

Die Wirtschaft baut immer mehr Jobs ab. So lautet eine verbreitete Einschätzung. Auch wenn dies die schlechten Nachrichten aus den Großunternehmen glauben machen – vor allem mittelständische

Firmen schaffen Arbeitsplätze. So entstanden bei den 60 Teilnehmern des Jobmotors 1096 neue Stellen. Die Unternehmen mit den höchsten Job-Zuwachsraten stellen wir im BZ-Porträt vor.



Der Preis für die Sieger: das Modell eines Stirling-Motors

FOTO: LUCIA RECK

Die Jobmotoren

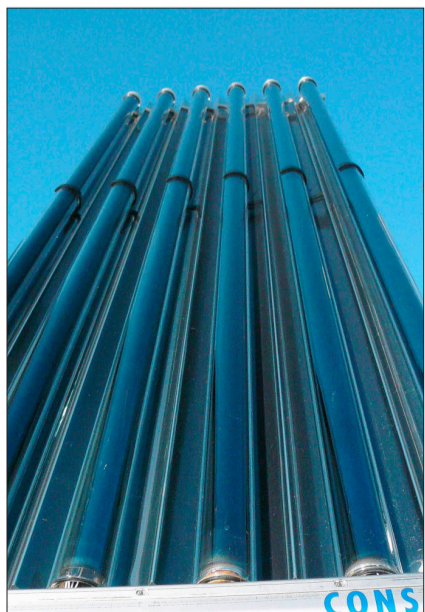
Consolar aus Lörrach, Ganter aus Waldkirch und Rena aus Gütenbach: Diese Unternehmen verzeichneten 2006 den stärksten Jobzuwachs

Ethik und Wachstum

Wenn alles nach Plan läuft, wird das nicht die letzte Jobmotor-Auszeichnung für Consolar sein. Das Unternehmen hat 2006 in Lörrach die Zahl der Mitarbeiter von sieben auf 17 gesteigert, plant bis ins Jahr 2011 seinen Umsatz zu verzehnfachen und die Zahl der Stel-



len auf 200 zu erhöhen. Consolar hat Erfahrung in Sachen Wachstum. Von Anfang an hatte man zwei Standorte. Die Mitbegründer Ulrich Leibfried und Rolf Konrad leiten den Betrieb in Lörrach. Hier wird entwickelt, produziert, gelagert und versandt. Von Frankfurt aus wird der Vertrieb, das Marke-



Röhrenkollektoren FOTO: RÜTSCHLIN

ting und der Bereich Finanzen gesteuert.

Gegründet wurde das Unternehmen vor 13 Jahren. Hilfreich für den Anbieter von Solarwärme-

anlagen war sicher, dass die Kombination Solus II von der Stiftung Warentest als System mit der besten Anlageeffizienz ausgezeichnet wurde. Außerdem rechnet sie sich auch finanziell am schnellsten. Internationale Gütesiegel für den Röhrenkollektor Tubo folgten. Die Nachfrage nach dem weiterentwickelten Röhrenkollektor machte den Einsatz zusätzlichen Personals notwendig. Und die hatte die Auszeichnung als Jobmotor zur Folge. Dieses Jahr werden wohl erneut 20 Stellen geschaffen, sagt Leibfried, weil der Umsatz von fünf Millionen Euro voraussichtlich verdoppelt werde.

Die Zuversicht der Consolar-Leitung gründet auch auf Solara. Dieses System, das derzeit noch getestet wird und 2008 auf den Markt kommen soll, wird die Energieeinsparung nach Consolar-Angaben verdoppeln. Während nach dem aktuellen Stand der Technik etwa 20 bis 40 Prozent der Hauswärmeversorgung über die Sonne abgedeckt werden, lassen sich durch diese neue Systemtechnik 85 Prozent der Energie sparen.

Leibfried hofft, dass die Entwicklung des Unternehmens nicht zu einem Umzug des Betriebs führen muss, denn am Standort in der Lörracher Gewerbestraße wird es voraussichtlich eng werden.

Consolar geht nicht nur mit innovativen Produkten neue Wege, sondern auch bei der Firmenleitung. So sorgt eine ausgeprägte Mitbestimmung, die etwa zu einem gemeinsamen beschlossenen Gehaltsmodell und Gewinnbeteiligung geführt hat, für hohe Motivation. Grundlage allen Handelns sei eine ökologisch nachhaltige Wirtschaftlichkeit und der Anspruch, einen aktiven Beitrag zu einer umweltfreundlichen Energiegewinnung zu leisten. Für das Engagement im ethischen Bereich wurde Consolar 2005 die Auszeichnung „Ethics in Business“ verliehen. Klaus Rüttschlin

Das Design macht den Vorteil

Ihre Kunden spielen in der internationalen Liga: Betty Barclay in Stockholm, Burberry-Shops im Londoner Edelkaufhaus Harrods und den Galeries Lafayette in Paris, Porsche, Boss, Escada. Edelmarken, denen die Waldkircher Firma Ganter Schauräume, Läden oder Präsentationen einrichtet. Doch es gibt auch die weniger be-



Waldkircher Design – in der Welt begehrt

FOTO: GANTER

kannten Kunden, zum Beispiel Bernd's Frisurenteam in Waldkirch oder der Degusto-Feinkostladen im Freiburger Hauptbahnhof. Und Herausforderungen: Mit Ganter's Ideen sollen Lurchis Salamander-Schuhe wieder richtig laufen.

Ganter Interior Identity, Systemanbieter für integrierte Inneneinrichtungs-Lösungen. So lauten Namen und Eigenbezeichnung des Waldkircher Inneneinrichters. Ganter Waldkirch, das sind Michael Ganter und Philipp Heiss. Im elften Jahr des Bestehens hat Ganter mit 86 Beschäftigten (darunter sieben Azubis) 25,2 Millionen Euro Umsatz gemacht. Der Trend ging immer nach oben. Allein 2006 gab es 36 neue Jobs. „Jede Einrichtung ist anders und individuell auf den Kunden abgestimmt“, erklärt der gelernte Schreiner, Holztechniker und Betriebswirt Michael Ganter.

Der 42-jährige gebürtige Hinterzartener hat lange bei Vitrapop in Weil gearbeitet. „Die Marken sind in den Vordergrund gerückt“, hat Ganter beobachtet. Jedes Kaufhaus arbeitet heute nach dem Shop-in-Shop-Prinzip. Der Mar-

kenhersteller gestaltet seinen Auftritt selbst, um sich abzuheben. Dafür ist Ganter da: Zusammen mit dem Architekten werden Verkaufslandschaften so inszeniert, dass sie Verbrauchern in Hamburg und Shanghai gleichermaßen vertraut vorkommen. „Wir sind eigentlich ein riesiges Ingenieurbüro für die Arbeitsvorbereitung“, beschreibt der zweite Geschäftsführer Philipp Heiss die Arbeitsweise. Heiss (47), ebenfalls gelernter Schreiner aus Friedrichshafen,

Maschinenbauer für die Solarindustrie

Die Felder waren mit einer meterhohen Schneeschicht bedeckt. Skilangläufer mühten sich die Abhänge hinauf. Diese Bilder prägten die Gütenbacher Neueck-Höhe vor einem Jahr. Heute ist 1000 Meter über dem Meeresspiegel von Schnee keine Spur. Ein milder Wind weht ins Gesicht. Selbst Leute, die dort oben nie grün gewählt haben, glauben, dass der Klimawandel Realität geworden ist.

Ein paar hundert Meter entfernt von dem Ort, wo früher noch im März die Pistenraupe die Langlaufspur zog, füllt das derzeit meist diskutierte Thema die Auftragsbücher. Die Rena Sondermaschinen GmbH – die Buchstaben stehen für Reinraum, Equipment, Nasschemie und Automatisierung – ist Zulieferer der Solarindustrie.

Das Unternehmen platzt aus allen Nähten. Die Regale quellen über, im Eingangsbereich herrscht reger Betrieb. Um genügend Platz zu haben, hat die Rena ein benachbartes Hotel gekauft. Der Chef und Gründer, Jürgen Gutekunst, ist gerade auf dem Sprung: Er muss zu einem Treffen in die Schweiz. Die Zeit rennt davon.

Der Druck, die Enge – das hat mit dem Solarboom zu tun, der nicht nur Deutschland erfasst hat. Die Maschinen aus Gütenbach ätzen, reinigen und trocknen Wafer in so ziemlich allen Teilen der Welt. Die hauchdünnen Siliziumscheiben sind quasi der Grundstoff für die Solarzellen. Trifft Licht auf die Zellen, produzieren sie Strom – ganz ohne klimaschädlichen Kohlendioxid-Ausstoß. Deshalb gelten die Zellen als eine der vielversprechendsten Energiequellen der Zukunft. Die Produktionskapazitäten werden weltweit ausgebaut. Und dabei ist die einzigartige Technik aus dem Schwarzwald unerlässlich. Bekannte Solarunternehmen wie Q-

Cells, Solarworld oder Sunways stehen auf der Kundenliste.

Die Folge: 2006 wuchs der Umsatz von 35 Millionen Euro auf 60 Millionen Euro. Für dieses Jahr peilt Jürgen Gutekunst 100 Millionen an. Wachstum, das ohne zusätzliche Mitarbeiter nicht zu schaffen ist. Allein 2006 stellte Rena 75 Leute ein. In diesem Jahr soll es 50 weitere neue Jobs geben. Rund 300 Menschen werden dann bei Rena arbeiten.

Der 45-jährige Gutekunst, Absolvent der Fachhochschule Furtwangen, hat für die Expansion einen verlässlichen Partner: Die Eigenkapitalagentur der Förderbank des Landes Baden-Württemberg hält einen Minderheitsanteil.

Eigentlich war das Geschäft mit der Solarindustrie in den ersten Rena-Jahren nur ein Randbereich. 1996 – drei Jahre nach der Gründung – entfielen weniger als zehn Prozent des Gesamtumsatzes auf



Ein Tüftler bei Rena

FOTO: BKR

ihn (2005: mehr als 50 Prozent). Die Kunden stammten damals vornehmlich aus der Chipindustrie, die ebenfalls Wafer benötigt.

Für Gütenbach ist die High-Tech-Schmiede ein Segen: Auch dank der Rena-Gewerbesteuerzahlungen weist die Gemeinde heute den niedrigsten Schuldenstand seit 30 Jahren auf. Bürgermeister Thomas Klüttkes Meinung zum größten Arbeitgeber: „Ein echter Leuchtturm.“ Bernd Kramer