

KALKÜL

RECHT, STEUERN & FINANZEN: DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DIE ORTENAU

AUSGABE 18 • SCHUTZGEBÜHR: 7,80 EURO

THE RISING STAR

Think Big: Powercloud-CEO Marco Beicht ist Baden-Württembergs erfolgreichster Gründer und ein Visionär mit großen Plänen



- 24 NEW WORK: ARCHITEKTUR FÜR BESSERE ARBEITSWELTEN
- 28 DIGITALE LÖSUNGEN IN DER KREBSBEHANDLUNG: IOMEDICO
- 32 JOHANNES VETTER: DIE ICH-AG EINES WELTKLASSE-SPORTLERS
- 36 ENERGIEWENDE MIT ÜBERBLICK: GREENVENTORY
- 42 DIE SCHÖNSTE FORM DER GELDANLAGE: DAS OLDTIMER-FIEBER



ZEITLOS SCHÖNE GEBÄUDE.

Bürofläche, Verwaltungskomplex oder Lagerhalle – wir bauen für die Marktführer von morgen. Erleben Sie Perfektion in Planung und Realisierung. Der FREYLER Konzepttag macht's möglich. Mehr unter www.freyler.de



**FREYLER
INDUSTRIEBAU**
Menschen bauen für Menschen

EDITORIAL

Der 3. November war in der Ortenau kein besonders schöner Tag. Grau in grau. Nass und kalt. Der neue Lockdown hatte gerade begonnen und irgendwie hatte man das Gefühl, die halbe Welt zieht den Kopf ein. Wenn man an so einem trüben Tag einen Menschen wie den Ortenauer Unternehmer Marco Beicht trifft, ist das noch mal krasser, als wenn sowieso schon jeder vor Freude und Optimismus auf den Straßen tanzt.

Denn dieser Marco Beicht hat mit seinen 37 Jahren wirklich viel vor. Er traut sich, groß zu denken und wirkt mit seinem Tatendrang und seiner positiven Energie brutal ansteckend. Energiewende? Machen wir! Jammern? Sollen andere! Wie schön, dass es solche Menschen bei uns gibt! Mit der größten Freude stellen wir ihn und sein wichtigstes Unternehmen daher in dieser Ausgabe vor und haben ein langes Interview mit ihm geführt. Dass sich Chefredakteur Ulf Tietge dabei vorkam, als hätte er die badische Version des jungen Elon Musk getroffen, sagt schon einiges...

Ein Heft voll
guter Nachrichten.
Was kann es zum
Ende dieses Jahres
Besseres geben?

Um Menschen mit großen Visionen geht es auch in unserem Beitrag über die Freiburger Krebsforscher von Iomedico. Im Start-up-Porträt stellen wir Greenventory vor, und auch die sind so beeindruckend wie inspirierend.

Wo wir schon mal dabei sind, über die positiven Seiten dieser Welt zu berichten: Die Oldtimer-Geschichte von Redakteurin Karen Heckers mit Bildern von Jan Reiff ist genau das Richtige, um ins Schwärmen zu kommen! Der Glanz von gestern und die Leidenschaft von heute: schöne Kombi!

Apropos gute Nachrichten: Dass der Bundestag die Machenschaften von sogenannten Abmahnanwälten deutlich erschwert hat, gehört für uns auch in diese Kategorie. Manchmal ist Bürokratie halt doch für etwas gut...

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen, Ihren Familien und Ihren Mitarbeitern nicht nur ein fröhliches Weihnachtsfest – sondern vor allem ein richtig gutes neues Jahr! Bleiben Sie gesund und optimistisch!

Die Herausgeber



Dr. Frank Wertheimer

Rechtsanwalt und Sozius 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

KALKÜL IMPRESSUM

Herausgeber: Florian Künstle, Patrick Reisch (Reisch & Künstle) | Dr. Stefan Krauss, Dr. Frank Wertheimer (KRAUSS-LAW)

Redaktion: Ulf Tietge (V.i.S.d.P.) | Imke Rosebrock | Thomas Glanzmann | Barbara Garms • **Grafik:** Stefan Hilberer | Franziska Dreher | Jana Vuckovic • **Lektorat:** Heike Schillinger

Verlag: Tietge GmbH | Geschäftsführer: Ulf Tietge | Wilhelmstraße 31 · 77654 Offenburg | Telefon: 0781/91 97050 | info@tietge.com · www.tietge.com

Druck: Wir machen Druck GmbH | Mühlbachstraße 7 · 71522 Backnang

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

Keine Haftung für eingesandte Manuskripte. Das Magazin oder Teile davon dürfen nur mit Genehmigung des Verlags nachgedruckt oder vervielfältigt werden. | Kalkül online: www.kalkuel-magazin.de



DER WELTVERBESSERER

Marco Beicht ist einer der spannendsten jungen Unternehmer zwischen Karlsruhe und Freiburg. Mit seinem ERP-System für die Energieriesen dieser Welt macht er die große Energiewende überhaupt erst managebar – und bewegt dafür Milliarden

Ein Interview von Ulf Tietge

Vor acht Jahren hat Marco Beicht in Achern seine Firma Powercloud gegründet – heute ermöglicht er mit seiner Software Großkonzernen, Versorgern und Stadtwerken die Verwaltung von vielen Millionen Kundendaten. Das aber ist erst der Anfang. In Australien startet Powercloud durch, in den USA gibt es viel zu tun und in Achern plant der Gründer einen Hightech-Campus für 85 Millionen Euro, um vom Schwarzwald aus die Welt der Energie, der Teslas und Solarzellen, der Daten und Zahlungsströme komplett neu zu denken. Denn Marco Beicht ist überzeugt: Die Energiewelt von morgen braucht ein neues Betriebssystem. Seines.

Ich hab einen Vorschlag: Du darfst Dir die Überschrift für diesen Artikel selbst aussuchen: „Badens Elon Musk“, „Der Weltverbesserer“ oder „Wie man die SAP einfach links liegen lässt“ ...

Also das Dritte lassen wir gleich mal weg. Wir haben uns abgewöhnt, in der Presse über SAP zu sprechen. „Badens Elon Musk“ ist unglaublich bold und das bin ich nicht. Insofern nehme ich den Weltverbesserer!

Dann solltest Du jetzt in einem Satz sagen, warum Powercloud so erfolgreich ist, dass Ihr die Welt verbessern könnt...

Wir sind in eine Branche eingestiegen, in der lange keine Bewegung war. Energiewirtschaft ist ursprünglich vom Zähler aus gedacht. Den hat ein Energieversorger geliefert, auf der anderen Seite stand ein Verbraucher...

...das ist erst mal nix Neues, aber schon der dritte Satz...

Zehn Jahre nach der Telekommunikation kam die Marköffnung, hat aber anfangs kaum jemanden interessiert. Irgendwann kamen die erneuerbaren Energien, viel politischer Change und schließlich Fukushima. Der Start einer Innovationsspirale. Im deutschen Netz haben wir mittlerweile 48 Prozent erneuerbare Energie. Das ist weltweit Spitze und wir haben „Prosumer“, die einfach mehr wollen von ihrem Stromversorger, die Fragen zu ihrer Photovoltaikanlage haben oder zum Elektroauto.

Aber wie hilft mir Powercloud weiter? Ihr seid ja kein Energieversorger, höchstens ein Energieversorger-Bessermacher?

Das trifft es. Wir nehmen alte, monolithische Softwaresysteme und ersetzen sie durch neueste Cloud-Technologie: als modernes ERP-System für die Energiewirtschaft.

Würdest Du Dich so in der Höhle der Löwen vorstellen, oder was wäre Dein Elevator Pitch?

Wir sagen: Wir sind die Basis dafür, dass erneuerbare Energien funktionieren. Denn: Wenn der Energieversorger etwas nicht abrechnen und abwickeln kann, baut er es auch nicht. Durch Powercloud kann er das aber. Das Zusammenspiel von zigtausend Solarpanels und Batteriespeichern muss man ja auch in Geldströme ummünzen. Und das ermöglichen wir. Die Stadtwerke Berlin setzen auf unsere Plattform, bauen ihren Mietshäusern Solarzellen aufs Dach und Batterie- ➤

- › speicher in den Keller. Das Tolle ist, dass du die Energie so lokal vermarkten kannst. Du brauchst das Verteilnetz gar nicht mehr. Du verkaufst den Menschen, die im Haus wohnen, grünen Strom vom Dach. Das ist einmal emotional eine unglaubliche Bindung. Und dadurch, dass Netzentgelte und Abgaben wegfallen, die normalerweise die Hälfte des Strompreises ausmachen, ist es auch noch günstiger.

Ist das Netz der Zukunft also dezentral?

Dezentralität wird eine immer größere Rolle spielen. Gehen wir mal fünf Jahre weiter: Es sind immer mehr Elektroautos auf der Straße – aber was passiert, wenn um halb sechs alle nach Hause kommen und ihre Ladekabel einstecken? Der große Blackout. Wir müssen daran arbeiten, dieses Szenario zu verhindern. Dezentralität ist da eines der Stichworte. Wir können nicht nur Erzeugung lokal steuern, sondern auch den Verbrauch...

...weil es meinem Elektroauto egal sein kann, wann genau es lädt. Aber das steuert das Netz ja nicht...

Heute noch nicht. Aber morgen muss es das. Dafür musst du aber wissen, was der Kunde will. Denn du kannst ja nicht sagen: „Ich lade jetzt nicht. Basta.“ Du brauchst vom Kunden die Information: „Ich fahre morgen wie immer zur Arbeit und zwar 22 Kilometer.“ Der nächste aber muss morgen nach Hamburg...

VON DEN SECHS GRÖSSTEN DEUTSCHEN VERSORGERN FEHLT NUR NOCH EINER: VATTENFALL

MARCO BEICHT dominiert den deutschen Markt mit seiner Powercloud. Als Nächstes sind die USA dran...

...und das steht in seinem Kalender, vernetzt mit dem Auto.

Und genau dazu brauchst du eine digitale Plattform wie die Powercloud, um die Daten zusammenzuführen. Das ist das Geschäftsmodell. Dann kannst du als Versorger oder Netz hingehen und sagen: „Lieber Kunde, Du brauchst jetzt schnell viel Energie. Ich habe leider gerade nichts im Netz, aber ich treibe Dir für zehn Cent Prämie welche auf.“ Dem anderen Auto nebedran sagst du – wenn wir die Autos ir-



gendwann entladen dürfen –: „Ich zahle Dir fünf Cent über Marktpreis.“ Für diese Steuerung brauchst du Daten und Plattformen – das ist Powercloud.

Warum braucht es Euch, um Energieriesen das beizubringen? Hätten die so ein System nicht auch selbst entwickeln können?

In der Theorie schon. Aber kein Mensch steht am Morgen auf und sagt: „Ich entwickle eine Abrechnungsplattform für Energieversorger.“ Wir haben zunächst damit begonnen, innovative Produkte zu bauen. Wenn du heute auf Verivox gehst, hast du unglaublich viele Anbieter, die sehr eng beieinander sind. Mehrheitlich arbeiten sie mit Powercloud und haben so einen Marktsicht. Sie wissen, wie sich der andere Energieversorger bewegt.

Das ist, was Tankstellen seit 20 Jahren machen, wo der Chef morgens rumfuhr und dann die Preise anpasste.

Genau. Wir rechnen morgens mehrere Milliarden Preise aus, machen einen Forecast, wo ein Versorger landen könnte, und ermöglichen ihm, auf dieser Grundlage ein Szenario für morgen zu entwickeln. Das war das erste Produkt, das wir in der Powercloud hatten. Das war super. Aber keiner hat es gekauft. Weil es keiner abrechnen konnte. Millionen Preise am Tag? Das hat die Bestandssysteme massiv überfordert.

Hast Du Dir diese Entwicklung so vorgestellt, als Du angefangen hast? Nicht im Ansatz. Das war damals auch nicht unser Weg. 2012 wollten wir den jungen, kleinen Energieversorgern helfen. 2015 kam dann mit der EnBW der erste große Versorger um die Ecke und sagte: „Mensch, Ihr macht da ein Marktkommunikationssystem? Verrückt!“



Der Mann mit dem gelben T-Shirt

Marco Beicht, 37, ist Gründer und CEO von powercloud. Mit seiner Beteiligungsgesellschaft Karemha Holding (ehemals MBB Technologies Group) ist er zudem an weiteren Unternehmen beteiligt, darunter der Elektromobilitäts-Spezialist Chargecloud. Beicht studierte unter anderem am Karlsruher Institut für Technologie (KIT), bevor er seinen MBA-Abschluss erlangte. Direkt nach dem Abitur entwickelte er mit einem Startkapital von 25 000 Euro, das er von seinem Vater bekommen hatte, den E-Commerce-Softwarehersteller Intellishop, der unter anderem für Unternehmen wie T-Mobile und Eismann arbeitet. Damit war auch die Basis für den Weg in die Energiewirtschaft gelegt – und die Gründung von Powercloud. Seit dem Einstieg von General Atlantic taucht Beicht sogar in der Liste der 1000 reichsten Deutschen auf – wenn auch erst auf Platz 920.

Wie gewinnt man einen Kunden wie EnBW? Über eine Ausschreibung? Einfach anrufen? Oder braucht es Vitamin B?

Spannenderweise rief der Kunde bei uns an. Ein sehr untypischer Weg. Da war ein Projekt offen, man hat nach etwas gesucht und es war nichts Passendes auf dem Markt. So kamen wir ins Spiel. Wir waren ein kleines Start-up. Das Wagnis, das die EnBW eingegangen ist, war groß, und dafür sind wir der EnBW sehr dankbar.

Auch Eon und EWE setzen inzwischen auf Powercloud. Wer kommt als Nächstes? Vattenfall? Die Électricité de France?

Von den sechs größten deutschen Versorgern fehlt auf unserer Plattform nur noch einer: Vattenfall. Wir haben den ersten Versorger in Australien mit mehr als einer Million Kunden, sprich: Wir sind „around the globe“. Anfang 2020 haben wir unsere Tochtergesellschaft in den USA gegründet. China ist heute noch kein Thema, aber wer weiß, was die Zukunft so alles bringt.

Euer Know-how ist exportierbar, skalierbar und morgen ist Powercloud ein Global Player statt eines Hidden Champions?

Vielleicht sagen wir überübermorgen. 2018 mussten wir entscheiden, was wir machen. Es gab zwei Optionen: Entweder bleiben wir ein rein deutscher Player. Was die Rendite angeht, wäre das auch gut gewesen. Variante B war: Wir geben Vollgas und gehen global. Das aber kostet ein paar Euro.

Das ist der Grund, warum wir auch manches an der Struktur der Powercloud ändern mussten. Aber dafür können wir jetzt auch Wasser und Abwasser, Gas und TV-Gebühren, Breitband und was es an Commodities noch so gibt.

Wie viele Mitarbeiter habt Ihr aktuell?

Um die 150. Wir haben extremen Zuwachs: Im Moment stellen wir im Monat teilweise 20 bis 25 Leute ein. Zu den 150 kommen noch 300 Externe, die bei Kunden und Partnern sitzen und die Plattform erweitern. Hinter dem Ganzen steckt eine ganz schöne Performance. Selbst wenn du dir die großen Softwareentwickler anschaut, die ursprünglich in dem Bereich unterwegs sind – womit wir gerade laufen, ist eine andere Performance.

2019 hast Du für einen dreistelligen Millionenbetrag 45 Prozent an General Atlantic verkauft. Im Nachhinein: ein guter Deal? Noch so einen Deal kannst Du nicht machen, ohne die Mehrheit zu verlieren...

Die Mehrheit zu behalten, ist für mich wichtig. Denn so kann ich bestimmen, wohin die Firma sich entwickelt und wir bleiben schnell. Wenn du alles erst abstimmen musst, wird es unheimlich schwierig... Außerdem ist unsere Finanzierung ausreichend. Wir sind ja nicht Seed oder Growth, sondern Private Equity. Da muss alles klappen. Da gibt es kein Trial and Error, sondern Serious Business. Und so ein Private Equity Deal stößt auch Türen auf. Manchmal fragt sich ein Versorger schon, ob wir nicht zu klein sind. Aber dann rufen die Kollegen von General Atlantic aus den USA an und sagen: „Hej, wir verwalten 40 Milliarden aktuell. Da ist Slack dabei, Uber, Flixbus – und eben Powercloud. Auf die kann man setzen, die können das.“ Das hilft und macht enorm schnell.

Was ist Powercloud heute wert? Eine Milliarde?

Noch nicht. Für die Milliarde werden wir noch zwei, drei Jahre brauchen.



Der powercloud-Campus in Achern

soll so etwas wie eine Blaupause für die Vernetzung von Arbeit und Leben werden. Verkehr nur unterirdisch, alles smart, grün und nachhaltig. Zunächst aber muss der Campus für 85 Millionen Euro gebaut werden

- › Die letzte Zahl, die ich zu Eurer GuV finden konnte, ist aus 2017. Bilanzgewinn: 3,8 Millionen. Das ist a) schon einige Zeit her und b) nicht so mega beeindruckend. Wie wird 2020 enden – und wo steht Ihr in fünf Jahren?

Klar sind wir gewachsen, klar geht es bergauf. Aber Internationalisierung kostet eben auch.

Also spielt Profitabilität erst einmal gar keine Rolle?

Ganz egal ist einem das nie. Aber der Marker, den wir kontrollieren, ist: Wie schnell wachsen wir? Wen wollen wir als Kunden? Und wen erst einmal nicht?

Wer erfolgreich ist, wird kopiert. Wie geht Ihr damit um?

Unser einziger Schutz ist Geschwindigkeit. Wir arbeiten mit Firmen wie Accenture oder IBM und wenn die sich mal zu einer Lösung bekennen, geht es auch voran.

Welchen Einfluss hat Corona auf Euch? Hilft es, in Sachen Digitalisierung ernst zu machen oder bremst es Euch?

Einerseits ist es cool, dass wir Deals machen können, ohne die Menschen je gesehen zu haben. Auf diese Art ganze IT-Systeme auszutauschen, das war früher undenkbar und spart uns extrem viel Reisezeit. Andererseits sind die Versorger Anfang des Jahres ein bisschen langsamer geworden und haben Projekte zurückgestellt. Uns tut das sogar gut, denn wir konnten ein paar Dinge in den Griff kriegen, die in einer schnell wachsenden Organisation auftreten.

Ihr wollt in Achern bauen. Aber warum? Sind wir im Schwarzwald mit Informatikern und Energie-Experten so reich gesegnet?

Sind wir irgendwo auf der Welt damit reich gesegnet? Nein. Am Ende des Tages bieten wir eine Heimat für Experten, die aus allen Ecken der Welt kommen. Ob du die jetzt nach Achern holst, nach Freiburg oder Berlin, ist gar nicht so relevant...

Aber Du kannst sagen: Schau mal, wie schön der Schwarzwald ist!

Jep! Und wir bieten einen Campus, der mehr zu bieten hat als nur Büros. Wir haben das Wohnen hintendran, wir können nach Kulturen clustern, können zum Beispiel ein spezielles Haus für die Spanier machen oder eines für die Engländer...

... und die Iren müssen nicht gleich nebendran einziehen.

Nur wenn sie wollen. Aber das ist eben der Punkt: Wir bauen Regulatorik für verschiedene Länder. Wir brauchen die Spanier, die Amerikaner und die vielen anderen. Und denen bauen wir ein Umfeld, in dem sie sich mit ihren Familien wohlfühlen. Wir kriegen die Experten zusammen, anstatt unser Kernproduktwissen zu verteilen.

Der neue IT-Campus soll nicht einfach nur ein Business-Park werden, so wie es viele gibt, oder?

Natürlich nicht. Er muss smart sein, wir wollen ohne Emissionen mehr Energie erzeugen als wir verbrauchen und es geht um die Zukunft des Wohnens. Es wird oberirdisch keinen Verkehr geben, sondern eine ganz neue Lebensqualität. Mit Stadtpark. Mit Spielplatz. Ein Traum!

Ist Achern Deine Blaupause für die Welt von morgen?

Das Areal schon. Für Versorger zum Beispiel, die so Konzepte ja auch ausrollen. Aber auch für die Wohnungswirtschaft. Denn wir realisieren ein ganz anderes Wohnen, eine ganz andere Vernetzung. Die Karte, mit der du deine Haustür öffnest, passt auch zum Büro. Wenn es daheim klingelt, dann auch auf dem Handy. Und wenn du auf ein Paket wartest, kommt es an, weil es auf dem Campus Paketstationen für alle Dienste gibt. Ich glaube: Dieser Campus wird überall auf der Welt nachgebaut werden. Nicht nur von uns, sondern von vielen. Denn um unsere großen grünen Ziele zu erreichen, muss die Wohnungswirtschaft mehr tun als nur mal hier und da 'ne Heizung auszutauschen.



Unser Autor **Ulf Tietge** hat Wirtschaftsmagazine wie Econo oder Business in Baden entwickelt und führt heute seinen eigenen Verlag in Offenburg. Kein Wunder also, dass er die Gefühlswelt von Entrepreneuren so gut einschätzen und beschreiben kann.

Autoreninfo

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.

NEUES IM VISIER

Innovativ und bodenständig – die Lahrer Hans Fleig GmbH hat als Spritzguss- und Formenbauspezialist im Corona-Krisenjahr die Zeit genutzt und das getan, was sie am besten kann: Chancen erkennen und vorangehen

Ein Beitrag von Imke Rosebrock

Was tun, wenn von jetzt auf gleich die Kunden aus der Zuliefererindustrie zögerlich werden und keine neuen Teile beauftragen? Weil Corona die Welt in Atem hält, das produzierende Gewerbe erst einmal auf Nummer sicher geht und alles runterfährt? Als im März dieses Jahres der Lockdown das Leben auch in der Industrie quasi einfriert, die Unternehmen mit sinkenden Absatzzahlen kämpfen und vorrangig ihre Liquidität sichern, muss auch die Hans-Fleig-Geschäftsführung von heute auf morgen die Dinge neu ordnen. „Wir haben, ebenso wie unsere Kunden, die alten Aufträge abgearbeitet und unsere Lager leergeräumt, also die schon vorproduzierten Spritzgussteile für unsere langjährigen Abnehmer ausgeliefert“, erinnert sich Wolfgang Isenmann, der die Spritzgusspartie verantwortet. „Dann wurde es ruhig.“ Zu ruhig...

Fortschritt aus Tradition

Isenmann ist einer von vier Geschäftsführern des 1968 in Lahr-Kuhbach gegründeten Unternehmens. Als strategischer Lieferant für Zulieferer im Bereich Automotive sind Fleigs Spritzgussteile in Fahrzeugen namhafter Hersteller rund um den Globus verbaut. Gefertigt werden Teile zwischen 0,01 und 175 Gramm. Auch die Verpackungs-, Elektronik- und Gesundheitsbranche gehören zu den Kunden. „Unser Vorteil ist, dass wir auch in den Bereichen Konstruktion und Formenbau tätig sind und damit alles aus einer Hand liefern können“, erklärt Isenmann. „Das macht uns besonders flexibel und schnell, wenn Kunden Neues planen oder Modifizierungen ihrer Teile brauchen.“

Mit diesen Qualitäten ging das Führungsquartett im Frühjahr auch daran, das Corona-Tal zu durchschreiten. „Wir haben als Geschäftsführer ständig zusammengesessen und über-

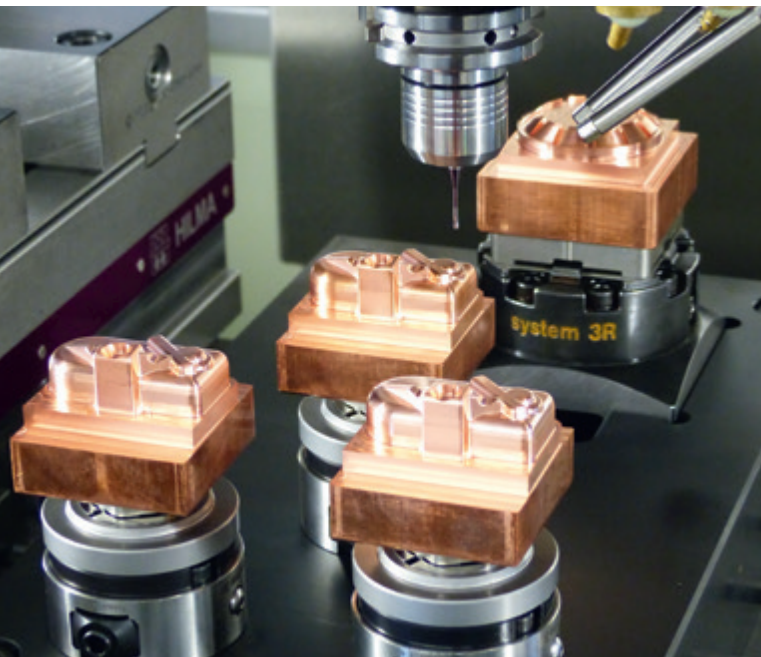
legt, wie wir diese ungewollte Ruhe sinnvoll nutzen können“, sagt Isenmann, der sich als passionierter Marathonläufer mit Kraftanstrengungen auskennt. Im Mai, als der Markt für Alltagsmasken wie leergefegt war, nahmen die Lahrer dann die Idee eines Geschäftspartners auf und brachten innerhalb von nur zwei Wochen ein Gesichtvisier zur Produktionsreife: ein Gesichtsschild, leicht zu tragen, zusammenzubauen und zu reinigen, für Brillenträger geeignet und in der Kindervariante in mehreren Farben und mit bunten Stickern erhältlich. Für den Vertrieb setzte Fleig auf die Offenburger Kommunikationsagentur Team Tietge, die genauso schnell – innerhalb einer Woche – nicht nur einen Onlineshop für das neue Produkt aufbaute, sondern gleichzeitig auch noch die in die Jahre gekommene Unternehmenswebsite von Grund auf erneuerte und weiterdachte.

Proaktiv handeln

Gleichzeitig nutzte das Unternehmen aber auch die Zeit, um die eigenen Prozesse zu hinterfragen. Kundenstruktur, Vertrieb, Arbeitsabläufe, Hardware, Software – alles kam auf den Prüfstand, wurde neu ausgerichtet und aktualisiert. „Wir haben viel Zeit in diese Prozesse gesteckt und durchaus auch mal kontrovers diskutiert, >

**Schnelle Tüftler**

Von der Idee bis zum fertigen Spritzgusswerkzeug für den Serieneinsatz des Panorama-Visiers dauerte es gerade zwei Wochen



„WIR HABEN DIE CORONA-ZEIT GENUTZT UND ALLES AUF DEN PRÜFSTAND GESTELLT – DAS HAT SICH GELOHNT“

WOLFGANG ISENMANN, GESCHÄFTS-
FÜHRER SPRITZGUSS DER HANS FLEIG GMBH



Starkes Quartett

Die vier Hans-Fleig-Geschäftsführer Edmund Barth, Thorsten Braun, Bernhard Vetterer und Wolfgang Isenmann (v.l.) setzen auf innovative Ideen und mutige Entscheidungen, um den Hidden Champion aus Lahr zukunftsfähig bleiben zu lassen

› das bleibt bei vier Köpfen nicht aus“, erzählt Wolfgang Isenmann. „Aber der Aufwand hat sich gelohnt. Wir standen immer gemeinsam an der Front – mit unseren Mitarbeitern im Rücken, die voll mitgezogen haben in dieser Zeit. Das war wirklich toll!“ Für die 36-köpfige Belegschaft stand zeitweise Kurzarbeit an, coronabedingte Kündigungen gab es keine. „Die Zeit war – da muss man ehrlich sein – für alle anstrengend und belastend“, sagt Wolfgang Isenmann. Aber man hatte ja seinerzeit auch schon die Finanzkrise überstanden, dabei hatte man damals gerade erst in eine neue Halle investiert. Mit proaktiven Entscheidungen und anti-zyklischen Investitionen in neue Maschinen aber stand das Unternehmen nach der globalen Krise besser da als zuvor.

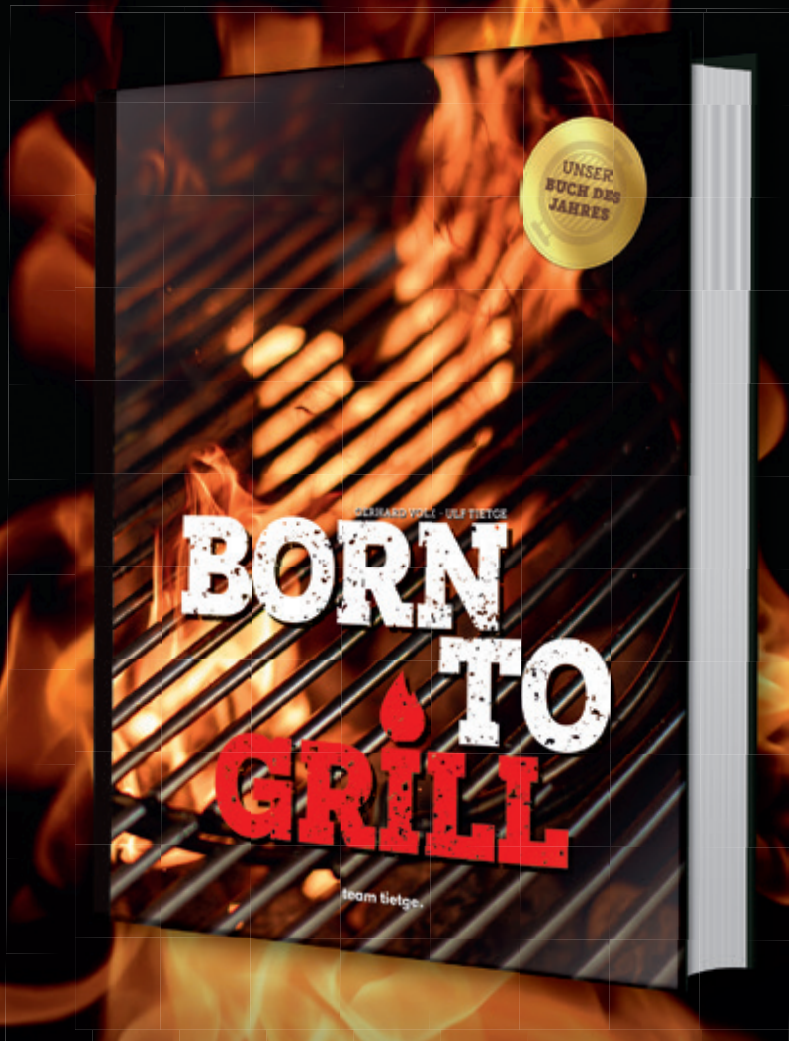
Ein umtriebige Unternehmen

Eine gewisse Umtriebigkeit zeichnet das Führungsteam um Wolfgang Isenmann, Thorsten Braun, Edmund Barth und Bernhard Vetterer ohnehin aus. In den vergangenen Jahren machte Fleig durch eine Eigenentwicklung im Bereich der Dünnwandtechnologie von sich reden, das brachte dem Unternehmen mehrere Nominierungen für Mittelstandspreise sowie Auszeichnungen ein. Heute spritzgießen die Lahrer kurz vor Folienstärke, Teile mit Wandstärken von 0,3 Millimetern und 50 Millimetern Fließweglänge gehen prozesssicher vom Band. „Neues zu wagen liegt uns“, sagt Konstruktions- und Werkzeugbau-Chef Edmund Barth. „So finden wir immer wieder innovative Lösungen im Sinne unserer Kunden.“

Derzeit sind die Auftragsbücher gut gefüllt – trotz erneut verschärfter Corona-Lage. Nicht zuletzt auch, weil man sich aktiv nach neuen Abnehmern und Märkten umsieht. „Der Bereich Automotive wird weiterhin wichtig für uns bleiben, schließlich ist nicht jedes Teil vom Benzinmotor abhängig“, sagt Isenmann. Aber mit einem jungen Start-up etwa hat Hans Fleig jüngst Kaffeebecher aus kompostierbarem Kunststoff entwickelt, die den To-go-Markt nachhaltiger machen sollen und zudem individualisierbar sind. Auch ein namhafter Hersteller von Haushaltstechnik ist kürzlich bei Hans Fleig fündig geworden und profitiert bei einem besonders kniffligen Bauteil von der Lahrer Expertise im Dünnwandspritzguss. Die Momente der Ruhe sind in Lahr jedenfalls vorbei. „Wir geben wieder Vollgas“, sagt Isenmann. ■



#heimat
KOCHEBUCH
FÜR GRILLER



SEID IHR ES AUCH?

Die ultimative Rezeptsammlung: Steaks, Burger, Buns, Fisch und Krustentiere, Geflügel, Wild, Saucen, Gemüse, Wurst und Desserts vom Grill.

Mit großer Grillschule von Gerhard Volk und mehr als 100 Rezepten von den besten Grillmeistern aus ganz Deutschland und Österreich.

Für Einsteiger, Fortgeschrittene und Wettkampfgriller.

288 Seiten; 29,80 Euro – erhältlich auf www.heimatbude.com und im Handel

DIE ZUKUNFT WIRD KREATIV

Die Stadt Offenburg ist mit einem neuen, ambitionierten Leuchtturmprojekt am Start: der aufwendigen Umnutzung des alten Schlachthofs. Der heißt seither Canvas 22 und soll zum neuen Kultur- und Kreativzentrum werden

Canvas für kann was ...

Der neue Name von Offenburgs altem Schlachthof hat eine interessante Herleitung. Denn Canvas, das englische Wort für Leinwand, bezeichnet auch eine Methode, um neue Geschäftsmodelle zu visualisieren. Die 22 wiederum ist einfach die Hausnummer in der Wasserstraße

Ein Beitrag von Uli Kammerer

Die Offenburger haben ein neues Großprojekt in ihrer Stadt. Aus dem alten Schlachthof soll ein Kreativzentrum werden, ein Areal für Künstler und Kreative, für junge Unternehmer und Freigeister. Zum Auftakt präsentierten 68 Künstler ein Wochenende lang ihre Werke – und machten damit einen Ort wieder zugänglich, der über Jahrzehnte vollkommen verschlossen war. Trotz Corona-Beschränkungen waren 3000 Menschen dabei und bewiesen: Das Interesse der Offenburger ist groß. Vielleicht wird Canvas 22 wirklich ein wichtiger Impulsgeber, um Offenburg als lebendiges, lebenswertes und prosperierendes Oberzentrum weiterzuentwickeln.

In den kommenden Jahren soll das Areal zu einer „Innovationsfläche“ ausgebaut werden – irgendwo zwischen Start-up-Kultur, freier Kunst und Vernetzung mit der regionalen Wirtschaft. Welch Potenzial in der Umnutzung brachliegender innerstädtischer Areale wie dem alten Schlachthof liegt, haben zahlreiche Städte schon bewiesen. In Köln etwa hat man schon viele Jahre Erfahrung mit Projekten ähnlicher Natur. Sie färbten nicht nur aufs Image der Stadt ab, sondern prägten auch ihre „räumliche und gesellschaftliche Entwicklung als Labor und Keimzelle für neue Lebens-, Wohn und Arbeitsmodelle“, wie eine von der Stadt Köln 2020 veröffentlichte Studie es beschreibt. Kunst und Kultur förderten „die funktionale und soziale Vielfalt in den Städten“ und trügen „somit erheblich zur Steigerung der Lebensqualität bei“. Kommerzielle Kreativ-Dienstleistungen, die sich daraus entfalten, seien für viele Städte zu einem bedeutenden Wirtschaftsfaktor geworden.

Natürlich ist die Situation in einer Großstadt wie Köln nur bedingt mit der Offenburgs zu vergleichen. Dass Ähnliches aber auch in kleinerem Maßstab möglich ist, zeigt Freiburg mit dem Kultur- und Kreativbahnhof Lokhalle oder

Karlsruhe mit dem Gründerzentrum Perfekt Futur auf dem Areal des Alten Schlachthofs und dem Cyberforum in der Hoepfner-Burg.

Was genau auf dem Offenburger Schlachthof passieren wird, darf deshalb mit Spannung erwartet werden. Klar ist, Canvas 22 soll zum Herzen eines komplett neuen Quartiers in unmittelbarer Nachbarschaft zum Kronenviertel werden. Davon könnte perspektivisch auch die naheliegende Offenburger Innenstadt mit dem neuen Rée Carré profitieren. Auch architektonisch darf man einiges erwarten. Allein schon, weil der Schlachthof ein Ambiente bietet, das in seiner einzigartigen Rohheit wie gemacht zu sein scheint, um mit unkonventionellen Ideen belebt zu werden. Das wird jetzt, wo der Bau leergeräumt und gesichert ist, besonders deutlich.

Wettbewerb der Ideen

Die Entscheidungen, wie die Erschließung und Nutzung des weiträumigen Areals am Ende konkret aussehen soll, sind einem umfangreichen Entwicklungsprozess vorbehalten, der noch in vollem Gange ist. Möglichst viel von der alten Substanz und dem ursprünglichen Charme des Gebäudes soll erhalten werden. „Die Bestandsaufnahme der Fachleute läuft noch, sie dürfte aber bald abgeschlossen sein“, kommentiert Carmen Lötsch. Wann was gebaut wird und in welcher Reihenfolge, das lasse sich momentan noch nicht sagen. Fest stehe aber: „Schon im nächsten Jahr wird es auf jeden Fall einige innovative Veranstaltungen zur Zwischennutzung geben.“ Die Kulturchefin der Stadt Offenburg ist unter Regie von Oberbürgermeister Marco Steffens an der Entwicklung von Canvas 22 beteiligt. Der von ihr geleitete Fachbereich Kultur ist mit eigenem Büro vor Ort vertreten. Beratend begleitet wird die Planung vom Offenburger Gründerzentrum startUp.connect. Leiter Florian Appel findet: „Canvas22 ist eine Riesenchance für den Innovationsstandort Offenburg und die Gründerszene“. Es wird sich lohnen, die Entwicklung auch in Zukunft weiter zu verfolgen. ■

PRÜFT KEINER MEHR GENAU?

Was ist eigentlich die Aufgabe eines Wirtschaftsprüfers, wo liegen die Grenzen seiner Zuständigkeit? Nach dem Fall Wirecard gibt es da einiges zu klären, schreibt unser Autor Florian Künstle

Ein Beitrag von Florian Künstle

Der Fall Wirecard hat erneut dazu geführt, dass die Rolle, Funktion und Verantwortlichkeit des Wirtschaftsprüfers hinterfragt wird. Seit der Fall der breiten Öffentlichkeit bekannt wurde, bewegt sich der Berufsstand in einem Spannungsfeld zwischen Wirtschaft, Medien, Politik und Öffentlichkeit. Die Meinungen zum Thema sind teils mehr, teils weniger fundiert und differenziert – und spiegeln nicht immer die Realität wider. Fakt ist, dass einige wenige negative Vorkommnisse einen ganzen Berufsstand, eine ganze Branche in Verruf bringen. Über die Anzahl hunderttausender korrekt abgewickelter Abschlussprüfungen und zutreffender Bestätigungsvermerke in Europa redet derzeit leider niemand. Vielmehr sieht sich die Branche genötigt, erneut aktiv Vorschläge zur Überwindung insbesondere der Erwartungslücke im Prüfungswesen zu machen. Im Prinzip geht es hierbei um die weitere Stär-

kung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, aber auch vorrangig um die Steigerung der Prüfungsqualität.

Immer mehr Mandanten fragen sich mittlerweile, wie zuverlässig die Branche insgesamt ist. Das dadurch zum Ausdruck gebrachte Misstrauen trifft in erster Linie die vier großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften KPMG, Deloitte, EY und PwC – global agierende Professional Service Firms, die den Markt mehr oder weniger dominieren.

Bei allem Schaden und Renommeeverlust, den der gesamte Berufsstand durch einen derartigen Fall erleidet (egal, ob berechtigt oder nicht – es bleibt immer etwas hängen), stellt sich die Frage, welche Rolle die Abschlussprüfung zu erfüllen hat, wo die Grenzen der Abschlussprüfung verlaufen und welche weiteren Instrumente und Aufsichtsgremien es gibt und wie diese im Idealfall interagieren.



Rolle und Funktion des Wirtschaftsprüfers

Der Beruf des Wirtschaftsprüfers entstand im Zuge der Weltwirtschaftskrise 1929 – damals gingen zahlreiche bedeutende Unternehmen in Konkurs, die Geschichte wiederholte sich in größerem Umfang im Jahr 2008. In beiden Fällen waren Bilanzen, die nicht die tatsächlichen Vermögenswerte der Firmen abbildeten, eine Ursache der Krise. Viele Anleger verloren in der Konsequenz ihr Vermögen.

Der Wirtschaftsprüfer soll Garant dafür sein, dass die Bilanzen von Unternehmen auf Herz und Nieren geprüft werden und sollte sicherstellen, dass die Öffentlichkeit vor dem Verlust ihres Vermögens geschützt werde.

Die Bilanzskandale in der Vergangenheit, beispielsweise im Falle von Enron, Flowtex, IKB und Co. und nicht zuletzt Wirecard, führten und führen immer wieder zu Zweifeln an ihrer Arbeit und zur Frage der Mitverantwortung und Haftung der jeweiligen Prüfer.

Pflichten und Aufgaben

Aufgrund der besonderen Verantwortung, die der Wirtschaftsprüfer durch seine Aufgaben übernimmt, sind bei der Ausübung seiner Tätigkeit Berufspflichten zu erfüllen, die in der Wirtschaftsprüferordnung festgelegt sind.

Der Wirtschaftsprüfer hat sich demnach sowohl innerhalb als auch außerhalb seiner Berufstätigkeit des Vertrauens und der Achtung würdig zu erweisen, die der Beruf erfordert. Er hat seinen Beruf eigenverantwortlich auszuüben, sein Handeln in eigener Verantwortung zu bestimmen, sich selbst ein Urteil zu bilden und seine Entscheidungen selbst zu treffen.

Der Wirtschaftsprüfer hat seinen Beruf gewissenhaft auszuüben. Aufträge sind ordnungsgemäß zu bearbeiten. Bei der Einstellung von Mitarbeitern sind deren fachliche und persönliche Eignung zu prüfen. Mitarbeiter sind über Berufspflichten zu unterrichten (insbesondere Verschwiegenheit), für ihre angemessene praktische und theoretische Aus- und Fortbildung ist zu sorgen.

Die Funktion der Abschlussprüfung verlangt, dass der Wirtschaftsprüfer bei seinen Feststellungen, Beurteilungen und Entscheidungen frei von Einflüssen, Bindungen und Rücksichten ist – und zwar gleichgültig, ob sie persönlicher, wirtschaftlicher oder rechtlicher Natur sind. Der Wirtschaftsprüfer hat sich bei der Prüfungstätigkeit und der Erstattung von Gutachten unparteiisch zu verhalten.

Aufgabenspektrum des Wirtschaftsprüfers

Neben den Berufspflichten gibt es auch eine Reihe von Aufgaben, die das Berufsbild gemäß Wirtschaftsprüfer-

ordnung vorrangig bestimmen. Dazu gehört zunächst die Prüfungstätigkeit. Maßgeblich prägt dabei die Vorbehaltsaufgabe, die durch Gesetz vorgeschriebene Prüfung von Jahresabschlüssen und Lageberichten sowie Konzernabschlüssen und Konzernlageberichten durchzuführen und Bestätigungsvermerke über die Vornahme und das Ergebnis solcher Prüfungen zu erteilen oder zu versagen. Aufgrund seiner besonderen Befähigung werden dem Wirtschaftsprüfer regelmäßig auch betriebswirtschaftliche Prüfungen übertragen, wie etwa Due-Diligence-Prüfungen und Unterschlagungsprüfungen. Ebenfalls zum Berufsbild gehört die Tätigkeit als Gutachter in allen Bereichen der wirtschaftlichen Betriebsführung, zu der zum Beispiel die Unternehmensbewertung zählt. Last, not least gehört auch die Beratung in unternehmerischen und wirtschaftlichen Angelegenheiten zu den Aufgaben des Wirtschaftsprüfers.

Bezug zu aktuellen Fällen

In fast allen großen Fällen der vergangenen Jahrzehnte stand und steht die Frage im Raum, ob oder wie ein Wirtschaftsprüfer fragwürdige oder gesetzeswidrige Bilanzierungspraktiken verhindern kann. Der Gesetzgeber hat in den vergangenen Jahren auf verschiedenen Wegen versucht, die Qualität der Prüfung anzuheben, vor allem bei Unternehmen von „öffentlichem Interesse“, also bei kapitalmarktorientierten Unternehmen, Banken und Versicherungen. Aus diesen Bereichen kamen schließlich auch die meisten Fälle.

So wurden neben dem Peer-Review, einer verpflichtenden Qualitätskontrolle für jeden gesetzlichen Abschlussprüfer auch Aufsichtsinstanzen eingeführt: die Abschlussprüferaufsicht und die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung. Vor einigen Jahren wurde zudem das Abschlussprüferreformgesetz umgesetzt, das eine Prüferrotation, eine Einschränkung von Beratungsleistungen sowie einen ausführlicheren Bestätigungsvermerk vorschreibt.

Unstreitig gehört die Aufdeckung von Bilanzbetrug, auch wenn ein solcher sehr schwierig festzustellen ist, zu den Zielen der Abschlussprüfung. Erfolgen derartige Feststellungen, besteht eine Rede- und Berichtspflicht des Wirtschaftsprüfers gegenüber den Organen der zu prüfenden Gesellschaft. Hingegen nicht im Fokus der Jahresabschlussprüfung ist der Teilbereich Unterschlagung.

Der stete Ruf nach neuen Regeln

Wie immer werden im Zuge von Bilanzskandalen die Rufe nach weiteren Maßnahmen zur Regulierung der Ab- ➤

„ES IST FÜR DEN MITTELSTAND ZU HOFFEN, DASS ALS REAKTION AUF DEN FALL WIRECARD NICHT WIEDER ALLES ÜBER EINEN KAMM GESCHOREN WIRD“

UNSER FACHAUTOR FLORIAN KÜNSTLE ARBEITET SELBST ALS WIRTSCHAFTSPRÜFER

› schlussprüfung laut. Dies war im Zuge der Banken- und Finanzmarktkrise übrigens auch schon der Fall. Neben einer weiteren Reduktion der Mandatslaufzeit sowie einer weiteren Ausweitung des Verbots zur Erbringung von Nichtprüfungsleistungen bei Prüfungsmandaten wird auch eine Verschärfung der Haftung der gesetzlichen Abschlussprüfer ins Feld geführt.

Darüber hinaus wird eine Stärkung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch die Auswahl des Abschlussprüfers über eine öffentliche Stelle sowie eine Mehrjahresbestellung diskutiert. Um Preisdumping auszuschließen und einen hohen Qualitätsstandard zu gewährleisten, wird es teilweise auch als erforderlich angesehen, die Honorierung der Prüfer gesetzlich festzulegen. Sie könnte sich am Umsatz und der Bilanzsumme des zu prüfenden Unternehmens orientieren. Die staatliche Festlegung der Honorare ist in Deutschland nicht unüblich, beispielsweise werden Ärzte, Steuerberater, Notare oder Anwälte seit jeher auf Grundlage einer Gebührenordnung bezahlt.

Im Moment betrifft diese Diskussion kapitalmarktorientierte Unternehmen – wie immer ist jedoch davon auszugehen, dass diese weitgehenden Regulierungen auch auf andere Prüfungen ausstrahlen, sodass der gesamte Berufsstand betroffen wäre.

Die Realität im Berufsstand

Die Diskrepanz im Berufsstand, den es als homogenes Gebilde ja gar nicht gibt,

ist sehr groß. Einerseits agieren die global agierenden Professional Service Firms, zu denen neben den Big Four noch weitere aufstrebende, große Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und Netzwerke gehören, auf der anderen Seite stehen mittelständisch geprägte, meist inhabergeführte Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und Einzelpraxen.

Schon heute ist es so, dass die fortschreitende Regulatorik dazu führt, dass im Mittelstand ein fast nicht zu bewältigender Dokumentationszwang und Zusatzaufwand besteht. Es ist ein leider verbreiteter Irrglaube, dass das Ausfüllen und Abhaken weiterer und noch umfangreicherer Checklisten zwingend die Qualität steigert. Mit einer inhaltlichen Prüfung hat dies oft nichts zu tun, im Gegenteil, es verhindert eher das aktive, differenzierte und kritische Denken. Gerade bei großen Mandaten spielen Skalierung, der Einsatz von KI und von computerbasierten Prüfprogrammen eine immer größere Rolle, um im Bereich der klassischen Abschlussprüfung überhaupt noch preislich konkurrenzfähig zu sein. Die hochqualifizierte, individualisierte Abschlussprüfung zum Preis einer Standardleistung von der Stange – das kann nicht zielführend sein.

Harter Preiskampf

Der Preisdruck kommt auch daher, dass größere Strukturen die klassische Abschlussprüfung außerhalb kapitalmarktorientierter Unternehmen als Eintrittskarte in die umfangreichen, mit erheblich höheren Stundensätzen zu bepreisenden Beratungsaufträge sehen. Nicht selten wird mit einem Dumpingangebot der Prüfungsauftrag akquiriert, um dann aufgrund eines lukrativen Beratungsgeschäfts die Prüfung quasi als Akquisekosten zu betrachten und quer zu subventionieren. Bei allen Diskussionen um Preisdumping muss klar sein, dass gerade bei großen Strukturen die klassische Abschlussprüfung einerseits relativ planbare Auslastung und somit Fixkostendeckung bedeutet, andererseits auch das Personal „on the job“ ausbildet und dadurch auch für das lukrative Beratungsgeschäft qualifiziert.

Im prüfenden Mittelstand ist dies vielerorts nicht möglich, da es sowohl an den personellen Ressourcen in Form von IT-Prüfern und Assistenten fehlt, als auch an der Möglichkeit, in großem Maß über den Preis zu verkaufen.

Vielmehr ist der risikoorientierte Prüfungsansatz sowie eine zunehmende Involvierung von Berufsträgern seit Jahren auf dem Vormarsch. Gerade im wirtschaftsprüfenden Mittelstand kann zumindest teilweise der Trend verzeichnet werden, dass Wirtschaftsprüfer oder Partner – so wie es sein sollte – die als wesentlich und risikobehaftet beurteil-



Der Fall Wirecard und seine Folgen: Der Wirtschaftsprüfer **Florian Künstle** hofft, dass beim Ruf nach neuen Regeln nicht wieder einmal das Kind mit dem Bade ausgeschüttet wird...

GUTER RAT IST WERTVOLL

Die Zeiten sind turbulent? Wir sind für Sie da! Seit über 25 Jahren beraten wir Unternehmer und Unternehmen. Mit vollem Einsatz. Jederzeit. Vor Ort. Klar und verständlich.



KRAUSS
LAW.DE



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

- › ten Bilanzposten entweder selbst prüfen oder zumindest eng überwachen.

Der erfahrenste und am höchsten qualifizierte Prüfer muss die komplexesten und für die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlichen Posten prüfen. Auf der anderen Seite fallen klassische Arbeiten für Praktikanten und Assistenten teilweise weg, da diese durch technische Lösungen geprüft werden können.

Audit only firms als Option?

Bisweilen gibt es auch schon dem Vorschlag, gesetzliche Abschlussprüfungen an sogenannte „Audit only firms“ zu übertragen. Dies wäre die konsequente Umsetzung der vielfach geforderten strikten Trennung von Prüfung und Beratung, dies jedoch nicht in der Funktion, sondern bereits in der Zulassung der Prüfungsfirmen und -praxen.

Es würden also Prüfungsgesellschaften etabliert werden, die nur und ausschließlich gesetzliche oder freiwillige Jahresabschlussprüfungen und keinerlei andere Dienstleistungen anbieten dürfen. Ein solcher Ansatz ist strikt zu unterscheiden von einer gegebenenfalls auch harten Trennung von Prüfung und Beratung im identischen Mandat. Demnach darf der Abschlussprüfer im geprüften Mandat keinerlei weitere Dienstleistungen erbringen. Bereits die letzte Abschlussprüfer-Regulierung enthält im Kern eine solche Trennung von Prüfung und Beratung. Wenn man ehrlich ist, wird man das Konzept von verbotenen Nicht-Prüfungsleistungen einerseits und zulässigen Beratungsleistungen andererseits insbesondere im steuerlichen Bereich infrage stellen müssen. Im Segment der Unternehmen von öffentlichem Interesse herrscht in der Praxis ganz überwiegend bereits heute eine klare Trennung von Prüfung und Beratung vor. Die Sinnhaftigkeit kann man daher gut nachvollziehen; es würde gegebenenfalls keine wesentlichen Änderungen in dem gehobenen Segment der Branche bedeuten.

Es bleiben jedoch zwei große Themen, die auch wiederum deutlich zu unterscheiden sind. Der Begriff der multidisziplinären Prüfungsgesellschaften hat nichts zu tun mit der Frage der angebotenen Dienstleistungen. Auch in Zukunft wird eine sinnvolle Methodik der Abschlussprüfung auf einem multidisziplinären Ansatz beruhen; dies soll heißen, dass nicht nur vorwiegend betriebswirtschaftlich ausgebildete Wirtschaftsprüfer, sondern auch IT- und Steuerspezialisten, eventuell Ingenieure und andere Fachleute an einer Prüfung mitwirken müssen, um eine hohe, den oftmals komplexen Geschäftsmodellen angemessene Qualität der Abschlussprüfung zu gewährleisten.

So sehr die Trennung von Prüfung und Beratung im Segment der Unternehmen von öffentlichem Interesse bereits heute Realität ist, so sehr muss sie für den Bereich der privaten und mittelständischen Unternehmen strikt abgelehnt werden. Die Ausgangslage in beiden Segmenten ist diametral anders: Während im Segment der kapitalmarktorientierten Unternehmen insbesondere die relevanten Stakeholder-Informationen und deren neutrale Prüfung durch den un-

abhängigen Abschlussprüfer im Vordergrund stehen, ist bei privaten und mittelständisch geprägten Unternehmen eine umfassende, beratende und begleitende Rolle durch den Wirtschaftsprüfer für das Unternehmen gefragt.

Die Jahresabschlussprüfung beinhaltet hier eine starke Korrektur- sowie Verbesserungsfunktion, der Management Letter ist eigentlich meist das Dokument, das dem Unternehmen am meisten Mehrwert bietet. Eine Trennung von Prüfung und Beratung würde in diesem Segment die Beratungskosten extrem erhöhen, weil die Dienstleistungen der Abschlussprüfung und Beratung nicht mehr aus einer Hand angeboten würden, sondern jeder Prüfer und Berater sich individuell tiefer einarbeiten müsste. Darüber hinaus würde eine derartige Vorgehensweise in den Unternehmen erheblichen Mehraufwand verursachen, da vieles mehrfach erklärt werden müsste.

Es bleibt zu hoffen, dass als Reaktion auf den Einzelfall Wirecard nicht wieder alles über einen Kamm geschoren wird. Dass nicht weitere Bürokratie geschaffen wird, die den Kern der Tätigkeit – nämlich unabhängig und mit einer kritischen Grundhaltung die Bilanzen mit Erfahrung, Sinn und Verstand zu prüfen – weiter in den Hintergrund gedrängt wird. Dadurch würden gerade kleine und mittelständische Prüfungsgesellschaften sinnlos belastet, die von der mittelständischen Wirtschaft hochgradig geschätzt werden, da eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe gelebt wird. In vielen Fällen stellt sich dann die Frage, ob das Prüfungsgeschäft in derartigen Strukturen wirtschaftlich noch Sinn macht oder die gesetzlichen Abschlussprüfungen einfach nicht mehr angeboten werden. Dies würde zu einer weiteren Konzentration auf dem Prüfermarkt führen – und das kann keiner wollen. ■



DIE RUHE VOR DEM STURM

Droht eine Welle von Unternehmenspleiten, sobald die Schonfrist zur Insolvenzantragspflicht ausläuft? Rechtsanwalt Dr. Stefan Krauss und Steuerberater Patrick Reisch über die Möglichkeiten von Unternehmen, sich abzusichern

Ein Interview von Ulf Tietge

Das Ausnahmejahr 2020 stellt viele Unternehmen vor große Herausforderungen. Die Corona-Pandemie hat Businesspläne vielerorts über den Haufen geworfen. Unterm Strich ist die Zahl der Unternehmensinsolvenzen im ersten Halbjahr 2020 dennoch mit 6,2 Prozent deutlich unter den Zahlen von 2019 geblieben. Also alles halb so wild? Oder kommt das dicke Ende erst noch? Das haben wir Unternehmer-Anwalt Dr. Stefan Krauss sowie den Steuerberater Patrick Reisch gefragt.

Auf den ersten Blick ist die deutsche Wirtschaft gut durch die erste Phase der Corona-Pandemie gekommen. Es gab weniger Insolvenzen als 2019 – aber wie ist das zu bewerten? Gibt es also keinen Grund zur Beunruhigung?

DR. STEFAN KRAUSS: Wir sehen zwar leichte Erholungstendenzen bei unseren Mandanten, das sind ganz überwiegend Unternehmen aus dem Mittelstand, aber Euphorie kommt keine auf. Der Einschlag im März war heftig. Niemand hat mit einer so weitreichenden und auch langanhaltenden Be- ➤



- › schränkung der Produktion gerechnet. Dort läuft es langsam wieder besser. Dies darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass noch immer in weiten Bereichen zum Teil erheblich Kurzarbeit verfahren werden muss, um die Mitarbeiter halten zu können.

PATRICK REISCH: Der Pleitegeier ist kurz vor der Landung – durch die Aussetzung der Insolvenzgründe und der massiven staatlichen Hilfen (in Form von Krediten oder Zuschüssen) entstehen derzeit eine Menge Zombieunternehmen.

In den Branchen Touristik, Messen, Maschinenbau, Autozulieferer und Einzelhandel ist die Furcht vor der Pleite außerordentlich groß. Scheitert eine Sanierung bzw. stockt die Wirtschaft weiterhin, folgt die Insolvenz unausweichlich, auch dann, wenn die Insolvenzgründe weiter ausgesetzt werden, denn irgendwann ist das Dispo Guthaben am Ende.



„Der ‚Pleitegeier‘ ist kurz vor der Landung“ – Steuerberater **Patrick Reisch** von der Kanzlei Reisch & Künstle in Wolfach rechnet mit einem deutlichen Anstieg der Insolvenzen, sobald die alten Regelungen wieder gelten.

Erwarten Sie sprunghaft steigende Insolvenzanmeldungen, wenn die aktuell ausgesetzte Antragspflicht wieder greift?

PATRICK REISCH: Bei einem harten Einsetzen der Insolvenzantragspflicht erwarte ich einen deutlichen Anstieg der Insolvenzzahlen.

DR. STEFAN KRAUSS: Ja. Auf die Corona-Welle wird im ersten Halbjahr 2021 eine Insolvenzwelle folgen, da brauchen wir uns nichts vorzumachen. Insbesondere in den nicht unmittelbar industriellen Bereichen, also etwa im Hotel- und Gaststättenumfeld und in der Reisebranche wird es leider ganz furchtbar. Von Online-Meetings kann kein Messebauer und keine Eventagentur leben.

Wird es so kommen, dass man zu einem Stichtag zu den alten Regelungen zurückkehrt oder wird die Politik nicht lieber auf eine Art „Ausschleichen“ setzen? Dazu die Hoffnung: Irgendwann regeln es dann halt der Markt oder die Banken?

PATRICK REISCH: Ob ein hartes oder abgeschwächtes Einsetzen der Insolvenzgründe kommt oder nicht, kann ich nicht abschätzen. Für alle Unternehmen, die jedoch in der Krise stecken, wird es, je länger der Corona-Lockdown geht, umso schwieriger die Situation noch zu bewältigen – ich befürchte, dass es am Schluss auch durch die Banken geregelt wird.

Welche Rolle spielt dabei die Bundestagswahl 2021?

DR. STEFAN KRAUSS: Ich hoffe sehr, dass es nicht mehr lange dauern wird, bis ein Impfstoff einsatzbereit ist und wir wieder in einen Normalmodus wechseln dürfen. Ansonsten besteht die große Gefahr, dass wir bei anhaltenden Einschränkungen der wirtschaftlichen Betätigungsmöglichkeiten sowohl für die Unternehmen als auch für die Mitarbeiter, eine weiter steigende staatliche Einflussnahme erleben werden. Schon heute ist völlig offen, welche Generation nach unseren Enkeln die aktuellen Transferleistungen bezahlen soll. Und in der Politik möchte niemand derjenige sein, der sich sagen lassen muss, er habe die Pleitewelle nicht verhindert. Im Wahlkampf droht ein Wettlauf darum, wer die besten Corona-Konzepte entwickelt. Wer die Veranstaltung allerdings finanzieren muss, steht nicht im Fokus.

Kümmern wir uns gedanklich mal um die gesunden Firmen und die Frage: Wie kann man sich vor Zahlungsausfällen schützen. Was ist Ihr erster Rat an Mandanten?

PATRICK REISCH: In der Coronakrise ist es umso wichtiger, alle Möglichkeiten der Forderungssicherung von Vorauskasse, Anzahlungen, Bürgschaften der Banken sowie auch Forderungsausfallversicherungen auszunutzen. Es macht wirtschaftlich jedoch keinen Sinn, jede Kleinfor-

derung zu sichern. Dazu kommt: Was lässt sich am Markt durchsetzen? Auch hier werden die Erfahrung und das Geschick der Unternehmer eine große Rolle spielen.

DR. STEFAN KRAUSS: Die wackeligen Kunden zahlen nicht erst seit Corona schlecht. Von denen sollte man sich spätestens jetzt lösen. Und die Kunden, die mit dem Auftrags- und Umsatzrückgang kämpfen, der sich wegen der Pandemie ereignet hat, haben in aller Regel einen Plan, wie sie durch die Krise kommen. Den erklärt der Finanzchef im Zweifelsfall dem Lieferanten, damit beide überleben.

Sind Versicherungslösungen noch eine Option oder in der aktuellen Lage schon unbezahlbar?

PATRICK REISCH: Einige unserer Mandanten haben sich diesbezüglich schon in diese Richtung geäußert – die Risikoaufschläge sind auch für die Versicherungsbranche so nicht mehr abschätzbar. Das schlägt sich in der Prämie nieder.

Vorkasse ist sicher eine Option. Sehen Sie bei Ihren Mandanten schon einen Trend in diese Richtung? Was ist aus juristischer Sicht zu beachten? Wer an Unternehmen liefert, die derzeit wackeln, läuft ja theoretisch immer Gefahr, dass ein Insolvenzverwalter Geld zurückfordert...

DR. STEFAN KRAUSS: Das ist richtig. Wenn die Firma Kenntnis davon hat oder haben müsste, dass ein Kunde in Zahlungsschwierigkeiten steckt, sieht sie sich der Gefahr ausgesetzt, dass ein Insolvenzverwalter zugunsten aller Gläubiger die zeitlich der Insolvenz vorausgegangenen Zahlungen zurückfordert. Davor kann man sich eigentlich nur durch Bargeschäfte schützen. Wenn Leistung und Gegenleistung in unmittelbarem Austausch erfolgen, wie zum Beispiel der Kauf von Brötchen beim Bäcker gegen sofortige Barzahlung, dann kann der Insolvenzverwalter nichts zurückverlangen. In der Industrie nennt man das Vorkasse bei Lieferung: Die Ware geht erst dann auf den Lkw, sobald die Zahlung auf dem Konto des Lieferanten gutgeschrieben worden ist.

Welche Rolle spielen die Auskunftsteile? Wenn ich jetzt die Creditreform nach dem Scoring der Lufthansa frage und diese Frage allein auf Basis der Bilanzen 2015 bis 2019 beantwortet wird, dürfte die Antwort mit der Realität in der Reisebranche wenig zu tun haben...

DR. STEFAN KRAUSS: Bessere Einschätzungen dürften die Warenkreditversicherer oder Factoring-Gesellschaften haben. Auskunftsteile ziehen ihre Einschätzungen aus der Vergangenheit. Versicherer bekommen von ihren Versicherten unmittelbar mitgeteilt, wenn ein Kunde wackelt. Die sind viel schneller

IN ZAHLEN



Die meisten Unternehmensinsolvenzen gab es im 1. Halbjahr 2020 im Wirtschaftsbereich Handel

(einschließlich Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen) mit 1485 Fällen (1. Halbjahr 2019: 1653).

Unternehmen des Baugewerbes stellten 1462 Insolvenzanträge (1586).

Im Gastgewerbe wurden 1004 (1143) und im **Bereich der freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen** wurden 974 (1032) Insolvenzanträge gemeldet.

Die Forderungen der Gläubiger aus beantragten Unternehmensinsolvenzen stiegen nach Angaben der Amtsgerichte im 1. Halbjahr 2020 dagegen deutlich auf 16,7 Milliarden Euro. Im 1. Halbjahr 2019 hatten sie noch bei 10,2 Milliarden Euro gelegen.

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

dabei. Gerade jetzt ist die Geschwindigkeit, mit der man wirklich aktuelle Informationen erhält, von maßgeblicher Bedeutung.

Was bedeutet all das für die Bilanzen 2020? Sollte man mehr Rückstellungen bilden – und kann man das überhaupt?

PATRICK REISCH: Rückstellungen sind Verbindlichkeiten, die in ihrem Bestehen oder der Höhe ungewiss sind, aber mit hinreichend großer Wahrscheinlichkeit erwartet werden – gemeint sind sicherlich Rücklagen im weitesten Sinne. Die kann ein Unternehmer aber nur aus bereits erzielten Gewinnen bilden, die nicht risikobehaftet sind. Darin liegt ein Problem: Wie lässt sich heute abschätzen, wo und wie hoch die Risiken sind? Ergeben sich in einer Geschäftsbeziehung schon Störungen, ist es wahrscheinlich schon zu spät; gibt es keine Anzeichen einer Krise, bleibt einem nur der gesunde Menschenverstand, um zu beurteilen, ob und in welcher Höhe Risiken abgesichert werden sollten. In jeder wirtschaftlichen Krise, wie auch jetzt, bewahrheitet sich, dass man mit einem guten Polster an Eigenkapital sein Unternehmen ruhiger und gelassener für die Zeit nach der Krise aufstellen kann. ■



„Von wackeligen Kunden, die schon vor Corona schlecht gezahlt haben, sollte man sich spätestens jetzt lösen“, sagt der Lahrer Wirtschaftsjurist und Fachanwalt für Arbeitsrecht **Dr. Stefan Krauss** von KRAUSS LAW.

**Mischform**

Der neue Verwaltungsbau am Hauptsitz der BGS wurde von innen nach außen geplant und auf die Arbeitsabläufe und Bedürfnisse der Mitarbeiter zugeschnitten

NEUE ARBEITSWELTEN

Besprechungskabinen, Flexzonen, flache Hierarchien: Um New Work im Unternehmen leben zu können, braucht es auch die passenden Räumlichkeiten. Wie die aussehen können, zeigt ein Projekt von Freyler Industriebau

Ein Beitrag von Barbara Garms

Die Beta-Gamma-Service GmbH & Co. KG gibt es in Wiehl schon seit 1981. Die Strukturen in dem Unternehmen, das in den vergangenen 40 Jahren eine beachtliche Wachstumskurve aufweist, sind über Jahrzehnte gewachsen. Und doch: Seit einiger Zeit gibt es – was die Arbeitsweise anbelangt – eine ganz neue Ausrichtung. Das Zauberwort heißt: New Work.

Was die großen Tech-Unternehmen aus dem Silicon Valley wie Google & Co. schon seit Längerem vormachen, wird nun also auch in Wiehl gelebt: ein neues Arbeitskonzept, das sich in erster Linie nach den Anforderungen der Mitarbeiter richtet. „Schon vor zehn Jahren haben wir einen Masterplan für das Grundstück am Hauptsitz in Wiehl entwickelt“, erzählt Holger Hemsing, Geschäftsführer der Freyler Industriebau GmbH, die das Unternehmen bereits seit 13 Jahren in allen Belangen rund um das Thema Bauen berät. 2020 wurden jetzt die Büroflächen komplett neu gestaltet.

Warum New Work?

Digitalisierung, Globalisierung, demografischer Wandel und der Megatrend Konnektivität: Die allumfassende Vernetzung der Welt ist verantwortlich dafür, dass sich die Arbeitswelt zuletzt grundlegend verändert hat – losgelöst von konkreten Orten, starren Zeitvorgaben und teils sogar von festen Arbeitgebern. Diese tiefgreifenden wirtschaftlichen und kulturellen Veränderungen werden in dem Begriff New Work

gebündelt. Dabei ändern sich nicht nur die strukturellen Arbeitsabläufe und Hierarchien, auch das architektonische Umfeld passt sich an. Der Neubau bei dem Bestrahlungsdienstleister war also eine gute Gelegenheit, diese neuen Strukturen einzuführen. Freyler Industriebau ist vertraut mit den aktuellen Trends und lässt relevante Aspekte in die Beratung der Kunden einfließen. Bei Bedarf finden sich diese später im individuellen Baukonzept wieder. So entstehen nicht nur maßgeschneiderte, sondern auch zukunftsfähige Büro- und Verwaltungsbauten, die mit dem Wandel der Arbeitswelt Schritt halten.

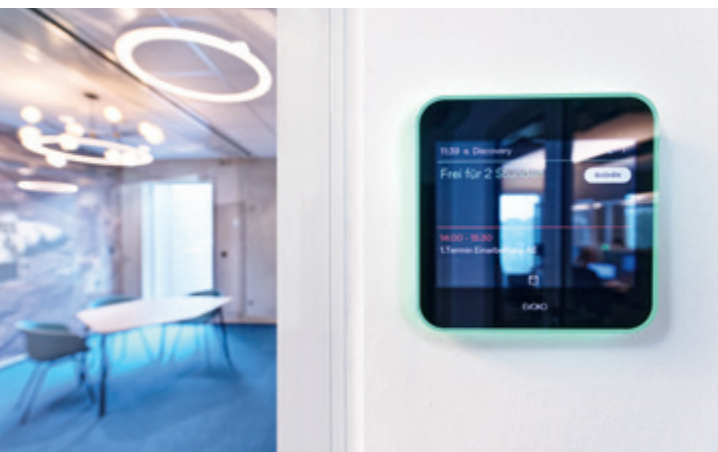
Flexible und individuelle Arbeitswelten

„Ein New-Work-Arbeitsplatz erfüllt andere Kriterien als ein klassisches Einzel-, Doppel- oder Großraumbüro“, erklärt Holger Hemsing. Die BGS-Mitarbeiter wünschten sich allerdings eine Mischform. Viele von ihnen arbeiten noch täglich vor Ort und favorisierten daher auch weiterhin einen festen Arbeitsplatz. Doch wenn es eine Besprechung gibt, findet die nun nicht mehr am Schreibtisch im Einzelbüro statt, sondern in einer der Besprechungskabinen oder -räume, in die man sich überall zurückziehen kann. Für ein kurzes Stand-up-Meeting gibt es Besprechungsinseln. Die Büroräume sind zwar offen, aber sie sind in Bereiche aufgeteilt, in denen konzentriert gearbeitet und auch mal in Ruhe telefoniert werden kann. Dazu gibt es ➤



New Work

Offene Strukturen, Rückzugsmöglichkeiten und Wohlfühl-atmosphäre – so sehen New Work Spaces aus. Zusammen kommt man bei Stand-up-Meetings (oben), per Videocall (Mitte) oder im klassischen, abgeschlossenen Besprechungsraum. Auch die Kantine (rechte Seite, oben) ist technisch so eingerichtet, dass man arbeiten kann. Wer Ruhe braucht oder im Team arbeiten will, bucht sich in einen Raum ein (rechte Seite, unten)



- › noch sogenannte Flexzonen. Das sind flexible Arbeitsplätze für Mitarbeiter, die zum Beispiel oft im Außendienst unterwegs sind, oder für Kollegen von anderen Standorten, die zu Besuch kommen. Auch in der Kantine ist das Arbeiten möglich. Ob auf den breiten Stufen des Forums oder an den gemütlichen Tischen: An jedem Ort sind die technischen Voraussetzungen so gegeben, dass sich optimal arbeiten lässt. „New-Work-Arbeitswelten begünstigen den zwanglosen Austausch von Informationen, zum Beispiel durch eine offen konzipierte Architektur, die Kommunikations- und Rückzugsbereiche anbietet“, weiß Holger Hemsing. „Die Umgebung orientiert sich an den Bedürfnissen der Nutzer und steigert deren körperliches, geistiges und emotionales Wohlbefinden.“

Auch BGS-Geschäftsführer Dr. Andreas Ostrowicki lebt das New-Work-Konzept mit seiner Offenheit und den oftmals flachen Hierarchien. Sein Arbeitsbereich ist ebenso offen wie der seiner Mitarbeiter. Es gibt keine Trennwände, und selbst die Größe seines Schreibtisches unterscheidet sich nicht von denen der Mitarbeiter. Die neuen Abläufe wurden schnell angenommen. Mittlerweile, nach einem halben Jahr, seien selbst anfängliche Skeptiker unter den Mitarbeitern vom Neuen Arbeiten überzeugt, weiß Holger Hemsing.

Die Konzeption moderner Bürowelten

Um das zu erreichen, ist es wichtig, von Anfang an alle Mitarbeiter mitzunehmen. Dabei setzt Freyler zunächst auf den Konzepttag, eine von Freyler entwickelte Methodik, die Mitarbeiter an den Entwicklungsprozessen partizipieren zu lassen und so ihre eigenen Erwartungen zu teilen, und Arbeitsabläufe optimal zu gestalten. Fernab vom Tagesgeschäft werden Prozesse und Strukturen, Bedürfnisse und Wünsche sowie Kommunikationswege analysiert. Auch zukünftige Entwicklungen und aktuelle Trends fließen in diese Betrachtung ein. „Es ist sehr wichtig, dass da nicht nur die Chefetage kommt, sondern wirklich auch diejenigen, die Prozesse im Unternehmen aus ihrer täglichen Arbeit kennen – das kann ein Hausmeister sein oder der Mann, der seit Jahrzehnten am Wareneingang sitzt“, sagt Hemsing. Basierend auf diesen Erkenntnissen entwickelten die Freyler Architekten schließlich erste Konzepte. Oft sind das mehrere Szenarien, was den Preis oder auch die unternehmerische Ausrichtung betrifft. Erst danach beginnt die konkrete Planungsarbeit. In diesem Fall mit dem Neubau. „Bei der BGS hatten wir die angenehme Situation, dass wir das Gebäude von innen nach außen entwickeln konnten“, sagt Hemsing. Das mache eine umfassende Neuausrichtung wie in Wiehl natürlich um einiges leichter. ■



Dr. Norbert Marschner
hat durch onlinebasierte
Analyse klinischer Patienten-
tendaten die Krebstherapie
maßgeblich vorangebracht



MIT BIG DATA GEGEN DEN KREBS

Der Freiburger Onkologe Dr. Norbert Marschner ist ein progressiv denkender Geist. Sein Unternehmen Iomedico hat mithilfe digitaler Medien die Effektivität von Krebstherapien transparenter gemacht und die Lebensqualität von Tumorpatienten verbessert. Jetzt steht der nächste Meilenstein bevor

Ein Beitrag von Uli Kammerer

Wir sind heute um 14 Uhr eigentlich mit dem Onkologen Dr. Norbert Marschner am Sitz von Iomedico in Freiburg verabredet. Unser Treffen fällt allerdings ausgerechnet auf Montag, den 2. November. Erster Tag des neuen Lockdowns und für uns wie ein Déjà-vu. Bereits im März ließen wir eine Verabredung an einem der ersten Lockdown-Tage platzen. Im Berufsalltag haben sich seitdem jedoch neue Routinen eingespielt – und bewährt. Auch bei Iomedico, wo rund die Hälfte der Belegschaft seit einem halben Jahr im Homeoffice arbeitet. Also vereinbaren wir spontan ein virtuelles Treffen via Zoom...

Die Performance habe unter der Umstellung der Workflows nicht gelitten, sagt Dr. Marschner gleich zu Beginn des Gesprächs. „Wir sind ein digitales Unternehmen, das war kein großer Schritt.“ Was heute selbstverständlich klingt, ist bei Iomedico seit Mitte der 1990er-Jahre zentraler Bestandteil des Unternehmens. Damit nahm man schon früh eine Vorreiterrolle ein. Man bedenke, Microsofts erster Browser überhaupt, der Internet Explorer, war damals gerade erst erschienen. Das World Wide Web war wirklich noch absolutes Neuland. Dr. Norbert Marschner aber ist ein progressiv denkender Geist. Die Chancen der Digitalisierung erkannte er schon, als das für andere noch pure Science-Fiction war. Bereits Anfang der 1990er-Jahre hatte Dr. Marschner eine Vision: die Daten von Patienten zu digitalisieren, um Krebserkrankungen besser analysieren und therapieren zu

können. Nachdem er 1993 in Freiburg die erste onkologische Schwerpunktpraxis für Südbaden gegründet hatte, war die Zeit reif, sein Vorhaben umzusetzen. Dafür sei er damals von vielen Kollegen belächelt worden, sagt Dr. Marschner rückblickend. Sie lagen jedoch falsch.

Heute hat Iomedico 115 Mitarbeiter und ist deutschlandweit eines der führenden Unternehmen in der digitalen Dokumentation und Analyse sogenannter Real World Data. Das sind Daten, welche den Krankheitsverlauf von Patienten im Behandlungsalltag abbilden und aus denen konkrete Schlüsse für die Therapie in einem onkologischen Zentrum gezogen werden können. Fürs kommende Jahr stehe nun der nächste Meilenstein an. Er könnte die Wissenschaft einen weiteren wichtigen Schritt nach vorne katapultieren. Das Zauberwort: Künstliche Intelligenz in Real World Data.

Ein ganz neuer Ansatz

Begonnen hat Iomedico mit nur einem Partner aus der pharmazeutischen Industrie, blickt Dr. Marschner zurück. Mit einem so kleinen Kundenstamm zu starten, „war ambitioniert und sehr mutig“, sagt Marschner. „Unser Ansatz war damals so futuristisch, dass wir in unseren Anfangsjahren Probleme hatten, weitere Pharmaunternehmen als Partner zu gewinnen. Das hat uns schwer gehandicapt. Wir haben lange defizitär gearbeitet. Aber wir haben immer daran geglaubt.“ Irgendwann habe die Industrie übernommen und der Knoten sei geplatzt. „Immer mehr Unternehmen

Register

PATIENTEN
nicht selektiert

MEDIKATION
nicht vorgegeben

VALIDITÄT
extern

ZIELE
Wirksamkeit in der Routineversorgung
Darstellung der Behandlungsrealität
Vergleich verschiedener Therapien
weitere

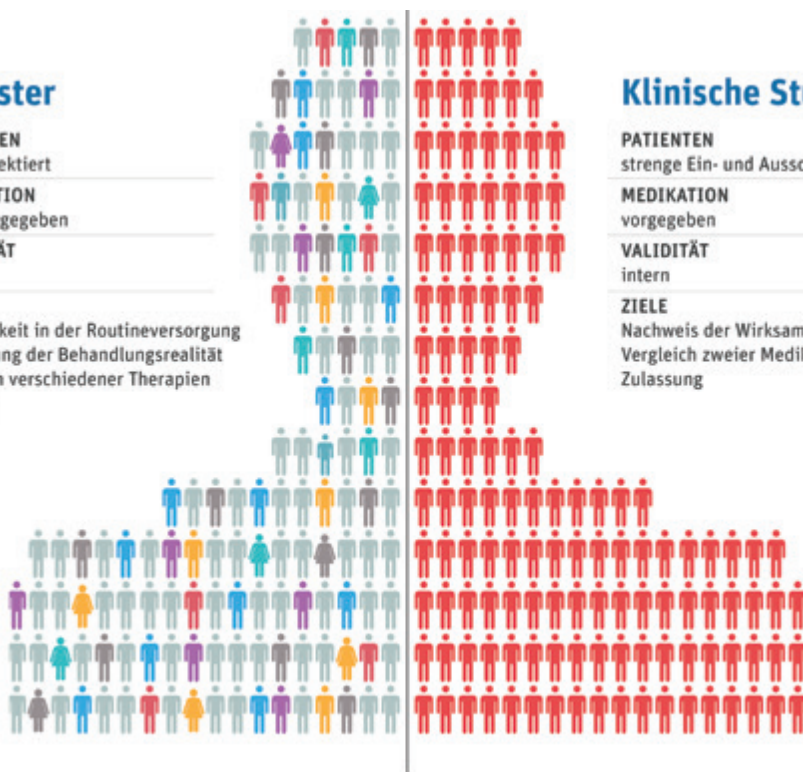
Klinische Studie

PATIENTEN
strenge Ein- und Ausschlusskriterien

MEDIKATION
vorgegeben

VALIDITÄT
intern

ZIELE
Nachweis der Wirksamkeit
Vergleich zweier Medikamente
Zulassung



Bunte Daten

Klinische Studien berücksichtigen je nach Erkenntnisinteresse nur bestimmte Patientengruppen. In den Krebsregistern von Iomedico finden sich die Daten aller Patienten mit dem jeweiligen Krankheitsbild wieder

- › wollten plötzlich kooperieren. Das war die Zeitenwende für uns“, sagt Marschner.

Software statt Papier

Dazu sollte man wissen: Mitte der 1990er-Jahre war es üblich, klinische Daten auf Papier zu erfassen. Dr. Marschner und sein Team entwickelten eine Software, die die wissenschaftlichen Daten der Patienten nicht nur bundesweit sammelte, sondern auch die Möglichkeit bot, diese weiterzuverarbeiten und zu analysieren.

Die Idee: onkologische Behandlungsdaten bundesweit digital und repräsentativ zu dokumentieren, um Tumorkranken künftig individueller, zielgenauer und damit auch erfolgversprechender zu therapieren. Grundlage dafür war Electronic Data Capturing, kurz EDC. Darunter ist die digitale Erfassung von klinischen Daten zu verstehen. Sie werden im Medizinbereich in der Regel im Rahmen klinischer Studien dokumentiert und mithilfe einer Vielzahl von Ein- und Ausschlusskriterien standardisiert. Das macht Sinn, wenn es darum geht, allgemeine Aussagen zur Wirksamkeit und zu Nebenwirkungen von innovativen Therapien im Vergleich zum bestehenden Standard zu treffen. Denn eine klinisch bedeutsame Begleiterkrankung kann das Gesamtergebnis verzerren. „Für die spezifische Behandlung einzelner Patienten im klinischen Alltag allerdings sind die Erkenntnisse klassischer klinischer Studien häufig nur bedingt aussagekräftig“, sagt Marschner.

Das Problem: Wer einen Tumor hat, leidet häufig eben gerade auch unter solchen Begleiterkrankungen. Schließlich ist Krebs eine klassische Alterserkrankung und das Alter

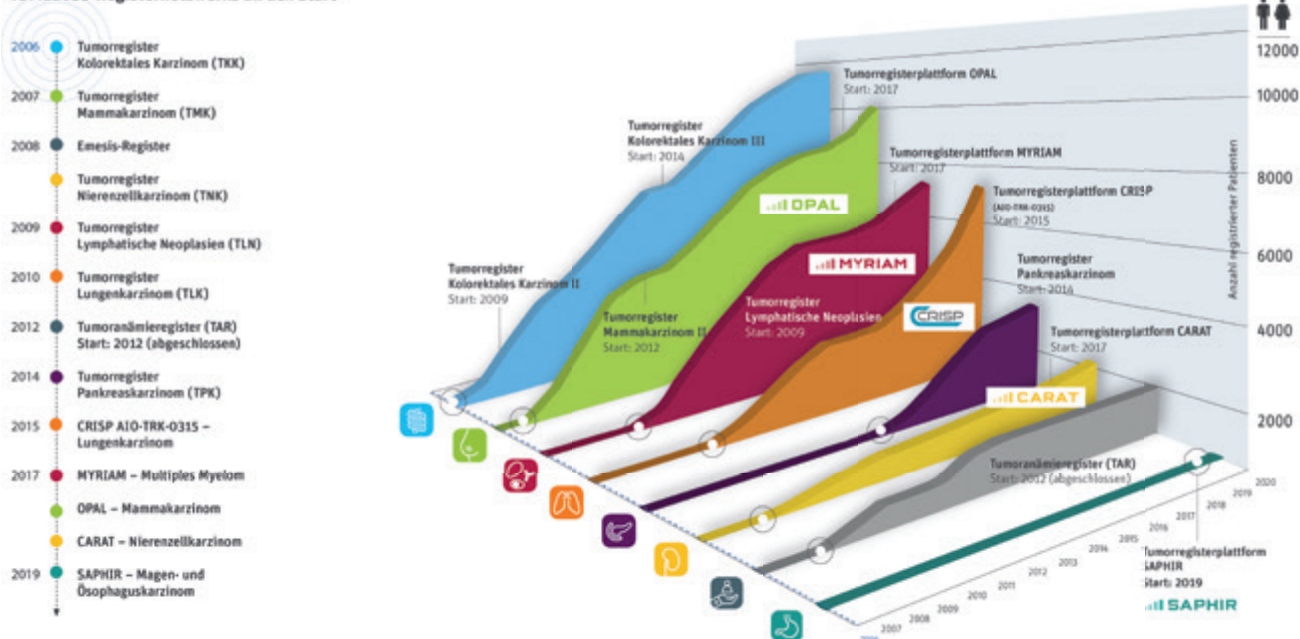
bringt bekanntermaßen vermehrt körperliche Begleiterkrankungen mit sich. Das betreffe bis zu 50 Prozent aller Patienten, unterstreicht Marschner, und führe dazu, dass die Daten älterer Menschen in Studien häufig gar nicht erst eingebracht werden können. Die Folge: Die Patienten sind darin im Schnitt deutlich jünger als in der Realität. „Der Effekt ist enorm. Im Alltag sind unsere Patienten im Vergleich zu klinischen Studien bis zu acht Jahre älter.“

Die Lösung heißt Real World Data. Im Gegensatz zu Daten, die in klinische Studien einfließen, werden Real World Data nicht von Ausreißern bereinigt, sondern spiegeln den Krankheitsverlauf von allen Patienten, mit denen es Ärzte im Alltag zu tun, wider – auch wenn sie Begleiterkrankungen haben. „Das macht unsere Daten lebensnäher als die Daten klassischer klinischer Studien“, betont Marschner. „Sie sind für die Praxis hochrelevant.“ Am Ende brauche man sicher beides, „klassische klinische Studien, um Medikamente mit Blick auf Wirksamkeit und Risiken exakt einordnen zu können. Real World Data aber punkten bei der Entscheidung, welche Therapien im konkreten Fall am besten geeignet sind.“

Think big!

Das Projekt der Zukunft heißt Big Data, die Sammlung noch umfangreicherer Datenmengen also, die eigentlich zu groß, komplex, schnelllebig und unstrukturiert sind, um sie zu durchleuchten. Der technologische Fortschritt ermöglicht heute genau das, was in vielen Bereichen der Medizin einem Quantensprung gleicht. Iomedico ist dafür ein

Vor 14 Jahren ging das erste Tumorregister des IOMEDICO Registernetzwerks an den Start



Datenbasierte Krebstherapie

Iomedico führt für jedes Krankheitsbild ein eigenes Register. Die Grafik illustriert die Datenmenge, welche Iomedico über die Zeit hinweg gesammelt hat. Je mehr Daten, desto besser ist das Ergebnis

gutes Beispiel. 2006 begann das Unternehmen mit dem Aufbau einer Datenbank. Sie umfasst mittlerweile mehr als 90.000 Patienten – und sie wächst stetig. Mehr als 800 Onkologen in Schwerpunktpraxen und 500 Klinikärzte aus ganz Deutschland nutzen das System und speisen darüber ihre Daten ein. Das sind rund 40 Prozent aller onkologischen Zentren in Deutschland.

„Es gibt einen Satz, den wir immer wieder von unseren Patienten hören“, sagt Dr. Marschner. „Sie wollen so lange wie möglich, aber auch so gut wie möglich leben. Sie wollen nicht zwei Monate hinzugewinnen, dafür aber massiv an Lebensqualität einbüßen. Mithilfe künstlicher Intelligenz können wir in Zukunft bessere Behandlungsstrategien identifizieren und umsetzen.“

Schon Ende des Jahres soll der von Iomedico und seinen Partnern entwickelte Prototyp fertiggestellt sein. Die Technologie soll Onkologen ermöglichen, die Therapie viel präziser an der individuellen Krankheitsgeschichte und den Wünschen ihrer Patienten auszurichten, als das bislang möglich war. Wie ein guter Bogenschütze seinen Pfeil zielgenau ins Schwarze bringt, soll auch die Therapie den Tumor möglichst genau treffen. Das würde eine maßgebliche Verbesserung der Lebensqualität von Tumorkranken bedeuten.

Der große Vorteil der neuen Technologie: Sie beruht auf Schwarmintelligenz. „Je mehr Daten wir einspeisen, desto präziser werden die Analysen“, erklärt Dr. Marschner. „In der Regel geht ein Onkologe davon aus: Wenn ich Patienten besonders intensiv behandle, erreiche ich bessere Behandlungsergebnisse. Aber das stimmt vielleicht gar nicht. Vielleicht bringt eine defensivere Therapie viel mehr Nutzen. Bereits heute gib es Analyse-Ergebnisse, die darauf hindeuten, dass intensive Therapien in speziellen Situationen eher nicht so geschickt sind. Mit den neuen KI-Anwendungen werden wir das 2021 deutlich besser darstellen können.“



Rechtsanwalt **Dr. Frank Wertheimer** von der Kanzlei KRAUSS-LAW in Lahr berät und begleitet Dr. Marschner und sein Unternehmen Iomedico seit Jahren. Er ist Wirtschafts- und Arbeitsrechtler mit zahlreichen Publikationen und hat sich vor allem auf die Medizinbranche spezialisiert.

Experteninfo

Bislang konzentrierte sich Iomedico zu 80 bis 90 Prozent auf Deutschland, so Marschner. Es liegt aber auf der Hand, dass es perspektivisch Sinn machen würde, die Reichweite weiter auszubauen. Ob eine globale Erweiterung der Datenbank denkbar wäre, wollen wir wissen. „Eine Globalisierung der Datenbank?“. Marschner muss zuerst leicht schmunzeln, antwortet dann aber uneitel und pragmatisch: „Schauen Sie mich an. Das ist was für die nächste Generation und natürlich braucht man dafür gute Partner an seiner Seite.“ Wer das sein könnte, lässt er offen. Der Eindruck, der bleibt: Es klingt vielversprechend.

DER GANZ GROSSE WURF

Die Olympischen Spiele sind ausgefallen. Allein in Deutschland fehlt dem Sport durch Corona mehr als eine Milliarde Euro. Wie man das wegsteckt und was das für ihn persönlich bedeutet, hat uns der Profi-Leichtathlet Johannes Vetter verraten

Ein Interview von Ulf Tietge

Der Offenburger Johannes Vetter ist mit 27 Jahren der beste Speerwerfer der Welt. Seiner Konkurrenz war der 1,88-Meter-Hüne in dieser Saison so weit voraus, dass seinetwegen vielleicht wieder einmal die Regeln der Sportart geändert werden müssen. Denn weiter als 100 Meter soll man nicht werfen können – genau das aber hat Jojo vor... Bevor es so weit ist, trafen wir ihn im Oktober beim Trainingsauftakt für die Outdoor-Saison 2021 und sprachen mit ihm übers Geldverdienen und das Geschäftsmodell von Spitzensportlern, über die Rolle der sozialen Medien und das Entwickeln einer eigenen Marke, über Olympia und neue Ziele...

Neun Wettkämpfe, neun Siege – aber keine Olympischen Spiele: War 2020 dennoch ein gutes Jahr für Dich?

Natürlich, klar! Aber es war auch schade, dass der Höhepunkt des Jahres ausgefallen ist. Auch wirtschaftlich. Mit den 97 Metern wäre Gold bei Olympia so was von drin gewesen, und so ein Erfolg hat für einen Leichtathleten natürlich einen enormen Vermarktungswert. Zudem ist unterm Strich halt doch die Hälfte der Wettkämpfe ausgefallen – aber wenn das nach Jammern klingen sollte, dann ist es Jammern auf hohem Niveau.

Was kostet so ein nicht gewonnener Olympiatitel? Oder besser: Was hättest Du damit wirtschaftlich erreichen können?

Neben Prestige und Anerkennung gibt es natürlich bessere Vermarktungschancen. Ebenso wichtig aber ist: Man wird als Sportler mehr gehört, mehr gefragt und darf sich an wichtigen Diskussionen zur Zukunft des Sports stärker einbringen.

Und in Zahlen? Ist Gold eine Million wert oder eher nur 50 Riesen?
Das kann man so nicht sagen. Das wäre Spekulation. Aber der DFB hat unlängst errechnet, wie viel Geld dem Sport

durch Corona insgesamt fehlt und da sind wir bei mehr als einer Milliarde Euro. Wie viel es bei mir persönlich ist – da reden wir sicher über einen sechsstelligen Betrag, der mir flöten gegangen ist.

Ohne Corona wäre es vielleicht Dein Jahr gewesen. Mit den Olympischen Spielen als größte Bühne der Welt. Wie steckt man so etwas mental weg?

Das habe ich eigentlich ganz gut hinbekommen. Als klar war, dass Olympia ausfällt, habe ich mir direkt drei neue Ziele gesetzt: 90 Meter werfen, Deutscher Meister werden und die Weltjahresbestleistung schaffen. Das habe ich nach den ersten drei Wettkämpfen schon hingebracht und war dann sportlich einfach in einem guten Flow. Und nur so geht's: Man muss eine Situation so nehmen, wie sie ist. Ganz neutral. Danach kann man sich auch seine eigene Comfort-Zone einrichten und fühlt sich gut.

Du bist Spitzensportler. Ein Profi. Der weltbeste Speerwerfer. Was hast Du nach einem Jahr verdient, in dem Du alles gewonnen hast, was es zu holen gab?

Boah. Eigentlich redet man über so was doch nicht, oder?

Hier schon...

Ein sechsstelliger Betrag war es schon. Kein riesengroßer, aber auch kein ganz kleiner...

Damit liegt Dein Jahresverdienst in etwa bei dem, was ein Robert Lewandowski jede Woche kriegt. Wie aber funktioniert das Geschäftsmodell eines Spitzensportlers, der kein Fußballer, kein Tennisspieler, kein Rennfahrer und kein Boxer ist? Lebst Du von Preisgeldern? Von Sponsoren? Oder am Ende vom Bundeswehrsold?

Zunächst tatsächlich vom Bundeswehrsold und der deutschen Sporthilfe. Dann kommen Sponsorengelder, Prämien, die Unterstützung vom Ausrüster und Preisgelder dazu. ➤



Zwei Jobs

Den halben Tag beim Training, dann die Arbeit an den eigenen Social-Media-Kanälen und für Sponsoren: Die sportliche Ich-AG von Johannes Vetter ist selten ein Acht-Stunden-Tag

- › Denn außer meinen eigenen Social-Media-Kanälen habe ich ja keine große Werbepattform. Es gibt für Speerwerfer nicht so easy-peasy mal Angebote für Fernsehwerbung. Und wenn ich mal im Fernsehen bin, dann vielleicht in 'ner Show. Ansonsten aber ist es schwierig.

Und wie sieht ein typischer Johannes-Vetter-Arbeitstag aus? Zwei Stunden Training, dann je zwei Stunden für Sponsoren, Social Media und Fan-Post sowie für Doping-Kontrollen und Bürokratie?

Es ist oft mehr als ein Acht-Stunden-Tag. Jetzt im Winter dauert das Training meist zwei bis vier Stunden täglich, dazu eine Stunde Physio und viele Termine. Und mit Blick auf die Lehrgänge und Wettkämpfe lebe ich sicher 150 Nächte im Jahr in Hotels. Dann ist mein Leben voll auf die sechs Versuche des nächsten Meetings ausgerichtet – und alles andere muss warten.

„SCHAUSPIELER ZU WERDEN, WÄRE SCHON EIN TRAUM. ABER DAFÜR MÜSSTE ICH NOCH EIN BISSCHEN TRAINIEREN ...“

JOHANNES VETTER ÜBER DIE ZEIT NACH DEM SPORT UND DEN WEG VON DWAYNE JOHNSON NACH HOLLYWOOD

Apropos Social Media. Fast 100 000 Menschen folgen Dir bei Instagram. Wie wichtig ist diese Art der Vermarktung heute – gerade für Sportarten, die im Fernsehen eben nicht die erste Geige spielen?

Es ist immens wichtig! Es ist die einzige Option, wirklich mit Fans in Verbindung zu stehen. Einblicke ins Training, Authentisches aus meinem Alltag: Das gehört für mich mit dazu. Gleichzeitig schafft man sich so natürlich eine Plattform für Sponsoren.

Dann hast Du eigentlich zwei Jobs: Sportler und Social-Media-Artist...

Jein. Bei Social Media lasse ich eigentlich nur meiner Kreativität freien Lauf und orientiere mich jetzt nicht primär an der Followerzahl oder sonstigen Insights. Ob ich jetzt 100 Likes mehr oder weniger kriege, ist mir nicht so wichtig. Und wenn ich mal drei Tage nichts poste, finde ich das auch nicht so schlimm.

Manche Leichtathleten leben und trainieren mittlerweile in den USA, wo der Sport vielleicht eine andere gesellschaftliche Bedeutung hat. Du dagegen lebst und trainierst in Deutschland, zahlst Beiträge an die IHK und quälst dich durch einen nasskalten Winter. Wie siehst Du den Standort Deutschland aus Athletensicht?

Deutschland ist schon ein guter Standort. Dennoch gehen viele Athleten in die USA, weil sie dort von Ausrüstern wie Adidas, Puma oder Nike viel Geld bekommen, um in internationalen Trainingsgruppen zu trainieren, die wiederum von Trainern geleitet werden, die ebenfalls vom Ausrüster bezahlt werden. Für einen Speerwerfer gibt es dennoch kein besseres Land als Deutschland. Das spiegeln unsere Leistungen ja auch wider. Beschwerden werde ich mich daher sicher nicht.

Draußen ist Herbst und Du quälst Dich schon wieder für die Wettkämpfe im Sommer...

Klar! Im Winter werden die Werfer gemacht! Und dann gibt es schon Trainingseinheiten, bei denen ich Medizinbälle mit sieben Kilo werfen darf und 500 Kilo in 20 Minuten bewege. In einer Trainingswoche sind 50 bis 80 Tonnen und 1000 bis 1500 Wiederholungen ganz normal. Nur Speerwerfen selbst: Das ist das Wenigste...

Eines Tages wird Dein Körper die Belastungen Deines Sports nicht mehr mitmachen. Was sind Deine Pläne für danach? Trainer wie Boris Obergföll? Wrestler wie Tim Wiese? Sportlehrer am Gymnasium? Oder Schauspieler wie Dwayne Johnson?

Schauspieler wie Dwayne Johnson wäre schon ein Traum. Aber dafür müsste ich noch ein bisschen trainieren, um etwas mehr Masse aufzubauen... Aber ganz ehrlich: Ich weiß es nicht. Vielleicht mach' ich mich selbstständig, vielleicht gehe ich in die Fitnessbranche und werde Privatcoach. Gibt bestimmt Leute, die so was wollen: ein Training mit 'nem Typen wie mir, mit ein bisschen gesunder, sportlicher Aggressivität und dem Wissen: Das Training darf schon Spaß machen – aber es ist kein Jux.

Ich habe zum Abschluss noch fünf kurze Halbsätze mitgebracht, die Du bitte einfach zu Ende sprichst. Der erste wäre: Mein größter Triumph war, als...

...ich den deutschen Rekord beim Meeting in Chorzow geworfen habe.

Meine schlimmste Niederlage...

...waren ganz sicher die Jahre 2018 und 2019. Erst die Verletzung, dann aber vor allem der Verlust von Mama. Eine schwere Zeit.

Die 100 Meter werfe ich...

...wenn alles passt. Kann sein, dass es passiert, vielleicht aber auch nicht. Das lasse ich auf mich zukommen...

Als Speerwerfer wird man Millionär ...

...wenn man coole Sponsoren hat, die einem den Rücken stärken. Glücklicherweise habe ich schon ein paar, die mich unterstützen.

Glück ist für mich...

...wenn ich nach dem Sport meiner Familie alles bieten kann, was es für ein zufriedenes Familienleben so braucht. Das wäre für mich schon Glück genug. ■

**Im Winter werden Werfer gemacht**

Speerwerfen? Steht selten auf dem Trainingsplan von Johannes Vetter. Stattdessen gibt es heute Hürdenläufe zum Warmwerden, später ein Date mit den Medizinbällen



Eingespieltes Trio

Der Wirtschaftsingenieur Dr. Sven Killinger mit Energieinformatiker Dr. David Fischer sowie dem Geoinformatiker Dr. Kai Mainzer (von links). Gemeinsam haben die drei Studienfreunde das Freiburger Start-up Greenventory gegründet

DAS GOOGLE MAPS DER ENERGIE

Energiewende geht nicht auf Knopfdruck. Das Freiburger Start-up Greenventory aber liefert die Daten, um sie mit Millionen von Einzelprojekten voranzutreiben

Ein Beitrag von Thomas Glanzmann

Die Energiewende ist ein dezentrales Projekt. So dezentral, dass Kommunen, Stadtwerke und Netzbetreiber in der Regel gar nicht abschätzen können, wie weit sie damit sind und wo sie gerade stehen. Das Freiburger Start-up Greenventory, ein Spin-off des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) und des Fraunhofer Instituts für Solare Energiesysteme (ISE), will helfen, die Energiewende an der Stelle fertigzubauen. Das Unternehmen hilft, Fragen zu beantworten wie: An welcher Stelle bringt eine Photovoltaikanlage am meisten? Sollte bei dem neuen Stadtquartier ein Wärmenetz eingeplant werden? Wie müssen die Netze definiert sein, wenn die E-Mobilität ins Rollen kommt? Und wo sind dann die geeigneten Stellen für die notwendige Ladeinfrastruktur?

Antworten aus den Daten

Dass es großes Potenzial für die Erkenntnisse von Greenventory gibt, liegt auf der Hand. Entscheidungen im Energiesektor sind komplex und werden immer kom-

plexer. Das betrifft sowohl Planung wie Umsetzung und Kommunikation. Wenn es nach Greenventory geht, sollten diese Entscheidungen deshalb auf der Grundlage von Daten getroffen werden. „Angst vor Big Data darfst du in unserem Geschäft nicht haben“, sagt Dr. Sven Killinger. In einzelnen Analysen jongliert man schnell mal mit Terrabytes an Daten. Um an diese zu gelangen, hat das Start-up mehr als 120 Quellen: Es stützt sich auf öffentlich zugängliche Datensätze von Landes- und Bundesämtern, auf die OpenStreetMap-Community, die Daten von Wettersatelliten sowie auf Luftbilder und Landnutzungsdaten. „Die Riesenaufgabe ist, das alles zusammenzubringen und energierelevante Informationen abzuleiten“, sagt Killinger. „Die Gesamtschau gibt den Machern der Energiewende vor Ort eine Entscheidungsgrundlage, die ihnen bisher fehlt.“

Der Schatz der Gründer

Zusammen mit den Energie- und Informatikexperten Dr. Kai Mainzer und Dr. David Fischer hat Wirtschaftsingenieur Killinger Greenventory vor einem Jahr gegrün-





Bestände erfassen, Potenziale erkennen

Das Start-up Greenventory hilft bei der Standortsuche und Rentabilitätsberechnung für Photovoltaikanlagen

› det. Die Idee dazu reicht aber schon lange zurück. Die drei Gründer haben die technologische Grundlage in ihren Promotionen und Forschungsprojekten an den Instituten gelegt. „Wir haben einen echten Schatz aufgebaut“, sagt Killinger. David Fischer und er haben neun Jahre am Fraunhofer ISE zusammengearbeitet. Den „Daniel Düsentrieb des Trios“, Kai Mainzer, kennt Killinger von der gemeinsamen Arbeit im Büro des KIT. Alle drei haben fast zehn Jahre Erfahrung mit Technologie und Kunden im Energiebereich. Beides sei wichtig, sagt Killinger: „Mit der Software wollen wir unseren technologischen Vorsprung schnell auf die Straße bringen.“ Als Ausgründung der beiden Institute arbeiten die Gründer und ihr mittlerweile 16-köpfiges Team in den Räumen des Fraunhofer ISE in Freiburg.

Auf dem Weg zum Standardwerkzeug

Bisher läuft ein Beratungsprojekt bei Greenventory so: Kunden wie Netzbetreiber Tennet stellen eine Frage wie: „Wo im Versorgungsgebiet sind erneuerbare Anlagen und wie wirkt sich der Einfluss von Elektromobilität auf die elektrische Last aus?“ Das Start-up liefert die Antwort individuell, indem es mit seinen Algorithmen Analysen erstellt und Modelle vergleicht. Auf Grundlage der sektorenübergreifenden Szenarien, die Energie-, Wärmeversorgung und Mobilität berücksichtigen, treffen die Auftraggeber Entscheidungen.

Ende 2020 bringt Greenventory nun ein Softwareprodukt auf den Markt, welches das Standardwerkzeug der Energiewende werden könnte. In Deutschland solle es das bis 2025 sein, sagt Killinger, doch das sei erst der Anfang. „Unser System funktioniert genauso gut weltweit.“

Mit dieser zweiten Säule des Unternehmens könne man so etwas wie „das Google Maps der Energie“ werden. Institutionelle Akteure (Kommunen, Netzbetreiber, Energieversorger) und Endverbraucher sollen die Software nutzen. Im Pilotprojekt mit den Stadtwerken Müllheim-Staufen ist das schon bald so weit.

Private Nutzer und die Experten des Stadtwerks haben dabei Zugriff auf eine interaktive Karte. Der private Nutzer sieht die konkreten Potenziale seines eigenen Hauses. Wäre Photovoltaik eine Überlegung wert? Mit der Expertenversion kann der Stadtwerkmitarbeiter zusätzlich etwa nach Gebäuden mit einer bestimmten Sonneneinstrahlung filtern und im Nachgang gemeinsam mit der Kommune konkrete Maßnahmen wie Informationskampagnen oder lokale Förderprogramme aufs Gleis bringen. Die Daten seien stets aktuell, die Entwicklung werde transparent. Sichtbar seien damit sowohl Potenziale als auch die Fortschritte und ihre Stellschrauben. „Die Energiewende bekommt einen gewissen Projektcharakter und kann in einem kontinuierlichen Prozess vorangetrieben werden“, sagt Dr. Killinger. „Von der Initiierung über die Planung bis zur Umsetzung.“ ■

IRRTÜMER IM ARBEITSRECHT



Zum Ende eines außergewöhnlichen Jahres heißt es genau hinzusehen, damit der Jahresausklang arbeitsrechtlich sauber verläuft. Unser Experte zeigt uns, worauf zu achten ist ...

Zusammengestellt von Dr. Stefan Krauss

1 NICHT GENOMMENER URLAUB GEHT AUTOMATISCH MIT NACH 2021

Stimmt so nicht immer. Grundsätzlich ist das Urlaubsjahr das Kalenderjahr. Und nicht genutzter Urlaub verfällt am Jahresende. Nur ausnahmsweise ist eine Übertragung in das erste Quartal des Folgejahres möglich, wenn dafür dringende betriebliche Gründe vorliegen oder beim Arbeitnehmer gegeben sind.

3 AN WEIHNACHTEN HAT MAN AUTOMATISCH FREI!

Falsch. Der 24. Dezember, Heiligabend, ist kein gesetzlicher Feiertag. Wer an diesem Tag nicht arbeiten möchte, sollte dafür entweder einen Urlaubstag beantragen oder Zeitguthaben einsetzen. Viele Tarifverträge sehen allerdings vor, dass man dafür nur einen „halben“ Tag benötigt.

Der erste und der zweite Weihnachtstag sind Feiertage, in 2020 gerecht verteilt auf Arbeitnehmer und Arbeitgeber, denn der 26. Dezember ist ein Samstag.

5 DANN STEHT MIR DOCH WENIGSTENS EIN WEIHNACHTSGELD ZU?

Irrtum! Sollte eine solche Zahlung im Arbeitsvertrag vereinbart sein, dann kann das sein. Ansonsten wird man sich in dieser außergewöhnlichen Zeit darauf einstellen müssen, dass das Geld knapp ist und die Firmen die Liquidität schonen müssen, um im nächsten Jahr noch zu bestehen.

2 UND WER DIE ÜBERTRAGUNG DES URLAUBS NICHT BEANTRAGT HAT, HAT PECH GEHABT?

Oh, nein. Nur dann, wenn der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer im laufenden Jahr den deutlichen Hinweis gegeben hat, dass der nicht genommene Urlaub am Jahresende verfällt, muss der Arbeitnehmer sich das entgegenhalten lassen. Ansonsten schaut der Arbeitgeber in die Röhre – meint jedenfalls der Europäische Gerichtshof (EuGH).

4 IN DIESEM JAHR BEKOMMEN ALLE CORONA-HELDEN EINEN STEUERFREIEN CORONA-BONUS!

Nein. Darauf hat man keinen Anspruch. Der Gesetzgeber erlaubt die Zahlung eines Bonus, wenn er ausdrücklich zur Abmilderung der zusätzlichen Belastung, die Corona für den Mitarbeiter hervorgerufen hat, dient. Bis zu 1500 Euro können dann steuer- und sozialversicherungsfrei ausbezahlt werden. Aber Vorsicht: Zahlungen, auf die ohnehin ein Anspruch besteht, können nicht in Corona-Bonus-Zahlungen verwandelt werden. Da machen das Finanzamt und die Krankenkasse nicht mit!

6 ABER IMMERHIN KANN MICH MEIN ARBEITGEBER WÄHREND DER KURZARBEIT NICHT KÜNDIGEN

Auch das stimmt nicht: Kurzarbeit soll dazu dienen, Kündigungen zu vermeiden. Aber sie kann Kündigungen nicht ohne Weiteres verbieten.



SCHLUSS MIT DER ABZOCKE

Fehlerhafte Angaben auf der Firmenwebsite? Das konnte bisher sehr schnell sehr teuer werden. Ein neues Gesetz soll nun die Zahl missbräuchlicher Abmahnungen eindämmen. Rechtsanwalt Dr. Frank Wertheimer erklärt, was sich nun ändert

Ein Beitrag von Dr. Frank Wertheimer

Dass das Internet ein großer Marktplatz ist, ist ebenso wenig neu, als dass es Chancen für unseriöse Praktiken bietet. Hierzu gehört beispielsweise der Missbrauch von Abmahnungen – ein Geschäftsmodell, mit dem durch Erzielen von Gebühren und Vertragsstrafen dem Wettbewerb und vor allem Selbstständigen und kleinen und mittleren Unternehmen geschadet wird. Trifft bei einem Kleinunternehmer etwa ein Brief eines Anwalts oder eines sogenannten „Abmahnvereins“ ein, in dem gerügt wird, dass das Impressum auf der Firmenhomepage unvoll-

ständig ist, eine Widerrufsbelehrung für Online-Geschäfte Fehler enthält oder der Datenschutzerklärung der DSGVO nicht vollumfänglich Rechnung getragen wurde, steigt erst einmal der Blutdruck. Vor allem auch deshalb, weil das Abmahnschreiben nicht nur zur Bereinigung des geltend gemachten Verstoßes innerhalb einer bestimmten Frist auffordert, sondern auch zur Zahlung von Anwaltskosten.

Nicht selten verschleiern auf derartige Abmahnungen spezialisierte Kanzleien die dahinterstehenden Personen und

erschweren dem Betroffenen eine Kontaktaufnahme, weil der Briefbogen zum Beispiel nicht einmal eine Telefonnummer enthält. Konsultiert der Betroffene daraufhin selbst einen Anwalt, muss er weitere Kosten in Kauf nehmen. Derartigen Praktiken soll in Zukunft Einhalt geboten werden: Am 10. September 2020 hat der Deutsche Bundestag den vom Bundesjustizministerium eingebrachten Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des fairen Wettbewerbs mit dem Ziel beschlossen, missbräuchliche Abmahnungen zu bekämpfen. Anlass für diese Regelungen sah der Gesetzgeber darin, dass trotz des Gesetzes gegen unseriöse Geschäftspraktiken aus dem Jahr 2013 weiterhin in größerem Umfang Abmahnungen primär zur Gebührenerzielung ausgesprochen werden. In der Gesetzesbegründung ist für das Jahr 2017 von über 324 000 Abmahnungen die Rede, bei denen ca. die Hälfte einen wettbewerbsrechtlichen Hintergrund hatten und rund zehn Prozent davon, mithin 16 217, missbräuchlich waren.

Rechtstreuer Wettbewerb statt Geldmacherei

Welche Neuerungen bringt das Gesetz, welches insbesondere zu Änderungen im Gesetz gegen den Unlauteren Wettbewerb (UWG), des Unterlassungsklagengesetzes und des UrheberG führt? Einschränkungen erfährt zunächst der Kreis der zu einer Abmahnung berechtigten Teilnehmer am Wirtschaftsverkehr. Mitbewerber können Unterlassungsansprüche in Zukunft nur noch geltend machen, wenn sie in nicht unerheblichem Maße und nicht nur gelegentlich Waren oder Dienstleistungen vertreiben und nachfragen. Onlineshops mit Fake- oder Fantasieangeboten sind damit ebenso ausgeschlossen wie Mitbewerber, die bereits insolvent sind oder am Wettbewerb erst gar nicht mehr teilnehmen.

Auch Wirtschaftsverbänden, die lediglich zur Erzielung von Einnahmen aus Abmahnungen gegründet werden (sogenannte „Abmahnvereine“), wird die Geschäftsgrundlage entzogen. Sie sind im Grunde genommen nur noch dann anspruchsberechtigt, wenn sie die gesetzlich im Einzelnen bestimmten Voraussetzungen erfüllen – beispielsweise mindestens 75 Mitglieder haben – und auf einer Liste qualifizierter Wirtschaftsfachverbände einge-

tragen sind. Über die Erfüllung der Voraussetzungen wacht das Bundesamt für Justiz.

Abmahnungen, so das Bundesministerium der Justiz in seiner Pressemitteilung vom 10. September 2020, sollen zu einem rechtstreuen Wettbewerb beitragen und nicht zur Generierung von Anwaltsgebühren und Vertragsstrafen missbraucht werden. In der Verringerung finanzieller Anreize für Abmahnungen sieht der Gesetzgeber mithin ein wirksames Mittel, missbräuchliche Vorgänge einzudämmen. Daher sollen nunmehr Mitbewerber bei Verstößen gegen Informations- und Kennzeichnungspflichten im Internet (s.o.) oder bei Verstößen von Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern gegen Datenschutzrecht keinen Anspruch auf Kostenerstattung für die Abmahnung erhalten. Ferner darf in diesen Fällen bei einer erstmaligen Abmahnung keine Vertragsstrafe vereinbart werden.

Mehr Rechte für den Abgemahnten

Die Neuregelung definiert nicht nur neu, wann von einer missbräuchlichen Geltendmachung einer Abmahnung auszugehen ist (u.a. massenhaftes Versenden von Abmahnungen durch Mitbewerber, Verlangen offensichtlich überhöhter Vertragsstrafen oder Ansetzen eines unangemessen hohen Gegenstandswertes). Sie billigt dem „Opfer“ einer missbräuchlichen Abmahnung auch Kostenerstattungsanspruch zu. Wer unrechtmäßig abgemahnt wird, kann dem Abmahnenden die Kosten für die erforderliche Rechtsverteidigung in Rechnung stellen. Wer abmahnen möchte, muss damit ein entsprechendes finanzielles Risiko einkalkulieren. War der Abmahnende bislang auch dadurch im Vorteil,

als er im Falle einer Klage bei nicht ortsgebundenen Rechtsverletzungen sich das passende Gericht aussuchen konnte (sogenannter fliegender Gerichtsstand), gilt nunmehr bei Rechtsverletzungen im Internet und im elektronischen Geschäftsverkehr einheitlich der allgemeine Gerichtsstand des Beklagten, das heißt der abgemahnten Person beziehungsweise Firma.

Die gesetzliche Neuregelung lässt erwarten, dass sie bei Pflichtverstößen im Internet zu rückläufigen Abmahnungen führen wird. Wem gleichwohl eine Abmahnung in Zukunft zugeht, sollte anwaltlichen Rat in Anspruch nehmen. ■



Rechtsanwalt **Dr. Frank Wertheimer** von KRAUSS-LAW berät Unternehmen, Kliniken, Geschäftsführer, Chefarzte und leitende Angestellte. Als erfahrener Anwalt weiß er, wie sich Unternehmen gegen überzogene Forderungen bei Abmahnungen wehren können.

Autoreninfo

Pulsbeschleuniger

Dieser Jaguar Ronart hat Seltenheitswert:
Von dem in den 1950er-Jahren gebauten
Rennwagen gibt es nur einhundert Stück

HIER ROLLT DAS GOLD

Leidenschaft und Kalkül können nicht miteinander? Stimmt nicht: Wer sich einen Oldtimer als Wertanlage kauft, hat unterm Strich doppelten Lustgewinn. Experten wie Patrick Luxem von der Oldtimer Garage Ettenheim schwören drauf...





Sahneschnitte

Amerikanische Oldtimer finden immer mehr Fans. Dieser 1973er Ford Mustang gilt als Besonderheit: Er ist ein Coupé und damit eher selten. Gängiger sind sogenannte Fastbacks

Ein Beitrag von Karen Heckers

Als am 8. Februar 2019 bei der Oldtimermesse Rétromobile in Paris der Hammer fiel, wechselten 16,7 Millionen Euro und ein Alfa Romeo den jeweiligen Besitzer. Genauer gesagt: ein 8C2900B aus dem Jahr 1939. Das zweisitzige Sport-Coupé galt wegen seiner Konstruktion schon in den 1930er-Jahren als eine Art „Über-Auto“. Noch mehr Super-Car für noch mehr Geld wurde im August 2019 in Monterey dem staunenden Fachpublikum präsentiert. Da ersteigerte ein unbekannter Bieter einen McLaren F1 (Baujahr 1995) für 18,7 Millionen Euro. Zugegeben: Das sind Kategorien, in denen sich nur sehr wenige Menschen bewegen.

Aber auch für deutlich weniger Geld ist ein schöner Oldtimer und auch eine ordentliche Wertsteigerung zu haben, das zeigt ein Blick in diverse Fachmagazine. Allerdings kann man sich da schnell verirren und noch viel schneller in ein Fahrzeug verlieben. Besser, man fragt einen Fachmann wie Patrick Luxem, der die Oldtimer Garage in Ettenheim besitzt und sich auf Instandhaltung und das Restaurieren historischer Fahrzeuge spezialisiert hat. „Wenn es um eine Wertanlage geht, gehören die europäischen zu den besten und stabilsten Fahrzeugen“, meint der Kfz-Meister. „Mercedes, Porsche, Alfa Romeo, Ferrari, Lamborghini und Jaguar, um nur einige zu nennen. Aber nicht zu unterschätzen sind

„WENN ES UM EINE WERTANLAGE GEHT, GEHÖREN DIE EUROPÄISCHEN ZU DEN BESTEN FAHRZEUGEN“

KFZ MEISTER PATRICK LUXEM HAT IN SEINER OLDTIMER GARAGE SCHON VIELES GESEHEN

auch kleinere Fahrzeuge wie eine BMW Isetta.“ Schon in seiner Entstehungszeit Ende der 1950er- und Anfang der 1960er-Jahre war der als Knutschkugel bekannte Zweisitzer alles andere als Mainstream. Und diese Besonderheit zählt sich wortwörtlich aus.

Wie ein Wert bemessen wird, hängt von vielen Faktoren ab, der Zustand des Fahrzeugs (er wird in einem Schulnotensystem von 1 bis 5 angegeben) ist nur einer davon. Auch die Historie des Fahrzeugs, die Anzahl der Vorbesitzer oder ein gewisser Exotenstatus können den Wert beeinflussen. In die eine oder die andere Richtung. „Wichtig ist immer, sich einen Fachmann mit ins Boot zu holen“, sagt Patrick Luxem. Er selbst hat schon viele Käufer beraten und sich in der Szene einen Namen gemacht. „Zudem sehen bekanntlich vier Augen mehr als zwei“, sagt er und grinst vielsagend.

Substanz und Matching Numbers

„Ich habe in meiner Oldtimer-Werkstatt viele Fahrzeuge mit absichtlich oder unabsichtlich versteckten Mängeln gehabt, die den Wert mindern können oder erhöhte Reparaturkosten nach sich ziehen.“ Er steht neutral beratend zur Seite und ist – nicht ganz unwichtig – auch nicht auf eine Marke festgelegt. „Generell muss auf die Substanz der Karosserie, des Lacks und auf die Technik geachtet werden“, rät er. „Außerdem gibt es einen enormen Wertschub, wenn man die berühmten Matching Numbers hat.“ Wenn also Fahrgestellnummer, Motornummer, Getriebeummer und unter Umständen auch noch die Innenausstattungsvarianten zusammenpassen – das ist Erstausslieferungszustand. Wenn dann der Wagen nur einen oder zwei Vorbesitzer hatte, vielleicht auch Seltenheitswert hat und nur am Wochenende rausdurfte: Bingo!

„Die große Zeit der Scheunenfunde ist allerdings lange vorbei“, lacht Frank Wilke, Geschäftsführer von classic-analytics, einem Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen, das sich auf die Marktanalyse und Bewertung von historischen Fahrzeugen auf der ganzen Welt spezialisiert hat. Er hat den Markt immer im Blick und meint: „Der stetige Aufwind ist seit gut drei, vier Jahren abgeflaut, aber das Preisniveau ist unverändert.“

Für ihn ist ein Oldtimer immer eine Wertanlage, ein Renditebringer muss er aber nicht sein. Und er weiß: „Der größte Teil der Käufer geht nicht mit einem Taschenrechner an die Sache heran, sondern mit Herzblut. Die Kundschaft der 1960er-Jahre, das waren Technikfreaks. Heute erfüllen sich die meisten Kunden einen Jugendtraum bei- ➤



Die Leidenschaftlichen

Szabi Hegedüs (l.) und Patrick Luxem (r.) gehen in der Oldtimer Garage mit Herzblut an die Arbeit. Ebenso wie Joachim Teutsch (u.), der in seiner Autosattlerei für das Interieur sorgt





Wellness mal anders

Der Porsche 911 Targa aus dem Jahr 1973 wurde chemisch im Tauchbad entlackt und wartet nun auf die Karosseriearbeiten. Nur einer von vielen Schritten zum perfekten Schätzchen

- › spielsweise mit einem 911er Porsche.“ Der ist übrigens für relativ kleines Geld zu haben. „Gerade die 1970er- und 1980er-Baujahre sind in den vergangenen sieben Jahren billiger geworden.“ Je nach Zustand kosten sie um die 30 000 Euro. Gute Invests seien auch die BMW-Modelle Z3 oder das M-Coupé, ein CSI, der Mercedes SL 107 oder ein Fiat Barchetta. Noch keine Oldtimer im klassischen Sinn – aber sie versprechen gute Wertzuwächse.

Auch die inneren Werte zählen

Wichtig dafür ist aber ein Top-Zustand, das weiß auch Joachim Teutsch, Besitzer der gleichnamigen Autosattlerei in Ettenheim. „Ich bin für alles zuständig, was weich ist“, sagt er und lacht. Er repariert und fertigt Verdecke, Himmel, Sitze und Bodenbeläge. Eine seiner wichtigsten Aufgaben aber ist die umfassende Recherche: Wann wurde was verbaut, wo gibt es noch passendes Material? „Ich handle immer im Interesse des Fahrzeugs. Ich erhalte, was zu erhalten ist, das wird dem Objekt gerecht. Ansonsten wird restauriert“, erklärt er. Das hat seinen Preis, trägt aber zur Wertsteigerung bei. Bei einem eventuellen Verkauf lassen sich deutlich bessere Preise erzielen. „Und es

erhöht die Freude an der Benutzung“, erläutert er. „Das Interieur ist ja das, womit der Fahrer immer in Kontakt ist.“

Fazit: Wer statt in Immobilien lieber in Mobiles investiert, muss den Markt über eine lange Zeit beobachten. Exorbitante Wertsteigerungen von 300 Prozent und mehr hängen immer von der sich stetig ändernden Marktsituation und dem ins Auge gefassten Modell ab. Hier gilt: Bei einem seltenen oder exotischen Fahrzeug, das ein ausgeprägtes Alleinstellungsmerkmal hat (geringe Stückzahlen, besondere Technik, spezieller Konstrukteur oder interessante Historie), sind die Wertsteigerungen gut bis sehr gut. Das gilt auch für sogenannte Massenware, aber nur, wenn es sich dabei um Kultobjekte handelt. Außerdem muss ein Fahrzeug auch zum Käufer passen. Wer zu einer Ausfahrt Kind und Kegel mitnehmen will, hat mit einem Sportcoupé nun mal keine Freude. Bei den Kosten hilft eine einfache Faustformel: Drei Viertel der Investition sind für das Auto gedacht, ein Viertel für die übrigen Kosten. Den Wagen immer von einem oder zwei Fachleuten vor Ort begutachten lassen, sonst kauft man am Ende einen auf Hochglanz polierten Albtraum...

team tietge.



VOLLGAS VORAUSS!

GUTE VORSÄTZE FÜR 2021?

Web. Social. Print. Design. Marketing.

Corona-Stillstand? Nicht mit uns! Was wir jetzt alle brauchen, sind Lösungen. Und die haben wir! Wir produzieren Magazine. Wie dieses zum Beispiel. Aber wir haben noch viel mehr drauf. Social Media etwa. Komplexe Programmierungen. Intelligente Websites. Online-Shops. Apps. Bleibt nur die Frage: Warum arbeiten wir noch nicht zusammen? Wenn Sie spontan den ersten Schritt machen wollen – unsere Website wartet auf Sie ...

www.tietge.com

**UNSERE NEUEN
SOCIAL-MEDIA-
WORKSHOPS:
JETZT
INFORMIEREN!**

#instawartetnicht #facebookistauch-
nochnichtschneevongestern



1



2



3

Für das perfekte Bild

(1) Ulf Tietge bei seiner Lieblingsaufgabe: einen Spitzenkoch ins rechte Licht rücken. In dem Fall Andreas Sondej (links)

(2) Fotograf Jigal Fichtner steht auf gutes Essen. Für ein gutes Porträt verbeugt er sich hier vor Spitzenkoch Mike Germershausen

Dimitri Dell fotografierte etwa im Adler Lahr-Reichenbach (3) und bei den Wusslers im Ponyhof in Gengenbach (4)

Das Team bei der Veröffentlichung (5). Projektleiterin Adrienne Streif mit Daniel Fehrenbacher vom Adler in Lahr-Reichenbach (6)



4



5



6

DER SHUTDOWN ALS KREATIVE PAUSE

Im Frühjahr erlebte Deutschland seinen ersten Shutdown. Keine Gäste mehr in den Restaurants, die Branche in Not. Höchste Zeit also für neue Ideen ...

Ein Beitrag von Thomas Glanzmann

Deutschland im März 2020. Eine schwere Zeit für die Gastronomie, zumal niemand weiß, wie lange der Shutdown dauern wird. Vier Wochen? Ein halbes Jahr? Noch länger? Später im Jahr sollte eine Umfrage des Hotel- und Gaststättenverbands (Dehoga) ergeben, dass sich das Umsatzminus der Branche im Krisenjahr 2020 auf knapp 50 Prozent belaufen würde. Bevor der Staat mit Überbrückungshilfen und Krediten der Gastrobranche zur Seite stand, entwickelte der Offenburger Medienmacher Ulf Tietge sein eigenes kleines Hilfsprogramm. Die Grundidee: Warum nicht jetzt ein neues Kochbuch schreiben? Mehr Zeit werden die besten Köche des Schwarzwald doch sicher nie wieder haben ...

„Köchen helfen, Essen shooten“

Die ersten Köche fragen. Überall auf Begeisterung stoßen. Am Konzept feilen und die ersten Termine organisieren: Das Projekt nahm schnell Formen an. Die Schwarzwald Tourismus GmbH kam als Partner mit an Bord, um mit ihren Mitteln die notleidende Gastrobranche zu unterstützen. Schnell waren auch weitere Partner und Sponsoren gefunden, darunter die Edeka Südwest und das Team Cuisine. Gemeinsames Ziel: den Nachfolge-Band von Schwarzwald Reloaded noch schöner werden lassen als die erste Ausgabe. Regionaler in den Zutaten, daheim leichter nachkochbar und mit einer großen Schwarzwälder Kochschule vornedran. „Uns ging es darum, den Schwarzwald kulinarisch erlebbar zu machen und wir wollten denen helfen, die uns sonst das ganze Jahr über verwöhnen“, sagte Tietge. „Wir wollten den vielen tollen Köchen im Schwarzwald eine sinnvolle Aufgabe geben. Wer das ganze Leben über wie ein Rennpferd unterwegs ist, kann schließlich nicht plötzlich die Hände in den Schoß legen“, sagte Tietge bei der Vorstellung des Buchs Anfang Oktober in Rust.

Ein Mutmacher

Für die Köche, bei denen der Herd plötzlich kalt bleiben musste, war das Buch ein Mutmacher. „Unser Restaurant

Oxalis hatte Urlaub und hätte eigentlich gerade wieder geöffnet – da kam der Lockdown“, erzählt Max Goldberg. „Wir wurden vor Tatsachen gestellt, an denen wir nicht rütteln konnten.“ Die Arbeit an dem Buch war für ihn mehr als nur eine willkommene Abwechslung: „Wir hatten riesigen Spaß beim Shooting und bekamen danach viel positives Feedback von unseren Gästen. Wir konnten in der Zeit nicht direkt für sie da sein, aber sie haben gesehen, dass wir schon was vorbereiten“, sagt der Küchenchef aus dem Oxalis am Schluchsee.

Vorspeisen und Suppen, Hauptgerichte mit und ohne Fleisch, Fischgerichte und Desserts: In insgesamt sieben Kapiteln finden sich rund 100 Rezepte. Mal bodenständig, mal sterneverdächtig – aber immer kreativ und verführerisch. Zudem stellt das Buch die beteiligten Köche auf je einer Doppelseite vor: mit witzigem Fragebogen, großem Porträt und einem Foto aus längst vergangenen Zeiten. Nicht wenige der Köche haben ganz offenbar schon als Kinder gern mit Töpfen oder im Backofen gespielt ...

Ein eingespieltes Team

Für Ulf Tietge und sein Team war die Kochbuchproduktion kein Neuland. Denn in diesem Verlag erscheint auch das Magazin #heimat Schwarzwald. Zudem kümmern sich die Kreativen als Werbeagentur mit 30 Mitarbeitern um Websites, Social-Media-Auftritte und Content-Marketing-Konzepte für Unternehmen aus ganz Deutschland. ■

Schwarzwald Reloaded 2

Klassiker der besten Küche Deutschlands neu interpretiert. Herausgegeben von Ulf Tietge. 288 Seiten für 29,80 Euro. Erhältlich überall im Buchhandel sowie online beim Verlag unter www.heimatbude.com



Schöne neue Welt...?

Ich war neulich mal wieder mit der Bahn unterwegs. Und bitte: jetzt noch nicht lachen, denn das war noch gar nicht die Pointe! Ich also im Zug. Nach Hamburg. Spätabends. Den Waggon hatte ich fast für mich allein. Der Rest der Menschheit war woanders. Leider aber gibt es bei der Bahn auch in solchen Situationen etwas, auf das man selbst in Corona-Zeiten nicht verzichtet: reservierte Plätze.

Nach dem ersten Zwischenstopp stand ein Typ vor mir. Maske unter der Nase. Blutdruck darüber. „Sie sitzen AUF MEINEM PLATZ! Ich hab RESERVIERT!“ Das Ganze in dem Ton, mit dem man bei der Bundeswehr Rekruten willkommen heißt, die nach einer durchsoffenen Nacht den Jeep vom Feldweibel gegen den Baum gesetzt und angezündet haben. Halleluja! So eine Reservierung scheint wirklich etwas zu machen mit den Menschen...

Nun könnte man sagen: Der Mann hat ja recht. Es ist halt unzumutbar, dass er sich mit Platz 70, 64 oder 58 zufrieden gibt, wenn er 76 reserviert hat. Logisch. Aber wenn man als Kind mit Bud Spencer und Pippi Langstrumpf aufgewachsen ist, fällt einem das Kleinbegeben halt manchmal doch schwer...

Ich weiß, wie ich reagieren sollte. Erst mal nach dem Ticket fragen und nachschauen. Frei nach Lenin. Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Körpergröße übrigens natürlich auch. Also raus aus dem Sitz und die 193 Zentimeter voll ausfahren. Dann den Kopf schütteln und im Brustton der Überzeugung sagen: „Sorry, aber Sie haben da am Bahnsteig offensichtlich etwas übersehen: Unser Zug fährt heute in umgekehrter Reihenfolge. Also bitte suchen Sie erst mal den richtigen Waggon, bevor Sie hier eine Welle machen!“ Was wäre es schön, unseren neuen Freund davontroteln zu sehen...

Aber so was macht man heute ja nicht mehr. Auch ich nicht. Stattdessen hab ich den Platz geräumt, mich ins Bordbistro gedrückt und gleich die nächsten Superpezis getroffen: Ob es die Vollkorn-salamistulle auch vegetarisch gäbe, wollen die beiden wissen. Klar, wenn man die Scheibe Salami runternimmt, antworte ich im Geiste. Und warum denn das ungarische Rindergulasch mit Knöpfle serviert werde. Das passe doch gar nicht! Man hätte lieber Pommes dazu und bitte nur mit magerem Fleisch bei diesem stolzen Preis von 12,90 Euro...

Ich weiß nicht mehr, was der Kellner geantwortet hat – aber ich weiß, was ich gedacht hätte: Umschulung! Sofort! Und dann irgendwas ohne Menschen machen. Oder vielleicht Bestatter. Aber so etwas darf man ja eigentlich nicht mal denken, oder? ■

Unser Autor...

... Ulf Tietge war neulich mal wieder mit der Bahn unterwegs und hat nun beste Argumente dafür, mit seiner Frau doch mal wieder über ein neues Auto zu verhandeln





Mit Turnaround sicher durch den Sturm

Die Corona-Krise hält an, die Herausforderungen für den Mittelstand sind und bleiben groß.

Die Turnaround ist an Ihrer Seite, wenn diese Krise Ihr Unternehmen schüttelt – und zwar in Windeseile: Kurzanalyse erstellen, Lage einschätzen, Handlungsbedarf ermitteln – und dann nicht lange zögern, sondern zusammen mit Ihnen durchstarten!

Mit unserem Know-how, viel Erfahrung und der nötigen Manpower finden wir gemeinsam die für Ihr Unternehmen richtigen Ansätze, um bestehende Herausforderungen mutig anzunehmen und kritische Situationen erfolgreich zu meistern. Lernen Sie uns kennen. Vereinbaren Sie jetzt ein unverbindliches sowie kostenloses Erstgespräch.

Turnaround – wir wissen mit Krisen umzugehen!



Fahrspaß mit Kalkül.

Die neuen Panamera Modelle. Drive defines us.

Nie stillstehen, den Status quo immer wieder hinterfragen. Nach diesem Prinzip wurde der Panamera weiterentwickelt. Das Design geschärft. Die Leistung erhöht. Erleben Sie die neuen Panamera Modelle jetzt bei uns im Porsche Zentrum Offenburg.



Porsche Zentrum Offenburg

Graf Hardenberg Sportwagen GmbH
Otto-Hahn-Straße 3
77652 Offenburg
Tel. +49 781 9202-911
www.porsche-offenburg.de



PORSCHE