunden-Woche gewöhnt hat?

Ein bisschen ist es doch so, wie wir es alle aus unseren Unternehmen kennen: Wenn man die besten Leute im Team haben will, muss man sich um seine Arbeitgebermarke kümmern und im Recruiting auf Zack sein. Man darf nicht tau-

send Forderungen und einen monströs komplizierten Bewerbungsablauf haben, sondern sollte Menschen eine Perspektive bieten und es ihnen leicht machen, sich an ihrem neuen Arbeitsplatz schnell zu integrieren und zu beweisen. Genau das erwarte ich – und zwar völlig unabhängig vom bestehenden Asylrecht – von einem neuen Einwanderungsgesetz, mit dem wir weltweit im Kampf um kluge Köpfe konkurrieren. ■



Ulf Tietge
plädiert für ein weltoffenes
Einwanderungsrecht

KONTRA

Ja, Deutschland braucht Zuwanderung, aus vielfältigen Gründen. Zum Beispiel, um

den demografischen Wandel und Fehlentwicklungen auf dem Arbeitsmarkt abzufedern, um unsere sozialen Sicherungssysteme aufrechtzuerhalten und damit den Wohlstand zu wahren. Vor allem aber, weil wir in einer globalisierten Welt leben. Aber es ist illusorisch zu glauben, mit einem nationalen Einwanderungsgesetz könnten wir die komplexen Auswirkungen der Globalisierung kontrollieren – und während wir die Rosinen picken, macht das Leid dieser Welt vor unserer Tür einfach halt.

In der Drehbuchtheorie spricht man von der Heldenreise. Fast jede berühmte Erzählung funktioniert nach diesem Prinzip. Es gibt einen Protagonisten, der mit einer Herausforderung konfrontiert wird, die ihn zwingt zu handeln. Auch wir sind gezwungen zu handeln. Das wissen wir in Baden-Württemberg mit am besten. Unsere Wirtschaftskraft, unser Wohlstand, ja unsere gesamte Prosperität basieren auf vielen klug wirtschaftenden mittelständischen Betrieben. Ihr Erfolg ist auf Tradition, Qualität, Innovationskraft und Zuverlässigkeit gebaut. Diesen Geist müssen wir uns unbedingt bewahren. Dafür brauchen wir Fachkräfte. Doch ist der Fachkräftemangel tatsächlich die eine große Herausforderung, die es zu meistern gilt, oder müssen nicht wir in viel größerem Maßstab denken, um uns bestmöglich für die Zukunft zu rüsten?

Die schwarz-rote GroKo hat im Koalitionsvertrag angekündigt, ein sogenanntes Fachkräfteeinwanderungsgesetz zu formulieren. Zugleich sollen die Migrationsbewegungen nach Deutschland und Europa besser gesteuert und begrenzt werden. Langjährig Geduldeten werden Vereinfachungen

für den Aufenthalt in Aussicht gestellt. Bei der konkreten Ausgestaltung sind sich Union und SPD aber immer noch uneins. Und genau das ist der springende Punkt. Es geht nicht um das Ob, sondern um das Wie.

Klar brauchen wir konkrete Richtlinien und Kompetenzen, die garantieren, dass Zuwanderung nach Deutschland transparent, einfach und fair geregelt wird. Doch dabei müssen wir klar trennen zwischen Arbeitsmigration sowie Asyl- und humanitärem Fluchtrecht. Deshalb brauchen wir zwar ein Einwanderungsgesetz. Was wir aber mindestens genauso brauchen, ist ein konstruktives Integrationsgesetz und keinen Billigarbeitsmarkt für Flüchtlinge, der aus purem Reaktionismus rechte Ressentiments bedient.

Ein schönes Beispiel, was alles schiefgehen kann, wenn man den Blick zu sehr verengt, ist die Agenda 2010. Der Spiegel beschrieb sie zuletzt (Ausgabe 4/2018) als Ausgangspunkt für den „anhaltenden Niedergang der Linken“. Weil sie zwar gesamtwirtschaftlichen Erfolg generierte, aber auch großen Anteil daran hatte, dass sich seit 1998 rund zehn Millionen Menschen von der Partei abgewendet haben. Das Ergebnis kennen wir spätestens seit der letzten Bundestagswahl. Alles hat eben seinen Preis.

Klar könnten wir Migration nach rein wirtschaftlichen Maßstäben organisieren und hätten kurz- bis mittelfristig damit wahrscheinlich sogar Erfolg.

Vielleicht fällt uns das aber auch auf die Füße. Dann nämlich, wenn wir dabei das große Ganze aus den Augen verlieren. Ein Einwanderungsgesetz muss auch dafür sorgen, dass Menschen, die sonst in ein Schlauchboot steigen, um nach Deutschland zu kommen, sich um ein Arbeitsvisum bemühen. Wir brauchen ein gesellschaftliches Klima, in dem das gelingen kann. Womöglich braucht es dafür sogar mehr als ein Gesetz: eine europäische Lösung.



Ulrich Kammerer
betrachtet das Thema aus
der Vogelperspektive





DIE ARBEITSMARKT-LAGE

Die Arbeitslosenquote in der Ortenau ist weiter auf einem historisch niedrigen Niveau. Nur 3,4 Prozent waren im Januar ohne Arbeit. Während 8283 Männer und Frauen im Kreis ohne Arbeit waren, meldete die Agentur für Arbeit zeitgleich rund 4000 offene Stellen. Besonders kritisch ist es in den Bereichen Freizeit, Hotel und Gastronomie.

DERSELBE KRIEG MIT NEUEN WAFFEN

Früher bestand Mitarbeitermarketing aus großflächigen Anzeigen in der örtlichen Tageszeitung. Doch wer heute im War for Talents siegreich sein will, muss sich etwas mehr einfallen lassen. Ein Überblick

Ein Beitrag von Philipp Peters

Bei uns im Südwesten gibt es viele Hidden Champions. So charmant und gängig der Begriff mittlerweile geworden ist, so sehr leiden manche Unternehmen darunter. Ein Champion, ein Sieger zu sein, ist schön. Doch was nützt es einem, wenn das keiner mitbekommt? Was tut man, wenn man tolle Produkte oder Dienstleistungen anbietet, sich die Leute aber lieber nur bei den üblichen Verdächtigen bewerben?

„Schiltach – für Ortsunkundige ist das eine Stadt irgendwo im Nirgendwo“, sagt Thomas Egenter. Er ist Vice President Human Resources bei Hansgrohe. Der Armaturenhersteller aus dem Kinzigtal ist kein klassischer Hidden Champion im eigentlichen Sinne. Denn auch der Endverbraucher kennt die Produkte des Unternehmens aus dem eigenen Badezimmer oder der Küche.

Die Marke ist mittlerweile sogar als Sponsor bei der Tour de France präsent und so durchaus bekannt. In der Region weiß man, dass Hansgrohe einer der wichtigsten industriellen Arbeitgeber ist, mit 2500 Mitarbeitern allein am Stammsitz in Schiltach und in Offenburg. Doch bewerben sich deswegen Programmierer aus München, Kreative aus Hamburg oder Hipster aus Berlin? Egenter studiert die Unterlagen und Statistiken: „Etwa 90 Prozent der Bewerbungen kommen aus einem Umkreis von 45 Minuten Fahrzeit.“

Dabei sind die Zahlen imposant: Allein im Jahr 2017 hat Hansgrohe mehr als 250 Mitarbeiter eingestellt. Dieses Jahr sollen vor allem in Offenburg noch mal bis zu 150 neue Arbeitsplätze entstehen. Dort hat der Konzern bereits ein neues Logistikzentrum gebaut und setzt nun mit dem Be-

schichtungswerk, der Galvanik, noch eins drauf. Auf den ersten Blick hat das wenig mit Personalmarketing zu tun. Doch für Leute, die nicht aus der Gegend sind, macht es einen Unterschied, ob sie die A5 bei Offenburg verlassen und dann in fünf Minuten am Arbeitsplatz sind oder durch das Kinzigtal kurven müssen.

„Die Anzahl der Bewerbungen hat sich reduziert“, räumt Egenter ein. Absolute Zahlen nennt er aber nicht. Doch die Sorgen kennt man in der ganzen Wirtschaft – vom einfachen Handwerkerle bis zum internationalen Konzern. Ob der nun täglich im Rampenlicht steht – wie die Deutsche Bank und Siemens – oder unter dem Radar fliegt wie viele Mittelständler aus der Region.

Bei Hansgrohe hat man daher verstanden, dass man mehr in die Mitarbeiter investieren muss. Personalmarketing fängt mit der Mitarbeitersuche an, hört aber nicht mit dem Unterzeichnen des Arbeitsvertrages auf. Daher gibt es zum Beispiel in den Pfingst- und Sommerferien ein Programm für Kinder von Mitarbeitern. „Rund um Pfingsten bieten wir zwei Wochen Ferienspaß, im Sommer sogar vier.“ Es gibt ein eigenes Betriebsrestaurant, flexible Arbeitszeit-

modelle und eine Erfolgsbeteiligung. Im vergangenen Jahr wurden 1,5 Millionen Euro unter den Mitarbeitern verteilt. Von Zeitungen kennt man die Abo-Aktion „Leser werben Leser“. Wer einen neuen Abonnenten empfiehlt, bekommt zum Dank ein Waffeleisen oder 25 Euro. Bei Hansgrohe gibt es „Mitarbeiter werben Mitarbeiter“. Wer jemanden kennt, der den Job kann, kann die Abkürzung nehmen. „Die Tref-ferquote wird immer besser“, schwärmt Egenter.

Ein Champion,
ein Sieger, zu sein,
ist schön. Doch
was nützt es einem,
wenn das keiner
mitbekommt?

- › Denn die Angestellten empfehlen natürlich nur Leute, denen sie den Job auch zutrauen. Und für die Firma ist so eine Empfehlung von unschätzbarem Wert. Sie kann in der Stellenbeschreibung in den buntesten Farben von sich malen. Sie kann auf Jobmessen, bei Ausbildungstagen oder beim Tag der offenen Tür ein sympathisches Bild abgeben. Und sie kann alle Sportvereine im Ort mit Trikotspenden überziehen. Aber sagt das irgendetwas darüber aus, ob das eigene Unternehmen ein angenehmer und fairer Arbeitgeber ist? „2017 haben wir die Mitarbeiter-Werbung für Spezialjobs eingeführt“, sagt Egenter. „Ab diesem Jahr wird es sie für alle Stellen geben.“ Die Erfolgsquote ist phänomenal: Von sieben Empfehlungen, würde man drei nehmen, so Egenter. Denn Fakt ist: Ihren eigenen Bekannten vertrauen potenzielle neue Mitarbeiter mehr als den Stellenanzeigen der Unternehmen oder auch den Arbeitgeber-Bewertungsportalen wie Kununu.

„HR-Kampagnen waren vor fünf Jahren eher die absolute Ausnahme“, sagt Rafael Yupanqui. Der Werber aus Ofenbourg betreut mit seiner kleinen Agentur auch namhafte Kunden wie Daimler, Edeka oder eben Hansgrohe. „Früher war der Bedarf vor allem in Ausbildungsberufen vorhanden, die nicht als attraktiv empfunden werden. Man suchte einen Nachwuchs-Metzger oder einen Maler. Mittlerweile ist der Wettbewerb um gute Mitarbeiter bei allen Berufen angekommen – auch vor dem Hintergrund von So-gut-wie-Vollbeschäftigung in der Region.“

Zudem merken Marktbeobachter einen klaren Trend: Der Nachwuchs hat Lust auf hippe Jobs. Irgendwas mit Computern wird immer beliebter sein als irgendwas mit Bettenmachen. Wobei es der Alten- und Krankenpflege noch besser geht als der Hotellerie. „Ganz unzufrieden sind wir aber auch nicht“, sagt Miriam Lanig vom Gastro- und Hotelverband DEHOGA. Doch die Restaurant- und Hotelbesitzer haben auch erkannt, dass es längst nicht mehr damit getan ist, den Menschen einen sicheren Job anzubieten. Wer will, dass Menschen arbeiten, während andere feiern, der hat es immer schwerer.

Darum fährt der Verband seit knapp zwei Jahren mit seinem Gastro-Mobil durchs Land. Das ist ein aufwendig umgebauter Linienbus, der Schulen und Berufsmessen anfährt. Spiele, Aktionen und Aufgaben sollen die Berufe aus der Welt von Küche und Konferenzsaal besser vermarkten. Realisiert wurde er mit Fördermitteln des Landes.

Der Bus hat seit seinem ersten Einsatz im September 2016 bereits 60 Schulen besucht. Er steuert daneben auch Job-Messen, Ausbildungstage und andere Events an. „Wir sind gut ausgebucht“, sagt Lanig. Die Schulen können den Bus



1

Starkes Wachstum

Thomas Egenter, Vice President Human Resources bei Hansgrohe (3) möchte junge Talente an den Standort Schiltach locken (1); Thema Sichtbarkeit: Das Team Bora-hansgrohe mit Star Peter Sagan (2. v. r.) ist auch bei der Tour de France am Start



2



4



Fotos: Hansgrohe, Yupanqui, Feyka & Herr



Ideengeber
Früher kaum ein Thema, beraten die Werber Rafael Yupanqui (4) und Bernd Feyka (5) ihre Kunden zunehmend auch zum Thema Employer Branding

direkt bei der DEHOGA buchen, auch die Kreisverbände können ihn anfordern. Neben zwei festen Betreuern, die auch als Busfahrer fungieren, sich daneben aber um die gesamte Ausstattung kümmern müssen, wird der Bus vor Ort dann von Azubis aus den Betrieben betreut. „So gelingt uns eine authentischere Ansprache.“ Einziges Problem: Man kann im Bus keinen Ausbildungsvertrag unterschreiben. Wieviel von dem investierten Geld dann also in neuen Stellen ausgezahlt wird, weiß die DEHOGA nicht.

Einen anderen Weg geht der Europa-Park in Rust. In der Saison beschäftigt der Park rund 3500 Menschen – im Winter dagegen sind es deutlich weniger. Anfang Februar lud der Park daher zur großen Bewerbermesse nach Rust. An drei Tagen ein paar hundert Stellen besetzen: nicht schlecht. Dennoch waren auch nach dem Recruiting-Marathon auf der Website vom Park noch 128 Stellen offen. Man merkt: Auch der Park muss inzwischen kämpfen. Lehrlinge für die Küche bekommen daher eine Art Antrittsgeld von 1000 Euro.

Ideen gibt es viele. Früher oder später stellt sich allerdings die Frage, ob sie sich auch rechnen. Ob es den Aufwand an Zeit und Geld, an kreativer Energie, an geopfertem Mitarbeiter-Stunden auch wert war. Hidden Champions sind ja nicht immer große Unternehmen, die pro Jahr 250 Leute einstellen wollen. „Manchmal geht es nur um zwei Azubis“, sagt Bernd Feyka. Der Chef der Freiburger Werbeagentur Feyka & Herr hat für mehrere Industriebetriebe aus Lahr nun eine neue Recruiting-Kampagne realisiert.

In den Osterferien rufen 15 Industriebetriebe aus Lahr zur ersten „Jobxpedition“ – das fehlende e ist Absicht. Im Prinzip ist es ein Praktikum-Marathon mit garantiertem Vorstellungsgespräch im Anschluss. Statt sich über Tage oder Wochen in ein und demselben Unternehmen aufzuhalten, lernen die jungen Menschen hier jeden Tag einen neuen Betrieb kennen. Vom 2. April an besuchen sie täglich ein anderes Unternehmen aus dem Pool der ALMI (Arbeitsgemeinschaft Lahrer mittelständischer Industrieunternehmen). Jeweils von 9 bis 16 Uhr bekommen die Jugendlichen dann einen detaillierten und komprimierten Blick in den vielfältigen Arbeitsalltag des Lahrer Mittelstands.

Ein besonderer Fokus liegt dabei auf den sogenannten MINT-Berufen, also Jobs aus den Bereichen Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik. Von A wie Anlagentechnik bis Z wie Zahnradfertigung bieten die MINT-Berufe ein umfangreiches Spektrum an zukunftsreichen Karrierechancen. Und obschon diese traditionell zu den Stärken der regionalen Industrie gehören, werden sie bei der Berufswahl zu oft übersehen.



Foto: DEHOGA, Springer Gabler

Mobil vor Ort: direkte Ansprache, statt einfach abzuwarten

Die DEHOGA hat einen alten Linienbus aufwendig zum Gastro-Mobil umbauen lassen und besucht damit Schulen und Berufsmessen

- › „MINT-Berufe bieten eine hervorragende Perspektive“, sagt Markus Kaufmann, Chef des Druckhauses Kaufmann und Mitglied des Arbeitskreises Lehrer mittelständische Industrie. „Viele unserer Mitglieder suchen hier händierend nach talentiertem Nachwuchs. Das heißt, dass es nicht nur eine hervorragende Berufsausbildung gibt, sondern auch sehr gute Chancen, bei erfolgreichem Abschluss übernommen zu werden.“

Ziel war es, für die Jobxpedition 200 Teilnehmer zu akquirieren. Nach der Hälfte der Bewerbungsphase waren bereits 150 Bewerbungen



Der Kalkül-Buchtipp
Thema: Wie man die Generation YZ erreicht

eingegangen. „Wir werten das als Erfolg“, sagt Bernd Feyka. „Die Bündelung der Recruiting-Aktivitäten von 15 Unternehmen sorgt für ein zentrales Kampagnenbudget, wie es bei großen Mittelständlern mit vergleichbarem Personalbedarf eingesetzt wird. Für das einzelne Unternehmen ein sehr effizienter und vergleichsweise überschaubarer Budgeteinsatz.“ Und für die lokale Industrie ein gutes Beispiel, dass man auch im Wettbewerb um die besten Nachwuchstalente mehr erreicht, wenn man sich mit vermeintlichen Konkurrenten zusammentut. ■

Unternehmensprozesse optimieren.

Ihr Partner für
Personalzeiterfassung,
Betriebs- und
Maschinendatenerfassung,
Personaleinsatzplanung
und Zutrittskontrolle.

ZEIT+SICHERHEIT **ivs**

IVS Zeit + Sicherheit GmbH
Rainer-Haungs-Str. 6
D-77933 Lahr
T +49 7821 9226-30
F +49 7821 9226-50
info@ivs-zeit.de
www.ivs-zeit.de

A full-page background image showing a person in a yellow helmet and dark gear rappelling down a waterfall. The person is holding a red rope. The waterfall is surrounded by mossy rocks and green foliage. The scene is captured from a low angle, looking up at the person and the falling water.

Mir sin von hier.

Was macht uns Badener aus?

Vielleicht die Mischung aus Fleiß und Lebensfreude, aus Innovationsgeist, Interesse an Neuem und der Liebe zu unseren Traditionen. Wir müssen nicht jeden Tag alles anders machen, aber wir beharren auch nicht darauf, Dinge nur deshalb so zu lassen, weil wir sie schon immer so gemacht haben.

Sie merken – wir sind zwar nur Steuerberater, denken aber in ganz ähnlichen Bahnen wie unsere Kunden: Pragmatisch. Konstruktiv. Unternehmerisch. Uns geht es um Ihren Erfolg.

Wenn Sie mehr über uns erfahren möchten, besuchen Sie uns online.

www.reisch-kuenstle.de

Steuern | Rechnungswesen | Wirtschaftsberatung

**REISCH
KÜNSTLE**
Steuerberater

A photograph of two men standing behind a small, round, metallic table in a modern office environment. The man on the left is wearing glasses and a dark blue blazer over a light-colored shirt. The man on the right is wearing a dark blue blazer over a light-colored shirt and has his hands in his pockets. The background shows a bright, open-plan office with large windows and modern decor.

STARTUP.CONNECT ORTENAU

startUp.connect ist die zentrale Anlaufstelle für Gründer in der Ortenau. Unter Leitung von Florian Appel bietet die Einrichtung individuelle Betreuung und Unterstützung – sei es bei der Suche nach einer Geschäftsidee oder in späteren Phasen der Unternehmensgründung. startUp.connect vermittelt Kontakte zu Unternehmen, Mentoren und Dienstleistern aus dem Netzwerk der Wirtschaftsregion Ortenau (WRO). Dazu gehören 53 Städte und Gemeinden, die Kammern, der Ortenaukreis, die Banken sowie rund 160 Unternehmen. Auch Famigo-Gründer Alexander Feldberger (re.) und Marco Steffens, Bürgermeister von Willstätt (li.), fanden so zusammen.

DIE CLEVERLES VOM OBERRHEIN

Mit den besten Kraftfahrzeugen allein wird der Südwesten in Zukunft vielleicht nicht zu den innovativsten Regionen Europas zählen. Für die Suche nach neuen Ideen gehen Kommunen und Ortenauer Wirtschaftsförderer daher neue Wege

Ein Beitrag von Uli Kammerer

Baden-Württemberg hat Daimler und Porsche, Bosch und Burda. Die große Stärke des Landes war es aber schon immer, dass hier so viele Hidden Champions zu Hause sind. Im Zeichen der digitalen Transformation setzt das Ländle nun alles daran, auch in Sachen Start-up-Szene die Nase vorn zu haben. Innovationstransfer heißt das Stichwort oder um es mit Winfried Kretschmann zu sagen: „Berlin hat den Hype – wir haben die Substanz“. 2017 legte die Landesregierung deshalb unter anderem einen neuen Wagniskapitalfonds für Technologie-Unternehmen in der Wachstumsphase auf. Zielvolumen: 50 Millionen Euro. Das Offenburger Unternehmen Sevenit war das erste, das mit frischem Kapital ausgestattet wurde. Alexander Feldberger möchte der nächste sein, der durchstartet. Starthilfe gibt ihm das neue Offenburger Gründerzentrum startUp.connect.

Rückblick: Sich einmal selbstständig zu machen, mit dieser Gedanke beschäftigt Alexander Feldberger schon lange. Die Idee gärt und brodeln in seinem Innersten immer mehr. Den finalen Entschluss fällt er dann quasi über Nacht, kurz nachdem er zum zweiten Mal Vater geworden ist. In der Elternzeit. Als Geschäftsführer beim Online-Reiseanbieter Hlx ist er zu diesem Zeitpunkt noch für Marketing, Vertrieb und die Weiterentwicklung der Plattform zuständig. Er verdient gut und trägt Verantwortung. Aber er führt ein Leben für Wochenenden und Freitage. Feldberger findet, seine Kinder erlebt er viel zu selten. Und er ist sich sicher: Millionen anderen geht es genauso. Lässt sich daraus nicht eine Geschäftsidee entwickeln?

„Die Informationen sind ja irgendwo vorhanden. Nur müssen sie aktuell sein und ich muss sie finden“

Es ist der Startschuss. Feldberger weiß, er möchte etwas Sinnstiftendes tun. Etwas, das ihm selbst und all den anderen, denen es genauso geht wie ihm einen echten Mehrwert bietet – den Familien. Seine Idee: in Zusammenarbeit mit Familien, Kommunen, den lokalen Händlern und Vereinen ein digitales Netzwerk zu schaffen, über das sich Familien schnell, einfach und vor allem zentral zu allem informieren können, das ihnen wichtig ist: zum Beispiel, welche Krabbelgruppen es gibt, dass der Bäcker um die Ecke am Sonntag zwei Rosinenbrötchen zum Preis von einem verkauft, oder wo noch Hortplätze frei sind und bis wann man sich anmelden muss. Famigo soll die Plattform heißen.

Das Spannende an Feldbergers Idee: Sie ist skalierbar. „Ich weiß, dass die Kommunen im Tourismus einen großen Bedarf nach solchen Angeboten haben. Eine Online-Plattform in dieser Form gibt es aber noch nicht“, erklärt er sein Geschäftsmodell. „Ich kenne das aus eigener Erfahrung. Wenn man irgendwo neu ist, sucht man Angebote für seine Kinder und Anschluss. Man kennt ja niemanden. Dann hat man endlich was Passendes gefunden, ist aber zu spät dran. Die Informationen sind ja irgendwo vorhanden.“

Nur müssen sie aktuell sein und ich muss sie finden.“ Feldberger ist sich bewusst, dass seine Idee nur Erfolg haben kann, wenn die Plattform neutral bleibt. „Ich möchte den Familien eine seriöse Anlaufstelle bieten. So, wie ich mir das selbst auch wünsche“, sagt er. „Das ist nur glaubwürdig, wenn sich niemand einkaufen kann.“ Der Plan deshalb: mit den Kommunen zusammenzuarbeiten. Die bekommen dafür Familien, die sich in ihrer Gemeinde nachhaltig

- › wohlfühlen, anstatt abzuwandern – ein Problem, das ja viele kleinere Gemeinden haben.

Das ist der Punkt, an dem Willstätt's Bürgermeister Marco Steffens ins Spiel kommt. Seine Idee hatte Feldberger zuvor bereits im Rahmen des Black Forest Accelerators von startUp.connect gepitcht und zusammen mit seinen beiden Entwicklern, ebenfalls Väter, weiterentwickelt. In der Tourismus-Branche ist Feldberger zwar exzellent vernetzt, aber zu den Kommunen besteht zu diesem Zeitpunkt noch keine Verbindung. Also: Kaltakquise. Ein Problem, an dem schon viele gute Ideen gescheitert sind.

„Stattdessen hat mich der Leiter von startUp.Connect, Florian Appel mit Marco Steffens bekannt gemacht. Wir haben uns ausgetauscht und es hat gefunkt“, sagt er. Es folgt ein erstes Kick-off-Gespräch mit allen Beteiligten aus der Verwaltung. Jetzt machen Feldberger und die Gemeinde Willstätt gemeinsame Sache. Spätestens Anfang 2019 soll Famigo dort an den Start gehen.



Florian Künstle coacht die Teilnehmer des Black Forest Accelerators von startUp.connect. Für Kalkül-Redakteur Ulrich Kammerer ist er ein wertvoller Partner, wenn es um die Start-up-Szene in der Ortenau geht.

Autoreninfo

„Ich habe selbst zwei Kinder und konnte die Idee deshalb sofort nachvollziehen“, sagt Steffens. „Wir bekommen ja auch immer wieder Rückmeldungen aus der Verwaltung, von Vereinen, von Bürgern. Mal gibt es einen neuen Termin fürs Kinderturnen, mal ist ein Gerät auf dem Spielplatz kaputt. Nur gab es bisher nie die Möglichkeit, diese Informationen für die Familien zu bündeln und zugänglich zu machen. Genau das erhoffen wir uns jetzt von Famigo.“

Denkt man an die Start-up-Szene, hat man oft das Bild junger Kreativer im Kopf, die sich mit Kaffee und Mac-Book bis tief in die Nacht wachhalten, um das nächste Unicorn zu gebären. Und dann: Millionen-Exit. Im Kern geht es Feldberger aber um etwas anderes: „Im Mittelpunkt stehen bei uns immer die Familien.“ Marco Steffens geht es genauso. Jungen Familien in seiner Gemeinde das bestmögliche Umfeld zu bieten, das ist sein Ziel. Man könnte sagen, zwei haben sich gesucht und gefunden. Und wenn die Idee dann durch die Decke geht: umso besser. ■

Horst Sahrbacher, Vorsitzender der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Offenburg

Zukunft durch Weiterbildung

„Die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften ist im Ortenaukreis hoch und wird weiter steigen. Die Qualifizierung von Arbeitnehmern ohne Berufsabschluss ist deshalb ein zentrales Handlungsfeld der Agentur für Arbeit Offenburg. Wir unterstützen Sie finanziell, wenn Sie ungelernten Arbeitnehmern im Rahmen einer Qualifizierung einen Berufsabschluss vermitteln.“

Der Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit Offenburg unterstützt Sie:
Wir beraten Sie gerne persönlich, um Personal für Sie zu gewinnen oder passgenau zu qualifizieren.
Rufen Sie uns an: 0800 - 4 5555 20
(Dieser Anruf ist für Sie kostenfrei)



Bundesagentur für Arbeit
Agentur für Arbeit Offenburg



WRO-Geschäftsführer Dominik Fehringer

Die Ortenauer Unternehmen sollen von der Vernetzung mit der Start-up-Szene profitieren – und umgekehrt

NETZWERK ORTENAU

Start-up-Hauptstadt ist Berlin, die Ortenau aber bietet Gründern wesentlich bessere wirtschaftliche Voraussetzungen, sagt WRO-Geschäftsführer Dominik Fehringer im Interview. Der Schlüssel zum Erfolg: die Vernetzung von Unternehmen und Start-ups

Angeblich wird in Berlin alle 20 Minuten ein neues Start-up gegründet. Klar: Kreativen und solchen, die kein Risiko scheuen, bietet die Hauptstadt in all Ihrer Vielfalt und Verrücktheit eine perfekte Spielwiese. Doch wird es ernst, kommt es vor allem auf ein gutes Netzwerk in die Wirtschaft an. Warum die Ortenau hier Start-ups beste Bedingungen bietet? Darüber haben wir mit WRO-Geschäftsführer Dominik Fehringer gesprochen.

Herr Fehringer, mit startUp.connect setzt die WRO unter Leitung von Florian Appel seit vergangenem Jahr zunehmend auf die Vernetzung von Unternehmen und Startup-Szene. Sicher eine gute Sache – aber warum hat das so lange gedauert?

Zunächst glaube ich an die Kraft des badischen Mittelstands. Ich darf jeden Tag erleben, mit welchem Einsatz sich die Ortenauer Unternehmen auf die Digitalisierung einstellen. Die ersten Veranstaltungen zu Industrie 4.0 haben wir übrigens angeboten, als der Begriff international noch gar nicht eingeführt war. Heute befasst sich ein großer Teil unserer rund 70

jährlichen Veranstaltungen mit digitalen Themen. Die ehrenamtliche Betreuung von Existenzgründern hat sich überholt. Deshalb haben sich unsere Gesellschafter, die Beiratsunternehmen sowie die regionalen Volksbanken und Sparkassen für die Einrichtung einer professionellen Struktur entschieden. Seit dem vergangenen Jahr ist die WRO für die

Existenzgründung in der Region zuständig. Ich kenne kein Modell, das in dieser Intensität Möglichkeiten für beide Seiten bietet – für Unternehmen und Start-ups.

Was versprechen Sie sich davon?

Wir versprechen uns mehr Aufmerksamkeit für die Gründerszene, eine optimale Betreuung, Vernetzungsmöglichkeiten zwischen Start-ups und etabliertem Mittelstand und damit auch Innovationstransfer.

Was hat sich schon getan?

Jede Menge. startUp.connect ist im Technologiepark Offenburg (TPO), im Bühler Innovations- und Technologiezentrum (BITZ) und im Hornberger Zentrum für Gewerbe und Handel (ZIG) aktiv. Auch private Initiativen unterstützen wir. ➤

„Ich kenne kein Modell, dass in dieser Intensität Möglichkeiten für beide Seiten – Unternehmen und Start-ups – bietet“



Fotos: WRO

Zeit zu gründen: Innerhalb eines Jahres hat die WRO ein breites Angebot für angehende Gründer geschaffen
startUp.connect-Leiter Florian Appel (re.) bietet den Teilnehmern des Black Forest Accelerators wertvolle Starthilfen und Kontakte

- › Im TPO wurde ein Co-Working-Space eingerichtet. Wir haben den bundesweit ersten Part-Time-Accelerator ins Leben gerufen. Dort können Schüler, Studierende und Berufstätige neben ihrem Tagesgeschäft an einer guten Idee arbeiten. Dabei steht ihnen ein durch die WRO aufgebautes Netzwerk aus erfahrenen Mentoren zur Seite. Der Black Forest Accelerator ist im vergangenen November angelaufen und wird von Uwe Baumann moderiert. Darüber hinaus haben wir einen vielfältigen Eventbereich aufgebaut, damit sich die Start-ups auch untereinander kennenlernen und austauschen können. Dazu gehört die Reihe startUp.connect-Nights im Brauwerk Baden und unser Hackathon, bei dem Programmierer an speziellen Themen forschen und arbeiten. Hier waren zum Beispiel die Hochschule Offenburg, die Volksbank in der Ortenau, Sevenit, die AOK und die Stadt Offenburg wichtige Partner.

Vielen Mittelständlern fällt es schwer, Digital-Experten an ihre Standorte zu holen. Was bietet die Ortenau Gründern, das Städte wie Köln oder Berlin nicht können?

Wenn Sie als Existenzgründer gute Ideen für digitale Innovationen in der Industrie haben, werden Sie Ihre Kunden nicht im Hipster-Kaffee in Berlin-Kreuzberg treffen. Dort mögen Sie sich zwar unter vielen App-Entwicklern zunächst mal wohlfühlen, aber am Ende des Tages müssen Sie in den Flieger nach Baden-Württemberg steigen, um ein Gespräch mit Industriebetrieben führen zu können. Wir bieten vom ersten Tag an den direkten Kontakt in die weltmarktführende Industrie und in den starken Mittelstand der Ortenau. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal.

„Wir bieten vom ersten Tag an den Kontakt in die weltmarktführende Industrie und den starken Mittelstand der Ortenau“

Die meisten denken beim Thema Start-up zuerst ans Silicon Valley. In Deutschland scheint es wesentlich schwerer zu sein, innovativ und erfolgreich zu sein. Woran liegt das?

Es ist in Deutschland nicht schwerer, innovativ zu sein. Es ist nur schwerer, Ideen in Produkte umzusetzen. Deutschland steht sich hier mit einer unvergleichlichen Regulungsdichte selbst im Weg. Was wollen Sie als Existenzgründer da anderes machen, als dem Land im Zweifel den Rücken zu kehren und vielleicht sogar mit offenen Armen im Silicon Valley empfangen zu werden?

Was können wir von der internationalen Start-up-Szene lernen?

Das Umfeld muss stimmen. Dazu gehören alle Aktivitäten, die wir mit startUp.connect abdecken. Dazu gehört aber auch, die bürokratischen Hürden für Gründer zu senken. Dafür ist die Politik zuständig. Entbürokratisieren, den Paragraphen-Staub von den Tischen wischen und der jungen digitalen Generation auch was zutrauen. Das würde schon viel helfen. Wir kennen aus anderen Ländern auch beson-

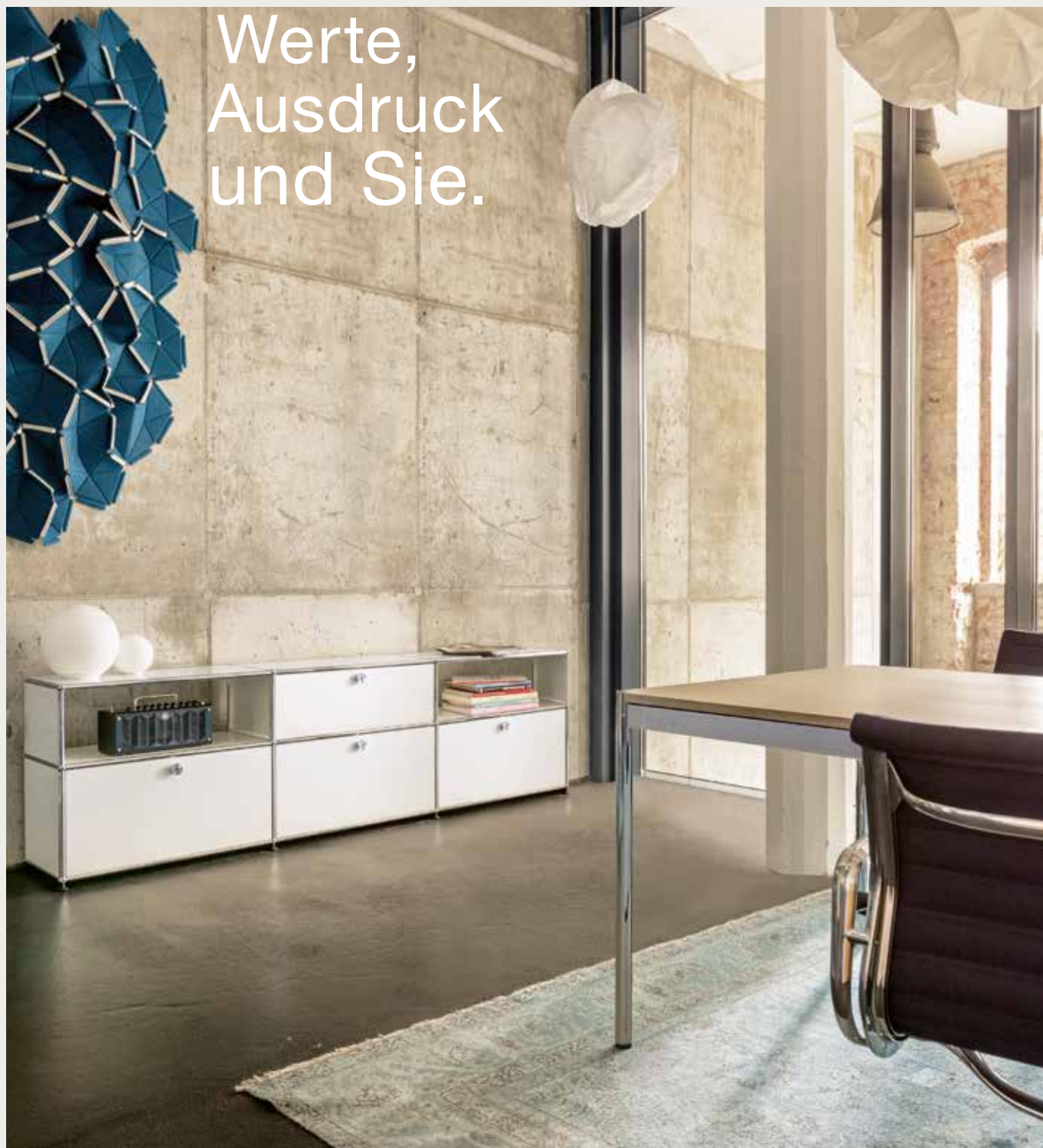
ders gute Beispiele der Start-up-Finanzierung. Es fehlt in Deutschland an Möglichkeiten. Wir dürfen den Zeigefinger hier nicht immer auf die Banken richten. Eine Bank ist kein Risikokapitalgeber. Hilfreich wäre ein Mentalitätswandel in der Gesellschaft. Auch in der internationalen Start-up-Szene gilt die Regel, dass nur eines von zehn gegründeten Unternehmen erfolgreich skaliert. Das sollte aber Investoren nicht abschrecken. Gerade in den USA ist das Scheitern kulturell akzeptiert. Und die Investoren und Private-Equity-Gesellschaften dort sind am Ende auch erfolgreich. ■



www.usm.com

Was zählt sind

Werte,
Ausdruck
und Sie.



Know your classics. USM pflegt die Reduktion auf das Wesentliche: klassisches Design, klare Formen, unaufdringliche Eleganz.

GROSSMANN
planen • einrichten

Grossmann Planen & Einrichten GmbH
Bahnhofplatz 1, 77694 Kehl, Tel. 0 78 54 / 9 83 70 50
info@grossmann-einrichten.com, www.grossmann-einrichten.com

FLIEGEN LERNEN

Die Ortenauer Fabian Silberer und Marco Reinbold gehören mit ihrem Unternehmen Sevenit zu den Überfliegern der Start-up-Szene Baden-Württembergs. Jetzt erhalten sie eine Venture-Capital-Finanzierung in Höhe von 3,1 Millionen Euro. Ein Porträt

Ein Beitrag von Uli Kammerer

Wer gründet, für den ist es mit einer guten Idee, entsprechendem Know-how und etwas Risikobereitschaft relativ einfach, in der Startphase staatliche Fördermittel zu bekommen. Das große Problem vieler Start-ups, das hört man immer wieder, sei die Anschlussfinanzierung. Denn Venture-Capital-Geber investieren am liebsten dann, wenn eine Idee schon weiter gegoren ist: in Wachstums- oder Spätphasen. Wohl auch deshalb gab es 2017 nur 672 000 Firmengründer. 2016 waren es noch gut 100 000 mehr. Vielen scheint das Risiko zu groß.

Fabian Silberer und Marco Reinbold sind aus anderem Holz geschnitzt. Noch als Studenten gründeten sie 2013 ihr Unternehmen Sevenit. Nach Jahren der Findung, einigen Auf- und einigen Abs, nutzen ihre cloudbasierte Rechnungs- und Buchhaltungssoftware sevDesk inzwischen rund 65 000 Kunden, vor allem Selbstständige und Kleinunternehmen. Dazu haben sie den Internetprovider 1&1 an Land gezogen, eine Kooperation mit Strato steht in den Startlöchern. Ihre Mitarbeiterzahl haben Silberer und Reinbold innerhalb des vergangenen Jahres verdoppelt. Es sind inzwischen mehr als 50. Für diesen Erfolg wurden sie jetzt belohnt. Sevenit ist das erste Unternehmen, das im Zuge der Series A-Finanzierungsrunde mit Kapital aus dem im vergangenen Jahr vom Land Baden-Württemberg und der L-Bank initiierten Wagniskapitalfonds ausgestattet wird. 3,1 Millionen Euro streichen die Jungunternehmer ein. Neben den beiden Lead-Investoren LEA Partners und Wecken & Cie ist auch der VC Fonds BW und die MBG Baden-Württemberg beteiligt.

„Junge innovative Unternehmen verkörpern die Zukunft des Wirtschaftsstandorts Baden-Württemberg“

„Junge innovative Unternehmen verkörpern die Zukunft des Wirtschaftsstandorts Baden-Württemberg“, sagte Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut bei der Vorstellung des neuen Fonds, der vor allem Start-ups aus den Bereichen Artificial Intelligence, Augmented & Virtual Reality, Robotics, Industrial Internet of Things und Digital Health zugute kommen soll. „Wir schließen damit die Wagniskapital-Lücke bei innovativen und wachstumsorientierten Start-ups.“ Klar sei aber auch, dass weitere Schritte folgen müssten. Das Ziel: „Baden-Württembergs Attraktivität als Start-up-Standort noch weiter zu steigern“ und „zu einer der gründungsfreundlichsten Regionen Europas zu machen.“ Unter dem Motto „Start-up BW“ sollen junge Tech-Unternehmen jetzt gezielt mit

Mittelständlern vernetzt werden und so für einen Innovationsschub sorgen. Auch das neue Offenburger Gründerzentrum startUp.connect im Technologiepark ist im vergangenen Jahr mit diesem Anspruch ins Rennen gegangen. Hier hat auch Sevenit ein Plätzchen – noch.

Fabian Silberer begrüßt uns am Empfangstresen des TPO, als wäre es sein Wohnzimmer. Kaffee gefällig? Klar. Die Kaffeemaschine ist der Treffpunkt. In entspannter Atmosphäre werden hier Ideen ausgetauscht, Kontakte geknüpft oder einfach nur gequatscht. Spricht man mit Silberer spürt man, schnell, dass hier einer auf der Erfolgswelle surft. Der große Rummel um die eigene Person scheint zwar noch nicht selbstverständlich, doch er erzählt gern von seinem Erfolg – ohne dabei überheblich zu sein. Das ist sympathisch. Klassisches Start-up-Storytelling. Die netten Jungs von nebenan gründen in der Studenten-WG mit dem Laptop auf dem Bügelbrett als Tisch-Ersatz ein Unternehmen und starten durch. ➤



Sky is the Limit
Fabian Silberer und
Marco Reinbold
sind den Start-up-
Schuhen inzwischen
entwachsen

› Wie sich Silberer den Erfolg erklärt? „Technologisch sind wir ultragut. Da sind wir nach wie vor die Besten auf dem Markt“, sagt er selbstbewusst. „Noch vor Kurzem waren wir eine reine Studentenbude. Heute beschäftigen wir gestandene Physiker und Mathematiker, die uns in Analyse und Verarbeitung der Daten weit vorangebracht haben.“ Künstliche Intelligenz heißt das Thema. „Außerdem sind wir extrem zahlengetrieben.“ Allein durch Online-Marketing verzeichne sevDesk jeden Monat einen vierstelligen Nutzerzuwachs. 15,90 Euro im Monat seien zudem kein Vergleich zu dem, was die Software an Arbeitszeit spart. Außerdem ist das Programm komplett selbsterklärend. „Zu 90 Prozent der Kunden hatten wir noch nie Kontakt.“ Das Geschäftsmodell ist simpel und scheint gerade deshalb so gut zu funktionieren.

„Jeder Selbstständige hat doch Bammel vor der Buchhaltung. Ich glaube, selbst die Buchhalter machen den Job nicht gern“, sagt Silberer und lacht. „Auch jede moderne Steuerkanzlei weiß, dass für die laufende Buchhaltung in zehn Jahren kein Buchhalter mehr nötig ist. Mit sevDesk können sie sich schon jetzt aufs Wesentliche konzentrieren, die Beratung.“ Mit mehr als 2000 Steuerberater stehe Sevenit inzwischen in Kontakt. Die Hoffnung ist, dass sich

„Technologisch
sind wir ultragut.
Da sind wir
nach wie vor
die Besten auf
dem Markt“

daraus ein eigener Geschäftszweig entwickelt. Deshalb hat Sevenit eine Version für Steuerberater entwickelt und eine Vollzeitkraft eingestellt, um sie in der Nutzung von sevDesk zu schulen. Silberer erzählt das alles nicht zum ersten Mal. Aber das ist okay. Wer als Unternehmer erfolgreich sein will, muss schließlich auch ein guter Verkäufer sein.

Im vergangenen Jahr waren Silberer und Reinbold mit den Deutsch-Amerikanischen Handelskammern im Silicon Valley. Das Highlight: ein Pitch vor Investoren in San Francisco. Doch „am Ende wollte keiner investieren“, sagt Silberer im Rückblick. Warum? „Sie haben uns nicht geglaubt, dass wir die hohen Investitionskosten für die Entwicklung und das Marketing bei so einem geringen Abo-Preis so schnell wieder raus hatten.“ Das erste Mal schimmert ein minimaler Hauch von Enttäuschung zwischen den Zeilen durch.

Sitzt man Fabian Silberer gegenüber, diesem bodenständigen jungen Mann, der so entschlossen war, sein Schicksal selbst in die Hand zu nehmen, wünscht man sich, dass die Kritiker aus dem Valley Lügen gestraft werden. Es sieht nicht schlecht aus. Ein Teil der 3,1 Millionen ist schon fix eingeplant: In der Offenburger Hauptstraße entsteht noch in diesem Jahr die neue Sevenit-Firmenzentrale. ■



Subaroth

BLACKFORESTSCHWARZ SUBAROTH

SUBARU – neu im Autohaus ROTH

Abbildung zeigt Subaru XV 2.0 Diesel Exclusive; Kraftstoffverbrauch (l/100 km):
innerorts: 6,8; außerorts: 4,6; kombiniert: 5,4. CO₂-Emission (g/km) kombiniert: 141.
* Die gesetzlichen Rechte des Käufers bleiben daneben uneingeschränkt bestehen.



subaroth.de

30% Asperonomisch gespart!



Öko-Pflasterstein Aspero

- ✓ Besonders robust
- ✓ 3 Farben und 3 Formate
- ✓ Reduziert Abwasserkosten
- ✓ Freie Anlieferung und Abladung innerhalb des Ortenaukreises



Da steh' ich drauf.

Jetzt anfragen und sparen: ☎ **0781 508-204**

*Erfahren Sie mehr unter: **www.uhl.de**

Angebot gültig bis 31.12.2018.

Hermann Uhl KG, Am Kieswerk 1-3, 77746 Schutterwald





PATRICK REISCH

Patrick Reisch leitet zusammen mit Florian Künstle die Kanzlei Reisch & Künstle. Mit rund 35 Mitarbeitern und fünf Berufsträgern ist Reisch & Künstle eine der großen Kanzleien in der Region und ist konsequent auf die Betreuung sowie Beratung von Mittelständlern ausgerichtet.

EINFACH, SCHNELL UND TRANSPARENT

Wer jeden Tag mit Zahlen hantiert, braucht den perfekten Überblick. Früher mussten die analogen Daten mühsam aufbereitet werden. Heute erleichtern sogenannte Collaboration-Programme die Zusammenarbeit von Mandanten und Steuerberatern

Ein Beitrag von Patrick Reisch

Beim Datenaustausch zwischen Steuerbüro und Mandant kommt es oft zu Komplikationen, weil viele Rechnungen und Quittungen noch immer im berühmten Schuhkarton (oder eben im Aktenordner) eingereicht werden. Jedem Steuerberater ist das ein Graus. Mit der richtigen Software wird die Zusammenarbeit von Steuerberatern und Mandanten einfacher, transparenter und vor allem effizienter. Ein weiterer Vorteil: Die Daten stehen jederzeit und überall zur Verfügung – und können von ihrer Kanzlei bearbeitet werden.

Führend auf dem Feld der Collaboration-Plattformen, zumindest was die Zahl der Nutzer angeht, ist Datev. Wir bei Reisch & Künstle arbeiten mit der Cloud-Plattform Addison OneClick des niederländischen Anbieters Wolters Kluwer. Die OCR-Software (Optical Character Recognition) erkennt per Smartphone oder Tablet gescannte Daten automatisch und übernimmt sie direkt in die Finanzbuchhaltung. Auswertungen, die unsere Mandanten bisher auf dem Postweg erhalten haben, können diese jetzt auf jedem beliebigen Endgerät abrufen. Auch gibt es die Möglichkeit, Angestellten einen persönlichen Zugang zur Bearbeitung und Archivierung von Lohn- und Gehaltsabrechnungen bereitzustellen. Die Software ist TÜV-geprüft und wird vom TÜV fortlaufend überwacht. Das gilt auch für das Postfach. Die Zustellung von Nachrichten und Dokumenten erfolgt über eine SSL-verschlüsselte Leitung. Das heißt: Sie sind vor dem potenziellen Zugriff Dritter geschützt. Mitteilungen, Anhänge wie Belege oder Formulare fügen wir einer Mail wie gewohnt einfach an.

Auch administrative Arbeiten wie die Verwaltung von Kundendaten und Artikeln, die Erstellung von Angeboten und Rechnungen oder das Mahnwesen laufen bei uns komplett online ab, in einem System. Bei Bedarf können wir unsere Mandanten so zum Beispiel bei Fragen zur Umsatzsteuer schnell und detailliert beraten. Alternativ können sie mit einem testierten Rechnungsbuch ihre Rechnungsdaten ganz einfach selbst erfassen und bei Bedarf Belege anfügen. Ihre Zahlen lassen sie uns dann mit einem einfachen Mausklick in Echtzeit zukommen.

Auf dieselbe Art und Weise funktioniert auch das testierte Kassenbuch. Außerdem bleiben alle Belege bei den Mandanten. Über rechtliche Fragen müssen sie sich dabei keine Gedanken machen. Das Kassenbuch genügt allen offiziellen Anforderungen und wird laufend aktualisiert. Selbsterklärende Eingabemasken, die intuitive Eingabelogik und Prüfroutinen wie die Minus-Prüfung oder die Kassensturz-Funktion ermöglichen einen sofortigen Start. Sind die Kassenbewegungen bereits in einem testierten System erfasst, müssen unsere Mandanten sie nur uploaden und wir haben direkten Zugriff.

Wenn sie möchten, können sie ihre Finanzbuchhaltung mit der Software aber auch ganz einfach selbst machen.

Ein schöner Bonus: Lassen Sie sich einen monatlichen Report auf Ihr Smartphone oder Tablet schicken. Auch super: Mit den Finanz-Reports geben wir Ihnen einen direkten Einblick in die aktuellen Finanzauswertungen, zum Beispiel Summen und Salden, offene Posten, ABC-Analyse oder Kostenstelleninfos – und das nachvollziehbar bis zur einzelnen Buchung. Wir finden, das ist eine runde Sache. ■

Mit der richtigen Software wird die Zusammenarbeit einfacher, transparenter und vor allem effizienter

GESUCHT WIRD: DAS GELD FÜR MORGEN

In virtuelle Währungen zu investieren – davon rät die Volksbank Lahr ab. Gleichzeitig hält es Vorstand Peter Rottenecker aber für möglich, dass Notenbanken die Blockchain-Technologie für sich nutzen und dann selbst in diesem Markt mitmischen

Ein Interview von Ulf Tietge

Selbst in die Börsensendung vor der Tagesschau haben es Kryptowährungen wie der Bitcoin dank teilweise kometenhafter Kurssteigerungen schon geschafft. Und natürlich gibt es längst „Experten“, die das Ende von Euro und Dollar prophezeien und Banken daher gleich mit für überflüssig halten. Wofür digitale Währungen gut sind, wollten wir von jemandem wissen, der jeden Tag mit Geld zu tun hat. Von Peter Rottenecker, dem Vorstandsvorsitzenden der Volksbank Lahr, die unter Genossenschaftsbanken als eine der modernsten, innovativsten und experimentierfreudigsten in ganz Deutschland gilt.

Herr Rottenecker, Hand aufs Herz: Haben Sie schon Bitcoins im Depot?

Nein, bis jetzt noch nicht. Weder im Depot noch in sonst einer Wallet.

Dann aber sicher ein paar Ripple, ein bisschen Ethereum und zwei, drei Cardanos, oder?

Ich habe viel darüber gelesen und im Kollegenkreis diskutiert, doch selbst gekauft habe ich keine Kryptowährung.

Warum nicht?

Für mich sind Kryptowährungen keine wirklichen Geldanlagen, sondern reines Glücksspiel und von Glücksspielen halte ich persönlich sehr wenig.

„Für die meisten unserer Kunden sind Bitcoin & Co. bisher rein spekulative Investments: ein Glücksspiel“

In Kanada ist es ganz normal, an Geldautomaten auf Bitcoin-Konten ein- und auszuzahlen. Wie lange wird es dauern, bis die Volksbank Lahr auch solche Automaten aufstellt?

Sich für solche Lösungen zu entscheiden, geht weit über das Aufstellen eines Geldautomaten hinaus. Aktuell ist Bitcoin für uns kein Thema, das von unseren Mitgliedern und Kunden stärker nachgefragt wird. Deshalb ist für uns auch die Aufstellung eines Automaten nicht relevant.

Es gibt Menschen, die Bitcoin und Co. inzwischen als Gegenentwurf zu unserem Bankensystem sehen. Angeblich sei es fairer, sicherer und kostengünstiger...

Das kann ich nicht bestätigen. Für die meisten unserer Kunden, die sich für dieses Thema interessieren, sind Bitcoin & Co. rein spekulative Investments. Mit Fairness oder Sicherheit hat es nichts zu tun.

Im Gegenteil: Es herrscht große Intransparenz. Der Handel über diverse Plattformen ist teilweise unsicher und erschwert zugänglich. Es gibt keine Aufsicht, wie das bei der Börse der Fall ist. Gewarnt wird auch vor Trittbrettfahrern, die falsche Handelsplattformen anbieten und abkassieren. Ständig werden neue virtuelle Währungen erschaffen, die jeder Bindung an reale Gegenwerte entbehren. Transaktionen sind nicht transparent und laufen permanent im Ausland. Wir haben es mit einem Höchstmaß an Intransparenz zu tun, sowohl auf der Käufer-, als auch auf

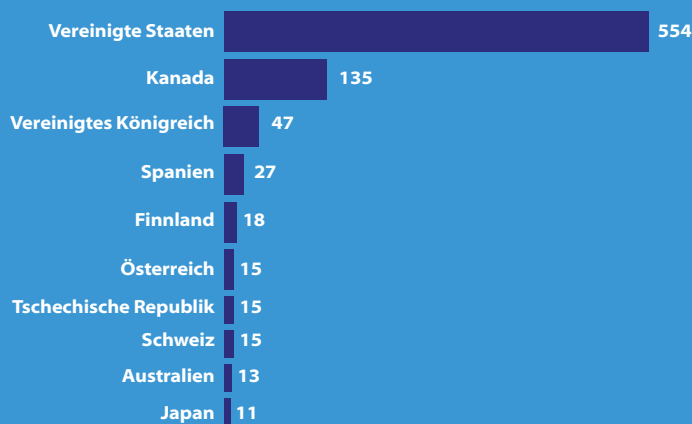


ZUR PERSON

Bis zur ersten Klasse ließ sich Frank Peter Rottenecker noch bei seinem ersten Vornamen rufen – seither ist ihm der zweite lieber. Als **Peter Rottenecker** führt der 50-jährige seit November 2014 als Vorstandsvorsitzender die Volksbank Lahr, der er seit 2001 angehört. Seine jüngste Bilanz: Mit 473 Mitarbeitern betreut die Bank ein Kundenvolumen von fast 4,3 Milliarden Euro. Gewinn vor Steuern in 2017: 17 Millionen Euro.

Bits & Bares: Länder mit Bitcoin-Geldautomaten

Länder nach Anzahl der verfügbaren Bitcoin-Automaten



Deutschland verfügt derzeit über keine Automaten, an denen die Internetwährung Bitcoin in spezifische Währungen aus- oder eingezahlt werden können. Quelle: Coin ATM Radar

- › der Verkäuferseite. Als regionale genossenschaftliche Bank haben wir gegenüber unseren Kunden eine Verantwortung und die Pflicht, sie vor solchen Risiken zu schützen.

Mal ganz direkt gefragt: Hat der Boom der neuen Digitalwährungen schon Auswirkungen auf Ihr Geschäftsmodell?

Nein, wir spüren keine Veränderung im Nutzungsverhalten unserer Kunden und damit auch keine Auswirkung auf unser Geschäftsmodell. Die schnelle Verbreitung neuer Bezahlungsmöglichkeiten auf Basis technologischer Weiterentwicklungen lässt sicherlich Raum für Spekulationen, auch bezüglich der Infragestellung etablierter Währungssysteme. Doch vollends durchdacht sind die virtuellen Währungen noch nicht. Es bleibt abzuwarten, wie Kunden und letztlich auch die Banken darauf reagieren.

Ein Grund für den Siegeszug virtueller Währungen sind niedrige Gebühren. Bitcoin-Transaktionen sind deutlich billiger als Kreditkarten-Zahlungen, Lastschriften oder Paypal. Wenn ich Banker wäre, würde ich mein Rechenzentrum fragen, warum es so teuer sein muss, ein paar Euro von A nach B zu buchen. Nur auf die niedrigen Gebühren abzuheben, wäre sicher viel zu kurz gedacht. Wir bieten unseren Kunden rechtssichere, technisch etablierte und seriöse Bezahlungsmöglichkeiten an, die individuelle Anforderungen berücksichtigen. Etablierte Systeme sind reguliert und sicher vor Manipulation. Sie kommen in der vereinbarten Währung zum festgelegten Gegenwert an und unterliegen nicht den extremen Schwankungen wie beim Bitcoin. Hinzu kommt, dass der Bitcoin kein in der Breite offiziell akzeptiertes Zahlungsmittel ist. Einzelne Staaten verbieten inzwischen sogar den Handel mit Bitcoin.

Richtig: Bolivien, Ecuador, Nepal, Marokko, Kirgistan und Bangladesch. China und Russland prüfen ein Verbot ebenfalls. Aber bleiben wir bei den Menschen. Denn Währungen

basieren auf Vertrauen. Können Sie mir erklären, warum Menschen einem Computercode mehr trauen als der Regierung eines Landes oder der europäischen Zentralbank?

Die Aussage ist meines Erachtens nur teilweise richtig. Wir als ortsansässige Volksbank erleben genau das Gegenteil. Viele Kunden suchen bewusst den persönlichen Ansprechpartner und schätzen das vertrauensvolle Verhältnis. Dennoch kann ich mir vorstellen, dass politisches Fehlverhalten oder auch Missmanagement in der Wirtschaft solche alternativen Währungsmodelle begünstigt. Die dahinter stehende Blockchain-Technologie eignet sich für sehr viele Anwendungen. Da ist die Abwicklung von Zahlungsströmen nur ein Ausfluss, und das hat nicht nur mit fehlendem Vertrauen zu tun.

Auch wenn es jetzt arg konservativ klingt: Ich persönlich hätte Schwierigkeiten, einer Währung zu trauen, die an manchen Tagen zehn Prozent ihres Wertes gewinnt – oder verliert. Das ist auch der Grund, warum ich selbst keine virtuellen Währungen gekauft habe. Hinter Bitcoin & Co steht kein wirklicher Wert. Diese Währungen sind nicht an eine reale Wirtschaftsleistung, beziehungsweise einen Wirtschaftskreislauf gekoppelt oder wie andere Währungen mit Gold hinterlegt.

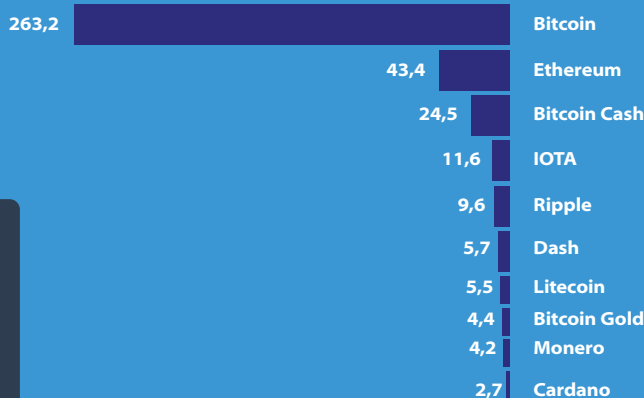
Im Grunde ist das Geschäftsmodell hinter den Kryptowährungen natürlich super. Statt etwas herzustellen, verkaufe ich einfach synthetisches Geld. Ich muss nur jemanden finden, der so doof ist und mir das abkauft, oder?

Sagen wir mal so: Es gibt keinen Einfluss darauf, wer die Währung schafft, und das sehe ich als bedenklich an. Unser heutiges Finanzsystem beruht auf strenger Regulatorik und Kontrolle. Diese Aufsicht fehlt derzeit in der Welt des virtuellen Geldes.

Ein richtiger Bestseller wird mein synthetischer Geldersatz, wenn die Zahlungsströme für Außenstehende nicht nach-

Die Top 10 der Kryptowährungen

Gesamtwert aller sich im Umlauf befindenden Coins (in Mrd. US-Dollar)



Quelle: coinmarketmap.com

Bits und Bares:

Nirgends auf der Welt sind virtuelle Währungen so populär wie in Nordamerika. Platzhirsch in diesem Segment ist nach wie vor der Bitcoin – auch wenn die Cyber-Währung zuletzt massive Kursverluste von rund 30 Prozent erlitten hat

vollziehbar sind. Schmutzige Geschäfte kann man dann nicht mehr nur mit Bargeld abwickeln, sondern elegant mit einer kleinen elektronischen Überweisung.

Ich habe gelesen, dass genau so etwas schon vorgekommen ist, etwa beim Verkauf illegal erworbener Rohölbestände.

Am 30. Dezember 2017 gab es laut coinmarketcap.com weltweit 1400 Kryptowährungen mit einer Marktkapitalisierung von 580 Milliarden Dollar. Das sind Dimensionen, bei denen man bei anderen Gelegenheiten sagte: too big to fail.

Wenn man die Wachstumsraten sieht und die Fantasie berücksichtigt, die Anhänger der digitalen Währungen haben, ist die von Ihnen genannte Kapitalisierung erst ein Bruchteil des Möglichen. Dennoch besteht ein hohes Restrisiko. Die reine Kapitalisierung ist kein Garant dafür, dass es nicht auch zu Kurseinbrüchen oder Totalverlusten kommen kann. Es gibt keinerlei Erfahrungswerte oder Fundamentaldaten, auf die man sich stützen kann. Sollten sich Kryptowährungen in der Finanzwelt etablieren, kann niemand voraussagen, welche es langfristig sein werden.

Wir haben unseren Banken viele tausend Vorschriften gemacht, damit auch noch der dümmste Verbraucher vor sich selbst geschützt wird und nicht irrtümlich ein paar Aktien von BMW oder SAP kauft. In Sachen Kryptowährungen scheint es dagegen keine Regeln zu geben – und alle stürzen sich fröhlich ins Risiko und spekulieren wild drauf los.

In der Tat ist zu beobachten, dass viele Stellen der Finanzwirtschaft das aufstrebende Thema Kryptowährung beobachten, jedoch bisher keine Restriktionen oder Eingriffe erfolgt sind. Im Grunde ist auch genau das die Absicht der Erschaffer virtueller Währungen. Sie wollen sich vor dem Eingriff regulierender Institutionen schützen. Ich könnte mir vorstellen, dass es eine Frage der Zeit ist, bis sich die Notenbanken und Aufsichtsorgane mit der Regulierung be-

schäftigen oder, alternativ auch denkbar, eine eigene virtuelle Währung schaffen.

Die Finanzströme der Welt werden bisher zu 99,99 Prozent über klassische Währungen abgewickelt. Nun gibt es Leute, die ernsthaft behaupten, dass sich die Verhältnisse umkehren werden. Wie sehen Sie das?

In diesem Bereich sehe ich die größten Effekte, da diese Art der Zahlungsstromübermittlung dank Technologien wie Blockchain drastische Veränderungen bringt. Die Effizienzvorteile liegen klar auf der Hand und ich kann mir gut vorstellen, dass zukünftig viele internationale Finanzströme über virtuelle Währungen abgewickelt werden beziehungsweise durch diese ergänzt werden.

Diese Leute sind auch der Meinung, dass es in Zukunft keine Banken mehr braucht.

Banken haben einen Auftrag, dem sie gerecht werden müssen, und dazu gehört viel mehr als die reine Abwicklung der Zahlungsströme. Ich bin mir sicher, dass es auch in Zukunft Banken geben wird. Ändern werden sich allerdings die Angebote und die Dienstleistungen.

Bosch, Fujitsu und die Telekom nutzen für ihren Zahlungsverkehr die Berliner Bitcoin-Alternative IOTA. Dann wird es vermutlich nicht mehr lange dauern, bis Herrenknecht, Burda und der Europa-Park auf diesen Zug aufspringen.

Es kommt darauf an, wie die Kunden aufgestellt sind und an die Unternehmen herantreten. Allein das Angebot schafft noch keine Nachfrage. Die Fokussierung großer Konzerne auf Technologien wie IOTA oder Blockchain liegt an der Fülle von Möglichkeiten, die in der Technologie gesehen werden – also beispielsweise Machine-to-Machine-Zahlungen oder Micro-Payments – und damit sind nicht nur die klassischen Bezahlvorgänge gemeint. ■

DR. GEORG STEINFURTH

Der hausärztlich tätige Internist, Neurologe und Notarzt machte sich nach 14 Jahren an der Uniklinik Freiburg 2003 in seinem Heimatort Todtnau mit eigener Praxis selbstständig. Daraus entstand „s' Doc Hüsli“, ein ganzheitliches Versorgungskonzept, für das er 2015 mit dem Fachpreis „Die innovative Arztpraxis“ ausgezeichnet wurde. Kurz darauf verkaufte er, um sich in Schleithelm in der Schweiz als Hausarzt niederzulassen.



ERFOLGSMODELL LANDARZT

In den 1990er-Jahren sprach man noch von der Ärzteschwemme. Heute sind viele Praxen verwaist, gerade auf dem Land, weil es keine Nachfolger gibt. Dass es auch dort möglich ist, wirtschaftlichen Erfolg zu haben, hat Georg Steinfurth bewiesen

Ein Beitrag von Uli Kammerer

Es ist 2004 und Georg Steinfurth steht mit seiner Hausarztpraxis in Todtnau am Feldberg vor dem Aus. Und das nur eineinhalb Jahre, nachdem er sie eröffnet hat. Das ist tragisch, denn er hat dafür viel aufgegeben. Steinfurth war sieben Jahre lang Oberarzt auf der neurologischen und neurochirurgischen Intensivstation der Uniklinik Freiburg, insgesamt war er sogar 14 Jahre an der Uniklinik. Die Intensiv hat er mit aufgebaut, ein angesehener Job also mit exzellentem Verdienst. Das ist erstaunlich, weil es in Deutschland immer weniger Hausärzte gibt, vor allem auf dem Land. Hier werden Hausärzte eigentlich händerringend gesucht. Doch Steinfurth gibt nicht auf. Mit Glück und Raffinesse rettet er zuerst seine Praxis und formt daraus dann ein Modell, das beweist, dass es möglich ist, mit unternehmerischen Mitteln auch eine Praxis auf dem Land rentabel zu führen.

Es ist Steinfurths 40. Geburtstag, als er entschließt: „Ich muss was anderes machen.“ Frau und drei Kinder, der aufreibende Job. Als in seinem Heimatort Todtnau eine Ärztin in den Ruhestand geht, schlägt er zu. Er übernimmt die Praxis und stellt sie innerhalb von nur zwei Wochen auf den Kopf. Er reißt das Linoleum schichtweise von den Böden, um die alten Dielenböden freizulegen. Um Geld zu sparen, ersteigert er die Ausstattung bei Ebay: Stühle, Liegen, Ultraschallgerät, Defibrillator. „Am Anfang hatten wir nicht mal Stifte. Wie manisch saß ich vor dem Bildschirm. 80000 Euro habe ich ausgegeben“, erzählt Steinfurth. Im Sprinter tourt er durch Baden-Württemberg und sammelt alles persönlich ein, damit die Praxis rechtzeitig fertig wird. „Am 15. August habe ich in der Unikli-

nik aufgehört, am ersten September haben wir die Praxis eröffnet“, erzählt er stolz im Rückblick. Noch am Tag vor der Eröffnung spült er mit seiner Frau bis drei Uhr morgens Gläser. Um acht Uhr geht es los.

Eigentlich läuft alles nach Plan, bis die Bürokratie Steinfurth einen Strich durch die Rechnung macht. Die Krankenkassen erstatten die Kosten pro Patient mit erheblicher Verzögerung. Denn als Berechnungsgrundlage dient die durchschnittliche Patientenzahl des Vorjahres. „Nach einem Jahr kann sich die Situation aber schon komplett verändert haben“, sagt Steinfurth. „Ich fing mit 200 Patienten im Quartal an, nach einem Jahr waren es schon 900, nach dem zweiten 1200.“ Das Problem: Man darf pro Sitz nur um fünf Prozent im

Quartal wachsen. „Ich durfte maximal 780 Patienten abrechnen.“ Nicht einmal die Hälfte des Aufwands bekommt er erstattet. „Der Rest war mein Privatvergnügen.“ Dann dauert es ein weiteres halbes Jahr, bis das Geld da ist. Hinzu kommen die hohen Kosten für die Eröffnung der Praxis. „Am Ende waren wir fast pleite.“ Die Praxis steht kurz vor der Pfändung. Dass ein Patient als Geldgeber einspringt, ist eine glückliche Fügung. „Der Mann war einfach der Überzeugung, dass Todtnau diese Praxis braucht.“

„Könnte ich das
Medizin-Studium
reformieren, würde
ich ein Semester
BWL für Praxis und
Betriebe einführen“

Von da an geht es aufwärts. Steinfurth übernimmt eine zweite Praxis in der Nachbargemeinde Schönau – und teilt die Patienten auf. Beide Praxen sind sogenannte Doppelsitze, Gemeinschaftspraxen also. Insgesamt sind das vier Sitze, die Steinfurth unter dem Namen s'Doc Hüsli zusammenführt. Zu Hochzeiten beschäftigt er 18 Angestellte, darunter fünf Fachärzte und einen Assistenten. Als er s'Doc Hüsli 2015 verkauft, um an der deutsch-schweizerischen Grenze eine >

- › kleine Praxis mit Apotheke zu eröffnen, behandelt er insgesamt 3000 Patienten im Quartal. Er macht einen Umsatz von knapp 900000 Euro und erwirtschaftet rund 180000 Euro Gewinn. Und das an einem Ort, von dem man erwarten würde, dass er exemplarisch für die medizinische Unterversorgung ländlicher Regionen steht, weil sich dort kein Arzt mehr niederlassen möchte: mitten im Hochschwarzwald. Wie hat Steinfurth das geschafft? Die minimale Wochenarbeitszeit für einen angestellten Arzt sind 32 Stunden. Als Hausarzt kommt man an einem Tag allerdings oft auf bis zu elf Stunden. „Wer hat da schon Lust drauf?“, fragt sich Steinfurth. Also

„Ich wollte beweisen, dass man mit guter wirtschaftlicher Führung auch auf dem Land alle Patienten vollumfänglich versorgen kann“

bietet er eine 33-Stunden-Woche. „Drei Tage Arbeit, vier Tage frei, bei voller Bezahlung. Das war auch für junge Ärzte verlockend, denen die Work-Life-Balance wichtig ist.“ Zeitweise führt Steinfurth sogar eine Warteliste. Als Lehrpraxis der Uniklinik Freiburg lockt er innerhalb von zehn Jahren um die hundert Studenten im Praktischen Jahr aufs Dorf. Ihr Plus: Viel Freizeit, die traumhafte Umgebung, eine ungewöhnliche Vielfalt der Disziplinen und die Möglichkeit, sich vom Chef unternehmerische Skills abzuschauen.

Dass sich viele Ärzte nach wir vor schwer damit tun, ihren Anspruch als Arzt und effizientes Wirtschaften unter einen Hut zu bringen, kann Steinfurth nicht verstehen. „Könnte ich das Medizin-Studium reformieren, würde ich ein Semester BWL für Praxis und Betriebe einführen“, sagt er. Um Gewinnmaximierung sei es ihm aber nie gegangen. „Mit vier Sitzen ist mein Umsatz zwar gestiegen, der Gewinn aber blieb der gleiche.“ Warum dann der Aufwand? „Ich bin ein gläubiger Mensch. Es ist mir ein großes Anliegen, auch den Schwächsten der Gesellschaft zu helfen. Nun bekommt ein Hausarzt aber für jeden Patienten den gleichen Betrag von den Kassen. Für eine alten Menschen mit chronischer Erkrankung genauso viel wie für einen jungen mit Grippe.“ Die Behandlung von Alten braucht aber oft viel mehr Zeit. Im Umkehrschluss macht sie das teurer. „Es lohnt sich rein wirtschaftlich gesehen also eher weniger sie zu behandeln. Ich wollte beweisen, dass man mit guter wirtschaftlichen Führung auch auf dem Land alle Patienten vollumfänglich versorgen kann.“ Dass das geht, hat Georg Steinfurth gezeigt. Weil er Arzt ist und Unternehmer. Praxen im Münstertal und in Todtnau haben seinen Ansatz mittlerweile übernommen. ■

LANDARZT LOHNT SICH

Rebmann Research aus Schramberg kennt die genauen Zahlen und rät jungen Medizinern: Werdet Hausarzt!

Donaueschingen, Ende 2017. Weil der 68-jährige Facharzt für Allgemein- und Sportmedizin Clemens Willmann sich in den Ruhestand zurückziehen möchte, greift er zu einer ungewöhnlichen Maßnahme: Seine Praxis, einem Gutachter zufolge immerhin einen sechsstelligen Betrag wert, möchte er verschenken. Warum? In Baden-Württemberg kommen auf einen nachrückenden Hausarzt 15, die aus Altersgründen aufhören. Die Konsequenz: Willmann findet keinen Nachfolger. Damit seine Praxis bestehen bleibt, ist er jetzt bereit, auf viel Geld zu verzichten.

Willmanns Weg ist außergewöhnlich, der Grund dafür aber nichts Neues: Ende der 1990er-Jahre warnten viele Gesundheitspolitiker noch vor der „Ärzteschwemme“, passiert ist das Gegenteil: Die Hausärzte werden knapp. Die Zahl der freien Sitze, an denen Hausärzte eine Praxis übernehmen können, ist bundesweit in den vergangenen zwei Jahren um ein Viertel gestiegen. Umfragen zufolge sind es aktuell rund 2600 freie Sitze. Die verbliebenen Ärzte klagen über zu hohe Patientenzahlen, die Patienten über zu lange Wartezeiten, Neupatienten über Aufnahmestopps. Das ist zum Beispiel für Pflegeheim-Bewohner ein großes Problem.

Bis 2030, so prognostiziert die Kassenärztliche Bundesvereinigung, werden mehr als 10500 Allgemeinmediziner fehlen. Vor allem die ländlichen Regionen gelten als unterversorgt. Die Kassenärztliche Vereinigung Baden-Württemberg geht davon aus, dass in den kommenden fünf bis zehn Jahren rund zehn Prozent aller Praxen ohne Nachfolger bleiben werden – und das sind 500.



Rebmann Research: Das Schramberger Unternehmen steht für analytische Insights im Gesundheitswesen, im Bild: Dr. Bernd Rebmann, Dr. Elisabeth Leonhard und Nadine Brohammer

Das Team von Rebmann Research rund um Dr. Bernd Rebmann beschäftigt sich seit zwei Jahrzehnten mit dem Thema. Das Schramberger Unternehmen versteht sich als „Digital Research Lab“. Es entwickelt webbasierte Wissensplattformen für den Gesundheitsbereich. Rebmann Research ist Vorreiter auf diesem Gebiet. „Als wir 1998 angefangen haben, waren die Daten rund um die Arztpraxis noch eine Black Box“, sagt Rebmann. Also sammelte er mit seinen Mitarbeitern alle öffentlich zugänglichen Informationen, ordnete sie nach Fachgruppen und Regionen und entwickelte erste einfache Rechentools wie den Vergleichsrechner.

Daraus entstand 2005 der Atlas Medicus. Er bündelt Daten aus dem Bereich des ambulanten Versorgungsmarkts. Das hilft Finanzdienstleistern, Medizintechnikunternehmen und ärztlichen Institutionen bei der betriebswirtschaftlichen Führung, Steuerung und Kontrolle ambulanter Einrichtungen. „Möchte sich ein Arzt selbstständig machen, geht er zu einer Bank, die wiederum auf die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen in unserer Datenbank zugreift“, sagt Rebmann. Ob Umsatz, Fallzahlen, Cash-flow, Umsatzrentabilität oder Personalkostenquote: „Wir beraten die Berater.“

Rebmann Research hat heute bundesweit mehr als 30 Mitarbeiter, ein Büro in Schramberg, eines in Berlin. Kaum jemand weiß besser, woran es liegt beim Ärztemangel.

„Da ist der demografische Wandel. 65 Prozent der Hausärzte in Baden-Württemberg sind älter als 60 Jahre“, sagt Dr. Elisabeth Leonhard. „Und es gibt es ein Verteilungsproblem.“ Junge Ärzte zieht es in die Stadt. „Viele denken, dort gebe es bessere Verdienstmöglichkeiten, weil in der Stadt mehr Privatpatienten leben. Aber das muss nicht sein. Gesundheitsbewusste und zahlungskräftige Best Ager zum Beispiel trifft man eher auf dem Land an. Außerdem ist der Wettbewerb um Privatpatienten gerade dort viel größer.“ Ein weiterer Grund: Unter Ärzten sind Spezialisten höher angesehen als Generalisten. Die Zahl der berufstätigen Ärzte steigt zwar stetig, sie bleiben aber lieber als Fachärzte im Krankenhaus. Nur ein Zehntel der Nachwuchs-Ärzte entscheidet sich, Hausarzt zu werden. Der Landarzt gilt als angestaubtes Relikt. Gleichzeitig scheuten sich viele vor der unternehmerischen Verantwortung, sehen darin gar einen Widerspruch zur ärztlichen Fürsorgepflicht. „Genau das Gegenteil ist aber richtig. Im Studium kommt diese Perspektive leider immer noch viel zu kurz“, so Leonhard.

„Der Landarzt hat ein Imageproblem“, findet Rebmann. „Es gibt ein großes Informationsdefizit. Wer heute eine Praxis eröffnet, sollte sich als moderner Unternehmer sehen. Dass auch eine Praxis auf dem Land lukrativ ist, belegen unsere Zahlen.“ Es sei gar nicht so kompliziert. „Der Erfolg stellt sich schon aufgrund der Nachfrage praktisch von allein ein. Man muss es eben nur richtig angehen.“ ■

Dass auch eine
Praxis auf dem Land
lukrativ ist, belegen
unsere Zahlen

DER KAMPF UM DAS KLINIKUM

Wie soll es mit dem Ortenau Klinikum weitergehen? Der Acherener OB Klaus Muttach bezieht eine klare Position ...

Ein Interview von Ulf Tietge & Uli Kammerer

Seit der Kreistag und das Ortenau Klinikum im Mai 2017 die Ergebnisse einer Wirtschaftlichkeitsprüfung durch die Krankenhausberatungsgesellschaft CMK veröffentlicht haben, herrscht Unruhe im Ortenaukreis. Rote Zahlen im Haushalt sind die Wurzel allen Übels. Überall wird gespart. Die Belegschaft hat das längst zu spüren bekommen. Und was ist mit den Patienten? Die Bürger sind besorgt. Bürgerinitiativen haben sich formiert. Dass dies kein zukunftsfähiger Zustand ist, ist auch den Entscheidern bewusst. Nur, was folgt daraus? Dass die Debatte darüber in naher Zukunft ein Ende nehmen wird, ist nicht zu erwarten. Zwar könnte der Bau eines Zentralklinikums im Ortenauer Kreistag, der als Träger des Ortenau Klinikums über dessen Zukunft entscheidet, zum Minimal-Konsens werden. Aber wo ist der ideale Standort dafür? Und was passiert dann mit den sieben Krankenhäusern außerhalb Offenburgs? Der Acherener Oberbürgermeister Klaus Muttach zumindest weiß, was er will. Im Interview mit Kalkül bezieht er klar Stellung...

Herr Muttach, wann waren Sie zuletzt Patient?

Ich habe das Glück, dass der letzte nennenswerte Krankenhausaufenthalt von mir im Rahmen meiner eigenen Geburt im damaligen Krankenhaus in Herbolzheim stattfand. Dies hat dann insoweit nachgewirkt, dass die Geburten aller unserer drei Töchter später ebenfalls im Herbolzheimer Krankenhaus waren. Leider ist dies zwischenzeitlich aufgelöst.

Die Ortenau sucht nach der perfekten Krankenhausstruktur für übermorgen. Eine zentrale Klinik oder viele kleine Häuser: Was ist Ihrer Meinung nach der richtige Weg?

Zweifellos wollen wir einen Krankenhausverbund, der den Ansprüchen eines Maximalversorgers entspricht. Das Zentrum dieses Verbundes kann nur im geografischen Zentrum

ZUR PERSON

Klaus Muttach (CDU) ist seit 2007 Oberbürgermeister von Achern und Vorsitzender der CDU-Fraktion im Ortenauer Kreistag. 2015 wurde er mit 80 Prozent der Stimmen in seinem Amt als Oberbürgermeister bestätigt. Muttach plädiert für eine flächendeckende Gesundheitsversorgung in der Ortenau und damit auch für den Erhalt und Ausbau des Klinikums Achern.

des Ortenaukreises stehen, in Offenburg. Mit Sicherheit brauchen wir aber auch in der Fläche weitere Klinikstandorte. Nicht nur im Bereich der medizinischen Versorgung ist ein guter Mix zwischen Größe und Zentralität sowie Dezentralität und überschaubaren Einheiten eine gute Ergänzung und kein Gegensatz. Wir brauchen Zentralität und Regionalität.

Als Acherener OB haben Sie natürlich zunächst die Menschen Ihrer Stadt im Blick. Dass Sie denen nicht zumuten wollen, im Notfall bis nach Offenburg fahren zu müssen, ist klar. Und doch sagen die Fachleute: Über kurz oder lang wird das Ortenau Klinikum weniger Standorte haben als bisher.

Ich bin in Ringsheim aufgewachsen, habe in Kehl studiert, war 14 Jahre Bürgermeister in Seelbach und habe Verwandtschaft im Kinzigtal. Allein deshalb fühle ich mich den Menschen im Ortenaukreis verbunden, kämpfe aus voller Über-



zeugung dafür, dass wir keine Region bei der medizinischen Versorgung vernachlässigen und befürworte einen starken Ortenaukreis sowohl im Zentrum wie auch in den einzelnen Regionen. Ohne dezentrale Infrastruktur für möglichst viele Bereiche wird dies aber nicht gelingen. Deshalb brauchen wir für die einzelnen Regionen zukunftsfähige Krankenhäuser. Die richtige Zahl wird der Kreistag festlegen.

Viele Menschen suchen für ihre Behandlung nach dem besten Spezialisten. Wo dieser sitzt, spielt oft eine untergeordnete Rolle. Das spricht nicht gerade dafür, unbedingt eine möglichst wohnortnahe Versorgung anzustreben...

Ich will kein Krankenhausmonstrum für den gesamten Ortenaukreis, sondern die richtigen Größeneinheiten am richtigen Platz. 8500 Menschen kommen jedes Jahr zur stationären Versorgung nach Achern. Allein das zeigt schon, dass

dieses Haus elementar wichtig ist. Dabei ist das Klinikum in Achern nicht nur mit den Leistungsprofilen des Grundversorgers, sondern auch eines Regelversorgers für die Patienten da. Und es gibt medizinische Angebote, die weit über die Region hinausstrahlen. Ich bin der festen Überzeugung, dass bei dezentralen Strukturen Spezialisierung mindestens genauso gut möglich ist und die Gewinnung von Fachkräften erfolgreicher ist, weil potenziellen Beschäftigten unterschiedliche Angebote unterbreitet werden können. Auch im Schwarzwald-Baar-Kreis gibt es neben dem Schwarzwald-Baar Klinikum weitere Häuser. Ähnlich ist die Situation im Landkreis Rastatt mit dem Stadtkreis Baden-Baden, wo das Klinikum Mittelbaden auch drei Standorte hat. Wenn das ein nur halb so großer Landkreis schafft, muss es doch wohl in der Ortenau möglich sein, mehr als nur drei Standorte wirtschaftlich und medizinisch erfolgreich zu betreiben. >

Das Klinikum Achern-Oberkirch

... ist mit rund 700 Mitarbeitern und 37 000 Patienten im Jahr – allein 25 000 davon in Achern (Bild) – nach Offenburg und Lahr das drittgrößte Klinikum im Ortenaukreis



Foto: Fabian Müller

- › Müsstest Sie wetten, wie lange Achern noch ein eigenes Krankenhaus hat – fünf Jahre? Noch zehn? Oder viel länger? Es hieß zuletzt, außer Lahr und Wolfach sei kein Standort gesetzt ... Ich sehe das Klinikum Lahr gesetzt und stehe hinter dem Klinikum Wolfach. Es muss aber weitere Standorte im Ortenaukreis geben. Das Klinikum in Achern wird in fünf Jahren noch genauso bestehen wie in zehn. Es geht darum, das Potenzial zu nutzen und das Klinikum für die Zukunft langfristig weiterzuentwickeln. Es ist sicherlich kein Zufall, dass aktuell niedergelassene Ärzte aus Offenburg einen weiteren Standort am Ärztehaus in Achern gewählt haben. Für das Ortenau Klinikum ist Achern zudem ein wichtiger strategischer Standort, nicht nur, weil hier das größte Wachstumspotenzial gesehen wird, sondern Patienten von hier aus auch an andere Häuser des Ortenau Klinikums vermittelt werden. Ich vertraue darauf, dass die verantwortlichen Kreisträte die Argumente sorgfältig abwägen, und dann führt am Standort Achern kein Weg vorbei. Im Übrigen haben sich deshalb sowohl Landrat Frank Scherer wie auch Geschäftsführer Christian Keller eindeutig und bestimmt in guter Kenntnis der Situation positiv zum Standort Achern geäußert.

Das Acherner Krankenhaus hat für 2016 einen Verlust von 3,7 Millionen Euro ausgewiesen. So viel sollte uns eine dezentrale Gesundheitsversorgung schon wert sein, oder?

Das Ergebnis ist nicht aussagekräftig, weil eine einmalige Rückstellung die Ursache dafür ist. Achern hat 24 Jahre in Folge schwarze Zahlen geschrieben. Experten sehen alle Voraussetzungen gegeben, dass das Haus weiter wirtschaftlich arbeitet, medizinisch attraktive Angebote unterbreitet und von großer Bedeutung für die Region bleibt. Die Geschäftsführung des Ortenau Klinikums und die Krankenhausleitung in Achern ist in der Verantwortung, durch die richtigen personellen und organisatorischen Weichenstellungen wirtschaftliche Ergebnisse sicherzustellen. Dies erwarte ich!

Zunächst wird das Modell Landrat umgesetzt. Nirgends wird ein Standort geschlossen – aber überall wird optimiert. Das ist sicher keine Lösung für die Gegenwart. Von daher: Wann wird das Thema im Kreistag wieder auf der Agenda stehen? Ich gehe davon aus, dass bis zu den Sommerferien 2018 wichtige Weichenstellungen im Kreistag vorgenommen werden. ■

DER WEG BISHER UND WIE ES WEITERGEHEN SOLL ...

Nur 30 Prozent der deutschen Krankenhäuser arbeiten mit schwarzen Zahlen, manchen droht sogar die Insolvenz. Das Ortenau Klinikum machte 2016 sieben Millionen Euro Verlust. Um dem entgegenzuwirken hat der Kreistag als Träger des Ortenau Klinikums, sowie dessen Geschäftsführung eine Wirtschaftlichkeitsanalyse in Auftrag gegeben, deren Ergebnisse im Mai 2017 veröffentlicht wurden. Die Empfehlung: Die Zahl der Klinikstandorte solle von neun auf drei oder vier reduziert werden, um künftig wirtschaftlicher zu arbeiten.

Bis eine langfristige Lösung gefunden ist, sollen durch Umstrukturierungen jetzt acht der neun Standorte erhalten bleiben. Das Gengenbacher Krankenhaus wird umfunktioniert. Das Leistungsangebot des Klinikums Achern soll sich laut Ortenau Klinikum-Geschäftsführer Christian Keller vorerst nicht ändern. Dafür spricht: In den vergangenen zehn Jahren wurden 16 Millionen Euro in den Standort investiert. Daher ist aktuell nur ein Investitionsbedarf von 25 Millionen Euro für die kommenden zehn bis 15 Jahre zu erwarten.



BEST OF INTERIOR DESIGN

www.grossmann-group.eu

DIE #HEIMAT IM BADISCHEN HOF.
RESTAURANT. BAR. LOUNGE. HOTEL.

KONZEPT, IDEE, BAULEITUNG
MÖBEL, LICHT & AKUSTIK:
GROSSMANN PLANEN UND EINRICHTEN

INNENAUSBAU: H-AUSBAU

LUTHER IN WEISS

Franz Daschner gilt als Reformator der Hygiene in den deutschen Krankenhäusern. Damit hat er sich nicht nur bei den Krankenhausangestellten und Patienten beliebt gemacht – er ist auch ein aktiver Umweltschützer

Ein Beitrag von Philipp Peters

Falls Journalisten die besondere Leistung einer fachlichen Koryphäe auf ein Podest stellen wollen, so greifen sie schnell zum höchsten Kirchenamt. So wird aus dem Freiburger Mediziner Franz Daschner dann: Deutschlands Hygiene-Papst. Doch so schmeichelhaft dieser Titel auch klingen mag, er geht an der Sache vorbei. Franz Daschner hat den Umweltschutz weit vorangebracht, indem er die Hygiene im Krankenhaus nachhaltig verändert hat. Aber ein Papst? Daschner ist weniger das nächste Oberhaupt einer Hygiene-Bewegung. Vielmehr ist er ihr Begründer. Er war ihr Pionier. Ihr Reformator.

Hygiene kann als Thema für Klinikbetreiber gar nicht überschätzt werden. Jedes Jahr holen sich etwa eine halbe Million Menschen in Deutschlands Krankenhäusern eine Infektion. Etwa einer von 20 Patienten auf den normalen Stationen, sogar jeder sechste auf der Intensivstation ist betroffen. Jede zweite Infektion gelangt über den Harnweg in den Körper. Jede vierte entsteht an einer postoperativen Wunde. Schon kleine Eingriffe, wie das Legen eines Katheters, bergen oft ein großes Risiko, das man nie ganz wird ausschließen können. Laut Bundesgesundheitsministerium sterben noch heute jährlich etwa 15000 Menschen an den Folgen einer solchen Infektionskrankheit.

Diese Fallzahlen sind deutlich höher als noch vor 15 Jahren. Allein zwischen 2002 und 2013 zählten die Statistiker bei den tödlich verlaufenden Infektionen ein Plus von 75 Prozent. Was war passiert? Hatten die Krankenhäuser das Thema vernachlässigt? Keineswegs. Ursache ist vielmehr die ebenfalls

drastisch gestiegene Zahl an Operationen und Prozeduren, die von ihnen durchgeführt werden mussten (und müssen). Ein Trend der mit der verlängerten Lebenszeit und dem Altern der Bevölkerung immer noch andauert. So wurden 2016 mehr als 58 Millionen Eingriffe vorgenommen. Allein die Zahl der Operationen ist von zwölf Millionen im Jahr 2005 auf zuletzt fast 17 Millionen gestiegen. „Heute ist man froh, wenn man es schafft, dass die absolute Zahl an Infektionen nicht weiter ansteigt“, sagt Franz Daschner.

Nach Freiburg kam Daschner 1976. Die Uniklinik war zu dieser Zeit Deutschlands größtes Krankenhaus. Doch „für Hygiene interessierte sich damals kein Mensch“, erinnert

sich Daschner. Es habe noch nicht einmal Desinfektionsmittel auf den Patientenzimmern gegeben, lediglich Seifenspendern. Es war die Kinderheilkunde, die Pädiatrie, die das Thema Hygiene als erste Abteilung genauer in den Blick nahm, und dabei auf Franz Daschner aufmerksam wurde. Der junge Mann hatte zu diesem Zeitpunkt zwar nicht viel mehr mit dem Thema Hygiene am Hut als die meisten seiner Berufskollegen, doch erst ein Jahr zuvor, 1975 hatte er mit Bravour am Universitätsklinikum München in der

Kinderheilkunde habilitiert. Der Rest ist Geschichte: Die Freiburger fackelten nicht lang und verpflichteten den aufstrebende Nachwuchsmediziner. In Freiburg erhielt Daschner dann den Auftrag eine zentrale Einrichtung zur Verbesserung der Krankenhaushygiene aufzubauen. Und diesen Auftrag nahm er ernst.

Noch vor seinem ersten Arbeitstag ging Daschner auf Fortbildungsreise. Schweden und die USA waren damals die

Krankenhäuser
kämpfen heute
mehr denn je gegen
Infektionen. Auch,
weil es immer mehr
Eingriffe gibt



ZUR PERSON

Franz Daschner studierte Medizin in München und Harvard. 1976 übernahm er die Leitung der Krankenhaushygiene an der Uniklinik Freiburg. Ab 1992 leitete er bis zu seiner Emeritierung 2006 das damals neu gegründete Institut für Krankenhaushygiene. 2000 erhielt er für seine Arbeit den Deutschen Umweltpreis. Mit dem Preisgeld gründete er 2002 die Stiftung viamedica.

Wegbegleiter

Frank Wertheimer (li.) und Franz Daschner kennen sich aus ihrer gemeinsamen Zeit an der Uniklinik Freiburg. Bis heute haben sie ein enges Vertrauensverhältnis



Foto: Jigal Fichtner

- › Länder, in denen man sich etwas abschauen konnte. Etwa, wie man Hygienefachkräfte schult und ausbildet. „Das habe ich dann gemacht“, erinnert sich Daschner, der mittlerweile emeritiert und 77 Jahre alt ist. Zwei Monate lang hospitierte er in anderen Kliniken, ehe er begann, die zentrale Krankenhaushygiene in Freiburg aufzubauen.

1976 begann Daschner mit einem fünf-köpfigen Team. Daraus ist ein bundesweit einmaliges Institut mit mehr als 100 Mitarbeitern geworden. Bis zum seinem Ruhestand 2006 leitete es Daschner selbst. „Er hat Bahnbrechendes geleistet“, sagt Dr. Frank Wertheimer. Der Rechtsanwalt und Partner bei KRAUSS-LAW ist schon lange ein Wegbegleiter Daschners. Wertheimer war selbst lange Jahre in verschiedenen Führungspositionen an der Uniklinik tätig, zuletzt als Kaufmännischer Direktor. Heute berät die Kanzlei die Stiftung viamedica. Bei der Umsetzung ihrer Projekte hilft Wertheimer mit seinen Kontakten in die Krankenhausszene.

Die Stiftung geht ebenfalls auf Franz Daschner zurück. Für sein besonderes Engagement wurde er im Jahr 2000 als erster Mediziner überhaupt mit dem Deutschen Umweltpreis ausgezeichnet. Dazu muss man wissen, dass Krankenhäuser historisch gesehen eine katastrophale Umweltbilanz haben. Ein normaler Mensch verbraucht pro Tag etwa 120 Liter Wasser und verursacht ein bis zwei Kilogramm Müll. Im Krankenhaus sind es an die 1000 Liter und bis zu sieben Kilogramm Abfall pro Tag. Erst die Arbeiten von Daschners Institut haben dazu geführt, dass die Krankenhäuser bei Ressourcenverbrauch genauer hingeschaut haben und anfangen, Müll auch zu trennen. Das hat ein Bewusstsein geschaffen, das die Gesundheitslandschaft nachhaltig zum Guten verändert hat. Und dafür gab es dann eben den Umweltpreis. Der Preis ist satt dotiert. „Damals gab es 500000 Mark“, erinnert sich Daschner. „Am Samstag war die Preisverleihung, am Montag war das Geld auf meinem Girokonto. Ein tolles Gefühl!“ Doch Daschner investierte das gesamte Preisgeld in die Stiftung, die bis heute Krankenhäuser in ganz Deutschland dabei berät, ökologischer zu arbeiten.

Energieeffizienz als Thema an eine Klinik zu bringen, ist nicht leicht. Größere Kliniken haben oft Material- und Per-

sonalkosten im dreistelligen Millionenbereich. Dann ein paar Tausend Euro bei der Stromrechnung zu sparen, macht am Ende keinen großen Unterschied. „Das war so“, bestätigt auch Frank Wertheimer, der zu seiner Freiburger Zeit noch mit Daschner zusammenarbeitete. Kliniken müssen öfter an der Stellschraube Personal drehen, als dass man sie auffordern würde, Strom zu sparen oder Rohstoffe zu verwerten. Es muss also ein dickes Brett gebohrt werden.

Dabei ist Verschwendung für eine Klinik eigentlich eine Sünde. Denn die Rohstoffe, die bei den Kliniken im Abfall-eimer landen, sind wertvoll. „Klinikmüll ist der beste Müll, den es gibt“, sagt Daschner. „Das beste Plastik, das beste Glas.“ Umso unverständlicher für den passionierten Umweltschützer, dass der Freiburger Müll damals nur auf die Deponie ging oder verbrannt wurde.

Daschners Nachfolger ziehen noch heute mit missionarischem Eifer durch das ganze Land. Markus Loh, Projektleiter bei der viamedica-Stiftung, führt täglich Gespräche, um bei den administrativen Spitzen vorstellig zu werden. „Leicht ist es nicht“, sagt Loh. „Darum sind wir froh, dass wir Prof. Daschner und sein Netzwerk noch immer zur Verfügung haben.“ Daschner ist an einem Tag die Woche im Institut. Auf Abruf bereit ist er nahezu immer. Dabei gelingt dem Mediziner geschickt der Spagat, sich aus dem Tagesgeschäft rauszuhalten und doch seinen Einfluss geltend zu machen, wenn man ihn braucht. „Es ist eine sehr fruchtbare Zusammenarbeit“, lobt Markus Loh.

viamedica tritt nicht als kommerzieller Dienstleister an die Kliniken heran, sondern als Plattform. „Wir sprechen mit den Kliniken auf Augenhöhe“, verspricht Loh. Man liefert Studien- und Forschungsergebnisse, gibt Handlungsempfehlungen und schult Mitarbeiter. „Am Ende muss die Klinik dann selbst entscheiden, was sie damit macht.“

Umweltschutz und den schonenden Einsatz von Ressourcen könne man nur erreichen, wenn alle mitmachen. Loh: „Wir müssen auch unsere eigenen Mitarbeiter noch daran erinnern, dass sie abends den Computer nicht auf Stand-by lassen, wenn sie das Haus verlassen, und dass die Fenster nicht die Nacht über gekippt bleiben dürfen.“ ■

FÖRDERSCHWERPUNKT 2018: ENERGIEEFFIZIENTES BAUEN

30 Jahre am Markt. Über 11 000 erfolgreich absolvierte Projekte. Mehr als 9 Milliarden Euro vermittelte Fördermittel und Zuschüsse: Die Spitzmüller AG aus Gengenbach ist der Experte im Bereich Innovations- und Investitionsförderung für den deutschen Mittelstand.

Einer der Schwerpunkte 2017: Zuschüsse und Förderdarlehen für energieeffizientes Bauen im gewerblichen Bereich.

Spitzmüller ermöglicht so Betriebserweiterungen und Modernisierungen, die Entwicklung neuer Produkte und die Verbesserung von Prozessen.

Nach der Analyse Ihrer Idee finden die Ingenieure und Betriebswirte der Spitzmüller AG geeignete Zuschuss- oder Darlehensprogramme, kümmern sich um die gesamte Abwicklung der Förderprojekte und sorgen so für ein Höchstmaß an Entlastung. Und: Ein Honoraranspruch entsteht nur im Erfolgsfall.

Interessiert? Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre Mail!

Mehr über uns:
www.spitzmueller.de





STASI-METHODEN

Überwachung am Arbeitsplatz ist unzulässig: Eine Arbeitgeberin hatte einen Mitarbeiter heimlich mit einem Keylogger überwacht und ihm daraufhin gekündigt. Der Einsatz einer solchen Spionage-Software sei jedoch nur bei begründetem Verdacht auf eine Straftat zulässig, so das Bundesarbeitsgericht.

Az. 2 AZR 681/16

ERST DENKEN, DANN KLAGEN!



Immer wieder spannend, was deutsche Arbeitsgerichte so urteilen. Eine Auswahl klarer Ansagen und überraschender Wertungen der Richter haben wir auf diesen Seiten zusammengestellt. Urteilen Sie selbst...

MITSCHNITT

Nimmt ein Arbeitnehmer heimlich ein zwischen Vorgesetztem, Betriebsrat und ihm geführtes Personalgespräch mit dem Smartphone auf, kann eine fristlose Kündigung wirksam werden, so das Hessische Landesarbeitsgericht. Der Grund für das Personalgespräch: Dem Arbeitnehmer war vorgeworfen worden, er habe Kollegen beleidigt und verbal bedroht. Monate zuvor hatte er in einer E-Mail an Vorgesetzte seine Kollegen als „Low Performer“ und „faule Mistkäfer“ bezeichnet und war deshalb abgemahnt worden.

Az. 6 Sa 137/17



WAS KRIEGT DER?

Seit dem 6. Januar müssen Unternehmen mit mehr als 200 Mitarbeitern die Gehälter ihrer Angestellten auf Nachfrage offenlegen. Laut Entgelttransparenzgesetz steht Mitarbeitern eine Auskunft über das Gehalt andersgeschlechtlicher Kollegen und Kolleginnen mit vergleichbarer Tätigkeit zu. Der Anspruch bezieht sich nicht auf das Gehalt eines Einzelnen, sondern stets auf den Durchschnitt einer Gruppe von wenigstens 6 Personen.

§ 10 EntgTranspG

NUR 30 SEKUNDEN...

Das Arbeitsgericht Köln hat entschieden, dass dem Mitarbeiter eines Automobilzulieferers zu Recht eine Abmahnung wegen Fußballschauens während der Arbeitszeit erteilt worden ist. Der Richter hielt die Abmahnung nach dem Ergebnis der Beweisaufnahme für gerechtfertigt. Nach Aussage der beiden Zeugen habe der Kläger für einen Zeitraum von 30 Sekunden ein Fußballspiel auf einem dienstlichen Computer angesehen und damit seine Arbeitsleistung während dieser Zeit nicht erbracht.

Az. 20 Ca 7940/16

LÄNGER ARBEITEN?

Ein Unternehmen muss Zusatzarbeit nicht in jedem Fall nachzahlen, sondern nur dann, wenn der Mitarbeiter die Überstunden im Einzelnen belegen kann. Die Richter des Landesarbeitsgerichts Rheinland-Pfalz verlangten, dass der klagende Mitarbeiter darlegte, an welchen Tagen und zu welchen Zeiten er Überstunden geleistet und was er konkret getan habe. In dem Fall ging es um 700 Überstunden und rund 15 000 Euro.

Az. 7 Sa 622/10





KOLLEGENKEILE

Wird ein Arbeitnehmer auf dem Heimweg von der Arbeit von einem Kollegen verwundet, kann er einen Anspruch auf Anerkennung als Arbeitsunfall haben. Dies hat das Landessozialgericht Baden-Württemberg entschieden. Im vorliegenden Fall hatten Bauarbeiter darüber gestritten, ob das Fenster ihres Transporters geöffnet werden solle. Am Ende lag das Opfer nach einem Faustschlag und Tritten gegen den Kopf im Krankenhaus. **Az. L1U 1277/17**



HITLER IN DER PAUSE

Das Landesarbeitsgericht Berlin-Brandenburg hat die Kündigung eines Mitarbeiters des Bezirksamts Reinickendorf für rechtswirksam erklärt, der während der Arbeitszeit im Pausenraum des Dienstgebäudes die Originalausgabe von „Adolf Hitler: Mein Kampf“ mit einem eingepprägten Hakenkreuz gelesen hatte. **Az. 10 Sa 899/17**

SONDERFALL

Bei Arbeitsausfällen nach künstlicher Befruchtung ist der Arbeitgeber nicht zur Entgeltfortzahlung verpflichtet. Zu diesem Beschluss kam das Bundesarbeitsgericht. Bei Zeugungsunfähigkeit des Partners liege keine Krankheit der Arbeitnehmerin vor. Arbeitsunfähigkeit als Folge einer korrekt durchgeführten In-vitro-Fertilisation sei somit vorhersehbar und selbstverschuldet. **Az. 5 AZR 167/16**



WIEDEREINSTELLUNG

In Kleinbetrieben ohne Kündigungsschutz besteht keine Wiedereinstellungspflicht. Selbst dann nicht, wenn ein Betrieb eigentlich geschlossen werden sollte, dann aber doch fortbesteht. Kündigungen beruhen auf begründeten Prognosen zur Streichung von Arbeitsplätzen. Wie es sich dann tatsächlich entwickle, bleibe unberücksichtigt, so das Bundesarbeitsgericht. **Az. 8 AZR 845/15**



Dr. Stefan Krauss
Fachanwalt für Arbeitsrecht

Autoreninfo

Dr. Stefan Krauss ist mit seiner Kanzlei KRAUSS-LAW vor allem für Unternehmen und Führungskräfte tätig. Er ist spezialisiert auf Wirtschafts-, Arbeits- und Vertragsrecht. Dass er sich auch im Luftrecht bestens auskennt, ist seiner Leidenschaft als Berufspilot geschuldet.

DAFÜR REICHT'S...

Das d'Hondtsche Höchstzahlverfahren wurde vor Jahrzehnten für die Bundestagswahl für untauglich befunden. Die Verteilung der Betriebsratssitze darf aber so ausgeführt werden. Es gehe bei Betriebsratswahlen darum, dass sich die Belegschaft „wiederfindet“, nicht um eine exakte Repräsentation. So lautet die Begründung des Bundesarbeitsgerichts (BAG). Während in kleinen Betrieben die Wahlen noch recht überschaubar sind, können sich in größeren verschiedene Interessengruppen zu Listen zusammenschließen. **Az. 7 ABR 35/16**

GLÜCK AUF IM RANKACHTAL

Die von der Firma Sachtleben betriebene Grube Clara bei Wolfach ist aus vielerlei Gründen etwas Besonderes. An kaum einem anderen Ort in Europa fördert man so viele verschiedene Mineralien und hat so früh die Loren aus dem Berg verbannt

Ein Beitrag von Patrick Merck

Über den Köpfen: mehr als 600 Meter Gestein. In den Ohren: Gehörschutz, um das Getöse auszuschalten. Die Außenwelt: fünf Kilometer entfernt. Willkommen auf der 17. Sohle in der Grube Clara, dem letzten verbliebenen aktiven Bergwerk im Schwarzwald. Und es wird nicht die letzte Sohle sein, auf der abgebaut wird. Denn die Etagen 18, 19 und 20 dienen auch schon dem Abbau.

Hoch über der Rankach, einem kleinen Zufluss der Wolf nördlich von Oberwolfach, erhebt sich der Benauer Berg. Sein Gipfel zählt mit 805 Metern zwar eher zu den bescheidenen Bergen im Schwarzwald, dafür ist sein Inneres von großer Bedeutung. Seit mehr als 350 Jahren gibt es hier dokumentierten Bergbau. Erst wurden Kupfererze gewonnen, später Baryt und Fluorit – oder Schwerspat und Flussspat, wie sie der Bergmann nennt. Neben den Hauptmineralen finden sich in der Grube Clara etwa 400 weitere Minerale: Sie gehört damit zu den mineralreichsten Gruben der Welt.

Seit knapp sechs Jahren ist der Bergingenieur Robert Mauerlechner verantwortlich für die Grube. Er ist Geschäftsführer der Sachtleben Bergbau GmbH & Co. KG, deren wirtschaftliche Wurzeln 120 Jahre weit zurückreichen. 105 Mitarbeiter zählt das Unternehmen, von denen knapp die Hälfte als Kumpel in den Berg einfahren. Wenn der 52-Jährige aus dem Fenster seines Büros schaut,

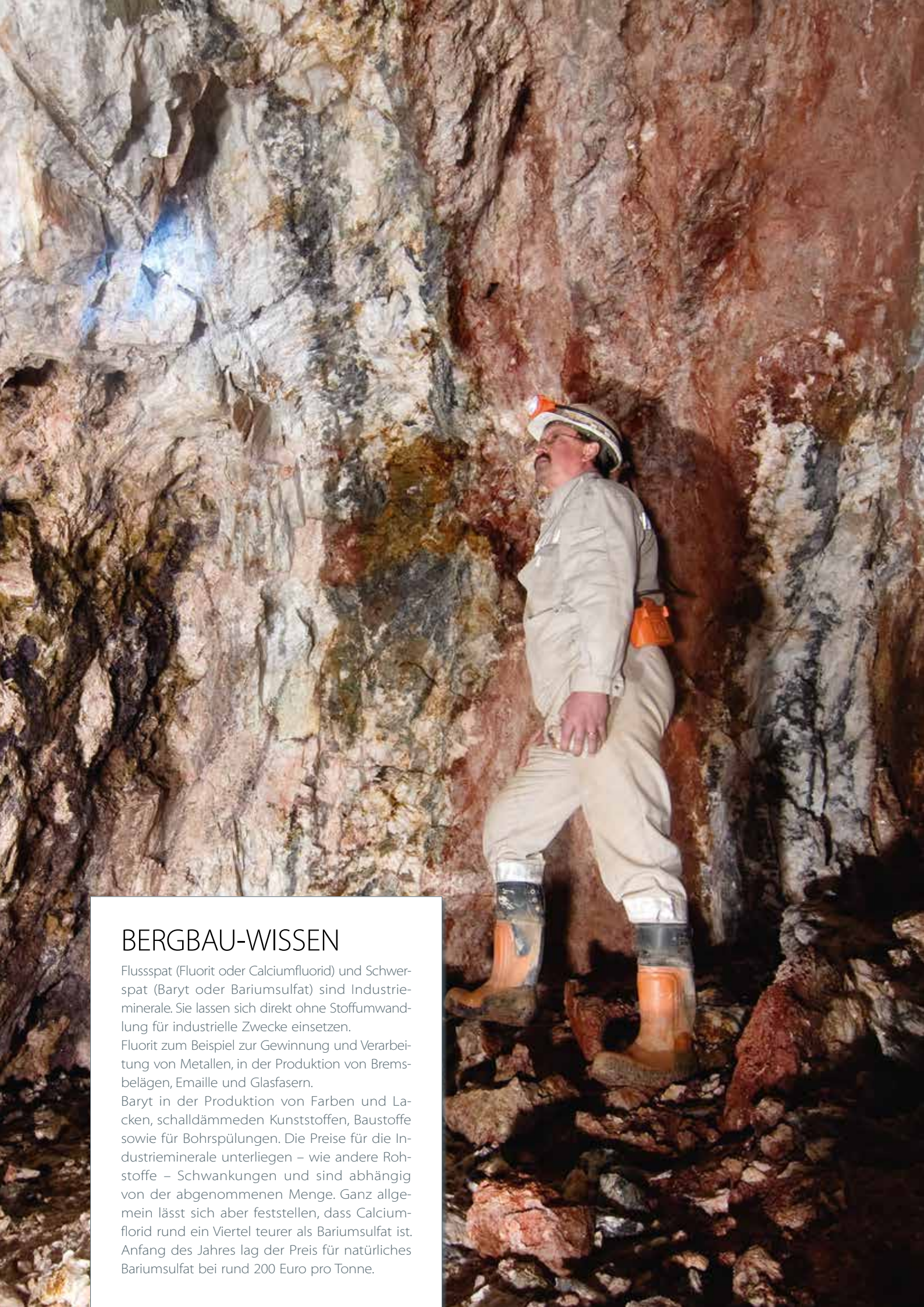
blickt er weder auf Halden, Transportbänder, staubige LKW oder gar einen Förderturm. Die Zentrale der Sachtleben Bergbau liegt – Luftlinie – zwölf Kilometer von der Abbau- stelle entfernt im Hausacher Ortsteil Dorf. Der hat zwar eine große Bergbautradition, doch der Standort wurde eher pragmatisch gewählt, nicht aus romantischen Gründen, wie es sich mancher Laie vielleicht vorstellt. „Wir haben nach einem Platz für die Verwaltung gesucht, und das Gebäude

hat einfach in unser Anforderungsprofil gepasst“, erläutert der gebürtige Österreicher. In Hausach sitzen die Sachtleben Bergbau und die Mutterfirma Sachtleben Minerals, die für die Vermarktung und den Vertrieb der Produkte verantwortlich ist. Daneben ist in der Region neben dem Benauer Berg Wolfach ein wichtiger Standort: „Wenn wir von Bergbau sprechen, dann ist der Abbau nur die halbe Wahrheit. Es gibt keinen Bergbau ohne Aufbereitung“, sagt Robert Mauerlechner. Dieser zweite Teil der Wahrheit, bei der die tatsächlichen Flussspat- und Schwerspat-Produkte ent-

stehen, geschieht eben vor den Toren Wolfachs.

Aus der Grube Clara holen die Kumpel pro Förderschicht etwa 300 Tonnen Gestein. Gearbeitet wird an fünf Tagen in drei Schichten, wobei nachts der Fokus auf Instandhaltung und Wartung gelegt wird. „Gefördert wird da nicht“, sagt der 52-Jährige. Auch so ist die Arbeit im Berg anstrengend und belastend: Nach dem Einfahren bleiben die Kumpel bis zum Ende ihrer Schicht unter Tage. „Sie arbeiten entweder allein oder in Zweiertteams“, erläutert Mauerlechner. ▶

Von 105 Mitarbeitern
ist gut die Hälfte
unter Tage tätig: im
Drei-Schicht-Betrieb
an fünf Tagen in der
Woche

A full-page photograph of a miner in a hard hat and safety gear standing in a mine tunnel. The miner is looking up at a large, colorful mineral deposit on the rock wall. The deposit has various shades of blue, green, and yellow. The miner is wearing a light-colored jumpsuit, a hard hat with a headlamp, and orange safety boots. The background is a rough, rocky wall with some mineral staining.

BERGBAU-WISSEN

Flussspat (Fluorit oder Calciumfluorid) und Schwer-
spat (Baryt oder Bariumsulfat) sind Industrie-
minerale. Sie lassen sich direkt ohne Stoffumwand-
lung für industrielle Zwecke einsetzen.

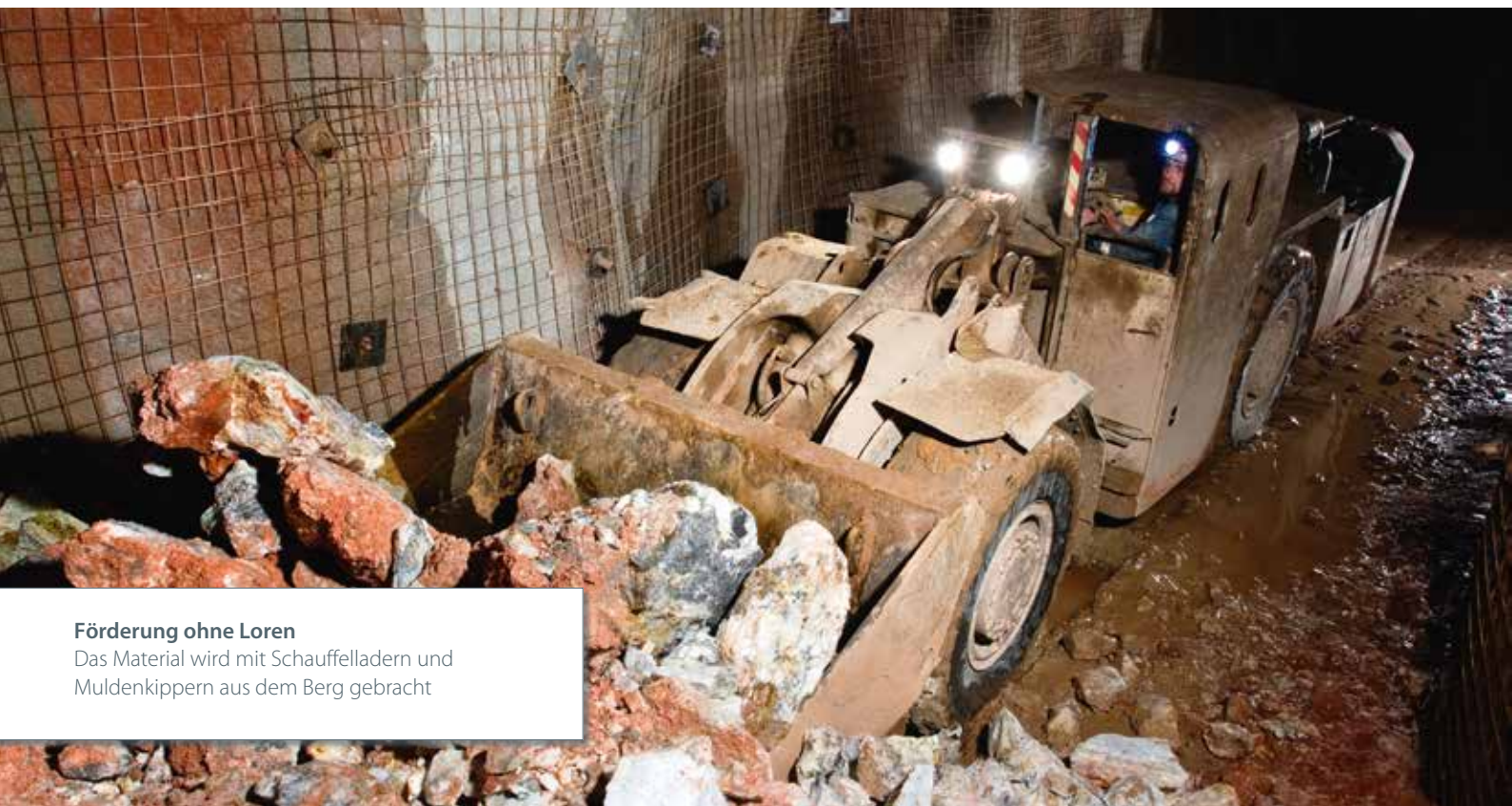
Fluorit zum Beispiel zur Gewinnung und Verarbei-
tung von Metallen, in der Produktion von Brems-
belägen, Emaille und Glasfasern.

Baryt in der Produktion von Farben und La-
cken, schalldämmenden Kunststoffen, Baustoffe
sowie für Bohrspülungen. Die Preise für die In-
dustriemineralien unterliegen – wie andere Roh-
stoffe – Schwankungen und sind abhängig
von der abgenommenen Menge. Ganz allge-
mein lässt sich aber feststellen, dass Calcium-
fluorid rund ein Viertel teurer als Bariumsulfat ist.
Anfang des Jahres lag der Preis für natürliches
Bariumsulfat bei rund 200 Euro pro Tonne.



Bergbau im Schwarzwald

In der Grube Clara wird gebohrt, gesprengt und gefräst, um Fluss- und Schwerspat zu gewinnen



Förderung ohne Loren

Das Material wird mit Schaufelladern und Muldenkippern aus dem Berg gebracht

- › Die Pausen verbringen sie in einem Raum auf der zwölften Sohle. „Nicht jeder kommt damit auf Dauer klar“, weiß der Geschäftsführer.

Grundlage der Bergbauaktivitäten im Rankachtal sind je ein Flussspat- und ein Schwerspatgang, die bei einer Höhe von circa 600 Metern im Berg beginnen und bis weit unter Normalnull reichen – also unter Meeresspiegelniveau. Jeder von ihnen ist ein bis vier Meter mächtig und erstreckt sich bis zu einer Breite von 500 Metern. „Das muss man sich vorstellen wie zwei Wurstscheiben zwischen zwei aufrecht stehenden Brötchenhälften“, erläutert Mauerlechner plastisch. Der Schwerspatgang besteht zu 50 bis 80 Prozent aus Schwerspat, den Rest machen vor allem Flussspat und sogenanntes quarzhaltiges Nebengestein aus. Im Flussspatgang ist das Verhältnis von Baryt zu Fluorit nahezu umgekehrt. Die Verwachsung der beiden steil stehenden Gänge sorgt indes dafür, dass die Aufbereitung sehr aufwendig ist.

Bevor das Material nach Wolfach transportiert wird, muss es erst einmal abgebaut und verladen werden. Beides geschieht unter Tage. Mit Bohren, Sprengen und Fräsen wird das erzhaltige Gestein gelöst, anschließend wird es mit Fahrschaufelladern zu unterirdischen Silos, den sogenannten Rollen, gebracht und dort auf Muldenkipper geladen. Bis Anfang der 1970er-Jahre wurde das Material noch mittels Loren und Zügen aus dem Bergwerk gefahren – einen Förderturm, wie man ihn vom früheren Kohleabbau mittels Schacht im Ruhrgebiet kennt, gab es hier nie. „Der Bergbau im Schwarzwald hat mit dem im Ruhrgebiet wenig gemein“, klärt der Bergingenieur auf.

Dann erfolgte der Umbau im Berg. Seitdem wird in der Grube Clara gleislos gearbeitet. „Die Umstellung auf LKW-Förderung damals war eine weitsichtige und vor allem zukunftsichernde Entscheidung“, urteilt Robert Mauerlechner. Denn seitdem holen LKW das gewonnene Material vor Ort ab und fahren es direkt zur Aufbereitung. „Wir sparen so

den Umschlag über Tage und brauchen uns nicht um das Funktionieren der Züge zu kümmern. Das ist einer der Gründe, warum es uns heute noch gibt.“

Dafür wurde die Infrastruktur angepasst: Über breite Rampen und spiralförmige Wendeln im Berg fahren die LKW und natürlich die Kumpel an ihre Bestimmungsorte. Das aktive Streckennetz beträgt etwa 30 Kilometer, die Fahrstrecke vom Stollenmundloch bis zur Abbaustelle hat eine Länge von gut fünf Kilometern und überwindet so mehr als 550 Höhenmeter. „Von außen ist das Bergwerk für den Laien als solches kaum zu erkennen“, sagt Mauerlechner. Nur die regelmäßig ein- und ausfahrenden Lastkraftwagen sowie an frostigen Tagen der Dampf, der aus dem Stollen dringt, lassen erahnen, dass hier unter Tage geschafft wird. Gute 15 Minuten benötigen die Muldenkipper für die Fahrt von der Lagerstätte durch den Stollen bis über Tage, weitere 20 Minuten brauchen sie, dann ist das Material – „so wie es aus dem Berg kommt“ – in Wolfach. Die Trennung von mineralhaltigen Gesteinen vom Nebengestein passiert dort. Nicht benötigtes Material wird entweder zurück in die Grube gefahren, um es dort wieder zu verbauen, oder es wird zu einer über-tätigen Halde im Rankachtal gefahren. Die öffentlich zugängliche Mineralienhalde am Rande des Betriebsgeländes zu Wolfach beschickt Sachtleben regelmäßig mit frischem Erz aus der Grube Clara. Sie hat sich zu einem beliebten Ausflugsziel von Mineralien-Sammlern aus ganz Baden-Württemberg entwickelt.

Von täglich rund 600 Tonnen abgebautem Rohmaterial geht nach dem Sortieren gut die Hälfte in den Verkauf

Von täglich rund 600 Tonnen in der Grube Clara abgebautem Rohmaterial geht nach dem Sortieren gut die Hälfte in den Verkauf: „Pro Jahr gewinnen wir rund 80000 Tonnen aufbereitete Produkte.“ Der Weg dahin ist langwierig und laut: Das Material wird zuerst gebrochen, klassiert und gewaschen, anschließend der Dichte nach getrennt, flотиert und dann entwässert. Am Ende der verschiedenen Prozesse stehen Pulver in verschiedenen Körnungen und Qualitäten. Verkauft wer-



Fotos: Sachtleben Bergbau

Die Aufbereitung in Wolfach

Das aus der Grube Clara (1) geförderte Erz wird im Wolfacher Ortsteil Kirnbach (2 + 3) verarbeitet

- den Schwerspat und Flussspat in Big Bags, 25-Kilogramm-Säcken oder lose. „Bei unseren Fluorit-Produkten erreichen wir durchschnittliche Reinheiten von bis zu 97 Prozent, bei Baryt sind es 90 Prozent.“ Neben unseren beiden Hauptprodukten entsteht bei uns ein drittes Produkt, verrät der Bergbau-Ingenieur: „Im Gestein, das wir in der Grube Clara gewinnen, befindet sich ein kleiner Anteil von Kupfer-Silber-Mineralen. Daraus produzieren wir ein Konzentrat, das einen Silberanteil von knapp zwei Prozent hat. Das Konzentrat wird in Metallhütten weiterverarbeitet.“

Da Sachtleben Bergbau auf dem Weltmarkt, wie es Robert Mauerlechner formuliert, „eine kleine Nummer ist“, bewegt sich das Unternehmen vor allem in Nischenmärkten und besticht durch Qualität. „Der Bedarf an Schwerspat liegt weltweit bei rund sieben Millionen Tonnen. Wir verkaufen pro Jahr durchschnittlich um die 55000 Tonnen.“ Dennoch

hat Sachtleben Minerals auch schon Bariumsulfat nach China geliefert. Und das, obwohl es im Land der aufgehenden Sonne die weltweit größten Schwerspatvorkommen gibt. „Das liegt dann aber an der Rezeptur unseres Kunden, der für ein bestimmtes Produkt eine ganz bestimmte Qualität benötigt, um seinen Standard international zu halten“, erklärt der Sachtleben-Bergbau-Geschäftsführer mit einem Lächeln auf den Lippen.

Dass die Grube Clara in naher Zukunft einmal aufgegeben werden könnte, ist daher nicht abzusehen. Mauerlechner: „Die Lagerstätte hat noch Potenzial.“ Wird er gefragt, wie lange unter dem Benauer Berg noch Baryt und Fluorit abgebaut werden, zitiert er gern einen seiner Vorgänger. „Der hat immer nur davon gesprochen, dass es noch für mindestens zehn Jahre reicht. Aber das hat er jedes Jahr gesagt! Und dem schließe ich mich an.“ ■

BUCHHALTUNG FÜR CLEVERE UNTERNEHMER

INNOVATIVE ZUSAMMENARBEIT zwischen Steuerberatern und Mandanten

Für Unternehmer

Mit sevDesk wird Büroarbeit
& Buchhaltung endlich einfach!

- + Rechnungen und Angebote
- + Belege digitalisieren
- + Automatische Belegerkennung
- + Automatischer Bankabgleich /
Online-Banking-Integration
- + Umsatzsteuervoranmeldung (via ELSTER)
- + DATEV-Export für den Steuerberater
- + weitere Funktionen und Services

Jetzt 14 Tage kostenfrei testen
sevdesk.de

sevDesk -
sicher. effizient. verlässlich.

Für Steuerberater

Mit sevDesk eine komplett neue Dimension der
Zusammenarbeit mit Ihren Mandanten erfahren!

- + Digitalisierte Unterlagen
- + Zugang für den sevDesk Account Ihres
Mandanten mit Zugriff auf Geschäftsprozesse
- + Übersichtliche Mandantenverwaltung
- + Export von automatisierten Auswertungen
wie EÜR / GuV / UStVA
- + Import in Ihre Verwaltungssoftware
(u. A. DATEV)
- + Fokus auf profunde Beratungsleistungen
- + Kostenfreies sevDesk Partnernetzwerk

Dauerhaft kostenfreier Steuerberaterzugang
steuerberater.sevdesk.de

Verwende sevDesk über

Windows  iOS  Android 



sevDesk – Online-Buchhaltungssoftware
+49-781-125508-10
support@sevdesk.de
sevdesk.de



HIGHTECH VOM NECKAR

Auf die Digitalisierung reagiert der Maschinenbauer exeron aus Oberndorf am Neckar mit einer langfristigen Strategie und mit Gelassenheit.

Der Erfolg gibt Geschäftsführer Bernfried Fleiner recht. Wir haben ihn besucht

Ein Beitrag von Uli Kammerer

Oberndorf am Neckar hat gerade einmal gut 13.000 Einwohner, ist aber genau deshalb ein sehr schönes Beispiel dafür, warum Baden-Württemberg wirtschaftlich so gut dasteht. Viele Mittelständler sind hier über Jahrzehnte organisch und bodenständig zu Weltmarktführern in ihren jeweiligen Nischen gewachsen, ohne dabei mit Effekthascherei auf sich aufmerksam machen zu wollen. Eines dieser Unternehmen ist die Firma exeron.

exeron steht ganz klassisch für Qualität und technische Innovation Made in Germany. Mit einem Umsatz von mehr als 30 Millionen Euro und Vertriebspartnern in fast 60 Ländern auf fünf Kontinenten hat sich die hundertprozentige Tochter des Oberndorfer Zimmereimaschinen- und Elektrowerkzeug-Herstellers Mafell heimlich, still und leise zu einem international anerkannten Hersteller von Erodier- und Fräsmaschinen entwickelt.

Eines der Spezialgebiete von exeron ist die Senkerosion, ein thermisches Abtragverfahren. Es dient der hochpräzisen Modellierung von schwer zerspanbaren Materialien mittels der Erzeugung elektrischer Entladung zwischen zwei Polen (Elektrode sowie Arbeitswerkzeug und Werkstück). Das funktioniert wie ein kontrolliertes Mini-Gewitter in einer isolierenden Flüssigkeit. Die Energie der unter Wasser entstehenden Mini-Blitze trägt die Oberfläche sukzessive ab, bei Bedarf hauchdünn wie ein Haar. Solche Maschinen kommen hauptsächlich in der Serienfertigung von Matrizen- und Gussformen zum Einsatz, zum Beispiel im Autobau, in der Produktion von Haushalts- und

Unterhaltungsgeräten, Elektronik und Spielzeugen, aber auch in der Luft- und Raumfahrt.

exeron verkauft viele seiner Maschinen als Teil einer kompletten Produktionszelle, also als Einheit, in der mehrere Produktionsschritte ablaufen. Für gewöhnlich sitzt links die Erodier-, rechts die Fräsmaschine, dazwischen ein Roboter mit Speichereinheit für Elektroden und Werkstücke. Der Roboter gehorcht einem Leitrechner, der auch den Erodier- und Fräsmaschinen sagt, was sie tun müssen. Es ist ein komplexes Hightech-Konstrukt. Wer in solch eine Maschine investiert, der plant langfristig damit.

Wie für alle Mittelständler ist auch für exeron-Geschäftsführer Bernfried Fleiner die fortschreitende Digitalisierung der Produktion ein zentrales Thema. Klar, schließlich gehört es zum Kerngebiet des studierten Werkzeugmaschinenbauers und ehemaligen Entwicklungsleiters, dafür zu sorgen, dass sein Unternehmen mit Innovation und Qualität am Markt besteht. Wie er mit der Entwicklung umgeht, sagt viel über sein Unternehmen aus.

Wo andere damit prahlen, bei der digitalen Transformation hin zur Industrie 4.0 ganz weit vorne dabei zu sein, gibt sich

Fleiner bewusst bodenständig. „Industrie 4.0, das ist zuerst einmal ein Marketing-Begriff. Wir arbeiten schon seit den 1980er-Jahren digital“, sagt er. Schon damals habe es einen Hype gegeben. „Da sprachen alle von CIM (*Computer Integrated Manufacturing*, Anm. d. Red.). Was heute alle als Industrie 4.0 bezeichnen, ist nichts anderes als CIM mit der heute verfügbaren Rechner- und Software-Technologie. Das ist nichts Neues, sondern ein evolutionärer Prozess.“

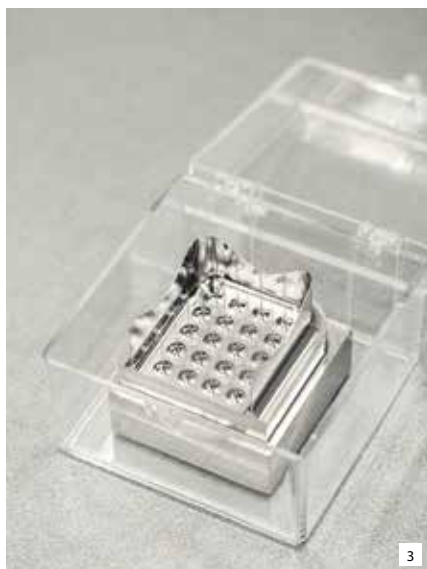
„Industrie 4.0, das ist zuerst einmal ein Marketing-Begriff. Wir arbeiten schon seit den 1980er-Jahren digital“



1



2



3



4

Spezialisten am Werk

exeron-Geschäftsführer Bernfried Fleiner (Mitte) im Gespräch mit dem Betriebsrats-vorsitzenden Uwe Lehmann (re.) und Dr. Frank Wertheimer (li.) von KRAUSS-LAW (li.) (1)

Elektroingenieur Olaf Wehlmann programmiert die Erodiermaschine EDM 313 (2)

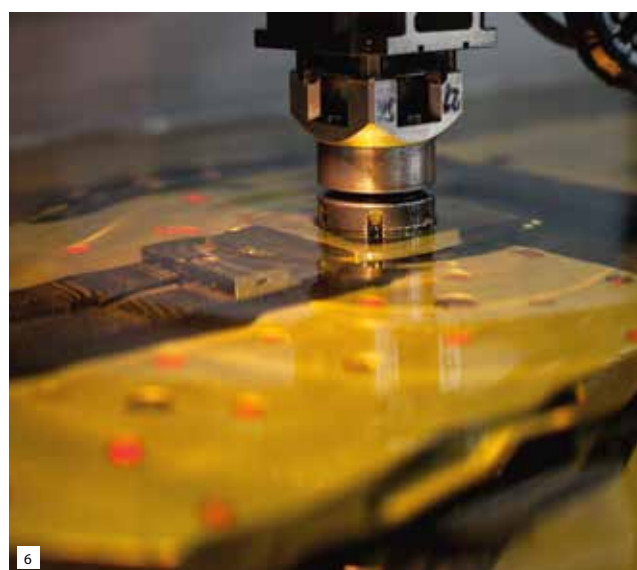
Dünn wie ein Haar: Ein Ausstellungsstück, das per Hochgeschwindigkeitsfräsen als Elektrode für die Senkerosion gefertigt wurde (3)

Elektriker Hans Cwiklinski-Gaiser bei der Inbetriebnahme einer MP7, dem Transrapid der Werkzeug-Maschinen (4, 5)

Senkerosion: Das zu bearbeitende Material wird mit Hilfe elektrischer Funken, die zwischen zwei geladenen Elektroden in einer isolierenden Flüssigkeit entstehen, geformt (6)



5



6

- › Kalkül-Mitherausgeber Dr. Frank Wertheimer vertritt exeron als Wirtschaftsanwalt. Er kennt das Thema aus eigener Erfahrung. „Mit diesem Begriff werden Erwartungen produziert, die so nicht der Realität entsprechen“, sagt er. „So gab es zum Beispiel eine Auseinandersetzung mit einem Wettbewerber, der behauptete, das einzige Unternehmen in seiner Branche zu sein, das Industrie-4.0-zertifiziert sei. Das ist natürlich Quatsch und unlauterer Wettbewerb.“ Fleiner nickt: „Man muss da schon ganz genau hinschauen. Ohne eine genaue Definition ist Industrie 4.0 nichts als ein abgedroschener Begriff.“

Der unaufgeregte und differenzierte Tenor, mit dem Fleiner selbst hochkomplexe Themen in leicht verständliche Einzelteile zerlegt, sagt viel über das Unternehmen exeron aus und viel über die Philosophie seines Geschäftsführers. Mal angenommen, es gäbe zwei Unternehmertypen, den impulsiven Entscheider und den rationalen Analytiker zum Beispiel, dann würde Fleiner definitiv zur zweiten Kategorie zählen. Fleiner ist ein Zahlenmensch, ein feiner Analytiker. Als er uns in seine heiligen Hallen führt, fängt er an zu rechnen. Seine Augen blitzen frech: „Aktuell haben wir 4200 Maschinen, verteilt auf 2700 Kunden weltweit. Das sind 1,8 Maschinen pro Kunde. Das ist eine sehr breite Streuung, die uns weniger abhängig vom Einzelkunden macht.“ Fleiner bringt das Geschäftsmodell von exeron mit einem einfachen Zahlenspiel ganz einfach auf den Punkt. Dem ist nichts hinzuzufügen.

Zu den Kunden von exeron gehört alles, was Rang und Namen hat: Samsung, Siemens, Audi, Daimler, Playmobil, Lufthansa und Bosch, um nur einige zu nennen. Hinzu kommen zahlreiche Hidden Champions. Weil sie ihr Geschäft mit exeron als langfristige Kapitalanlage betrachten, ist ihnen der nachhaltige Wert ihres Investments wichtig. Entsprechend hat sich exeron aufgestellt. „Großen Wert legen wir auf unseren Service“, sagt Fleiner. „Rund ein Drittel unserer Mitarbeiter ist nur dafür verantwortlich.“ Sie unterstützen Kunden, wenn es anwendungstechnische Fragen zur Steuerung einer Maschine gibt. „Wurde eine Frässpindel gecrasht, schicken wir natürlich einen Techniker vorbei.“ Fräsen, erodieren, messen, speichern, prüfen: Das alles läuft an zwei von drei exeron-Fertigungszellen bei Bedarf mittlerweile komplett automatisiert ab. Das heißt: Die Maschinen sind in dieser Zeit unbesetzt. „Der jeweilige Mitarbeiter beim Kunden lädt die Maschine nur noch und sie läuft zum Beispiel am Wochenende problemlos automatisch.“ Besonders wichtig dabei: das Thema Betriebssicherheit. „Bei der Senkerosion gibt es vier Ziel- und 14 Einflussgrößen“, erklärt Fleiner. „Mathematisch gesehen befinden wir uns in einem 14-dimensionalen Raum. Jetzt überlegen Sie mal, was bei der Bedienung einer komplexen Maschine alles passieren kann. Da befinden wir uns auch im n-dimensionalen Raum. Aber es sind weit mehr als 14 Einflussgrößen.“ Alles irgendwann mit dem iPhone steuern zu wollen, wie es viele denken, sei deshalb illusorisch. Viel wichtiger sei es, dass eine digitale Maschine stets schnell, zuverlässig und vor allem sicher läuft. ■

IMPRESSUM

Herausgeber

Florian Künstle, Patrick Reisch,
Dr. Stefan Krauss, Dr. Frank Wertheimer

Redaktion

Ulf Tietge (Vi.S.d.P.), Uli Kammerer,
Patrick Merck, Philipp Peters

Art-Direktion und Layout

Susanne Tietge (Leitung), Elina Weigel,
Kristina Fischer, Andrea von Au,
Nina Wagener, Sebastian Gewalt

Lektorat

Bettina Reichmuth

Anzeigen-Service

Milla Wichert (Leitung),
Natascha Nuschko

Druck

Druckerei Wir machen Druck GmbH
Mühlbachstraße 7 · 71522 Backnang



Verlag

Tietge GmbH
Geschäftsführer: Ulf Tietge
Wilhelmstraße 31
77654 Offenburg
Telefon: 0781/91 97 05 0
info@tietge.com · www.tietge.com

Die Inhalte dieses Magazins werden mit größter Sorgfalt recherchiert und verfasst. Der Verlag übernimmt keine Gewähr für Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen, auch ersetzen sie nicht die Beratung durch Rechtsanwalt oder Steuerberater.

Kalkül erscheint seit 2011 mit zwei Ausgaben im Jahr.

Es gilt die Anzeigenpreisliste von 2018.

Das Magazin oder Teile davon dürfen nur mit Genehmigung des Verlags nachgedruckt oder vervielfältigt werden.

Das Magazin im Internet:
www.kalkuel-magazin.de

Schöne neue Welt...?

Lange Leitung

Unser Autor Ulf Tietge würde gern ein Elektroauto fahren. Nur nicht mit der Ein-Prozent-Regel und nach Möglichkeit auch ohne Fahrtenbuch. Wetten, dass er mit dieser Meinung nicht allein ist?

Die Kanzlerin und ich haben etwas gemeinsam: Wir träumen von der ersten Million. Bei mir geht es bloß um schmöden Mammon, bei Angi dreht es sich um Elektrofahrzeuge. Aber ob wir unsere Ziele erreichen, das steht in den Sternen.

Sie wissen: Die Kanzlerin hat sich vom Jahr 2020 als Deadline verabschiedet. Ganz easy. Packen wir nicht, machen wir später, jetzt erst mal Seehofer bändigen und Schulz an die Leine legen. Man muss halt Prioritäten setzen, oder? Ich dagegen träume immer noch. Vielleicht gewinne ich ja im Lotto und kann meiner Frau den Tesla auf den Hof stellen... Heute steht dort ein Diesel. Vier Ringe, aber keine gescheite Abgasreinigung. Wiederverkaufswert? Gegen null. Denn wer will schon ein Auto haben, mit dem man künftig an großen Städten nur noch im großen Bogen vorbeifahren darf?

Vertreter vielleicht. Im Vergleich zum Passat steht ein Audi immerhin noch für ein bisschen sozialen Aufstieg. Damit sind wir genau an des Pudels Kern: So lange Elektro-Autos nur für die Wenig-Fahrer eine Alternative sind, kriegen wir unsere Luftprobleme wohl kaum in den Griff. Erna von nebenan zum Beispiel: Die fährt jede Woche zwei Kilometer zum Einkaufen und will sich dafür nun ein Elektro-Auto zulegen. Was Kleines. Auch wegen der Prämie. Und weil es gut für die Umwelt ist. Völlig meschugge, wenn Sie mich fragen. Die Sauerei, die so ein Elektro-Auto in der Produktion macht – Erna müsste mit dem Jökel fahren, bis sie 190 wird...

Gleichzeitig gibt es Menschen, die in ihren Autos leben. Berufsbedingt. Jedes Jahr zwei Erdumrundungen. Technisch wäre das mit 'nem Stromer machbar – nur steuerlich nicht. Denn auch für Elektro-Fahrzeuge gilt die Ein-Prozent-Regel. Aber kennen Sie jemanden aus dem Außendienst, der sich ein doppelt so teures Auto auf die Gehaltsabrechnung schreiben lässt, nur damit die Stuttgarter besser japsen können? Eben. Ich auch nicht. Also: Weg mit der Besteuerung des geldwerten Vorteils für alle, deren Auto keinen Sprit mehr braucht. Das wäre mal ein Anreiz!

Vielleicht löst dieser Gedanke ja gleich zwei Dilemmata. Oder Dilemmas. Suchen Sie sich einen Plural aus. Ich schreibe derweil der Kanzlerin einen Brief. Motto: Ich weiß, wie wir die eine Million Elektro-Autos auf die Straße bringen. Für nur eine Million Euro verrate ich es Ihnen und wähle nie wieder die FDP! ■

Vergangenes prüfen und Zukünftiges gestalten



Aus Risiken Chancen machen – das bedeutet für uns Wirtschaftsprüfung. Stetig steigende Anforderungen an Rechnungslegung, Transparenz und Risikomanagement stellen unsere Mandanten fortwährend vor große Herausforderungen. Daher ist Wirtschaftsprüfung weit mehr als nur die unabhängige Einschätzung, ob das Finanzgebaren eines Unternehmens in Ordnung ist. Interne Steuerungs- und

Kontrollstrukturen werden optimiert – mit dem Ergebnis, die Zahlen für das Unternehmen sicherer, verlässlicher und planbarer zu machen. Wir stellen uns gezielt auf das signifikante Geschäfts- und Risikoumfeld unserer Mandanten ein. Die von uns angewandte Strategie basiert auf dem risikoorientierten Prüfungsansatz. Darüber hinaus analysieren wir die wirtschaftliche Entwicklung des

Unternehmens und ihre Kontrollarchitektur.

Neben der Prüfung von Jahres- und Konzernabschlüssen bieten wir Ihnen ein umfangreiches Spektrum an weiteren prüfungsnahen Dienstleistungen, unter anderem Gründungsprüfungen, Unternehmensbewertungen sowie Beratung in betriebswirtschaftlichen und ausgewählten Bilanzierungsfragen.

In der Sache Performance gegen Effizienz konnten Sie eine gütliche Einigung erzielen.

Der Panamera 4 E-Hybrid.

Bei uns im Porsche Zentrum Offenburg. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



Porsche Zentrum Offenburg
Graf Hardenberg Sportwagen GmbH
Otto-Hahn-Straße 3
77652 Offenburg
Tel. 0781 9202-911
www.porsche-offenburg.de

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km): kombiniert 2,5; CO₂-Emissionen kombiniert 56 g/km; Stromverbrauch kombiniert 15,9 kWh/100km



PORSCHE