

FÖRDERPRAXIS

FACHMAGAZIN FÜR INNOVATION UND FINANZIERUNG



BLICK NACH VORNE

Viele Unternehmen gestalten schon heute die Welt von morgen – und handeln dabei gleichermaßen innovativ wie nachhaltig

08

ZIM, SFF & CO.
Förderberater Alexander Hug im Experten-Interview

10

LOGISTIK DIGITAL
Wie die Firma Gebhardt die Branche umkrempelt

18

WOHIN GEHT DIE REISE?
Zwei Insider diskutieren über die Zukunft der Wirtschaft



SPITZMÜLLER AG
Zuschüsse & Förderdarlehen

IDEEN FÖRDERN ERFOLG SCHAFFEN



**Wir fördern
Unternehmen!**

**Für Ihre kostenlose
Förderanalyse
jetzt anrufen:**

WERTSCHÖPFEND PRAXISNAH ERFOLGSORIENTIERT

Die Spitzmüller AG ist der Experte im Bereich Innovations- und Investitionsförderung für den deutschen Mittelstand.

Mit unserer Hilfe erhalten Sie Zuschüsse und Förderdarlehen für Betriebserweiterungen und Modernisierungen sowie die Entwicklung neuer Produkte und die Verbesserung von Prozessen.

Telefon: 078 03 - 96 950

www.spitzmueller.de

INHALT

08

EXPERTEN-INTERVIEW.

Förderberater Alexander Hug bringt uns bei ZIM, SFF und Co. auf den neuesten Stand



10

BLICK IN DIE ZUKUNFT.

Wie die Firma Gebhardt die Digitalisierung in der Logistik vorantreibt



14

HAARGENAU.

Die Fräsmaschinen machen die Firma F. Zimmermann zum wahren Meister der Präzision



18

IM DIALOG.

Zukunftsgespräch mit Torsten Volkmann und Wirtschaftsexperte Thomas Zawalski



22

KOOPERATION.

Spitzmüller arbeitet beim Thema Finanzierung eng mit Financial Projects zusammen



24

UND... ACTION!

Das Spitzmüller-Team will in diesem Jahr noch stärker mit Bewegtbildern arbeiten



26

EINER VON UNS.

Jonas Seckinger kümmert sich bei Spitzmüller ums Marketing und die Verbindung zur Presse



EDITORIAL



Herzlich willkommen!

Der Theologe Augustinus Heinrich Graf Henckel von Donnersmarck hat mal gesagt: „Die Verwirklichung des Menschen geschieht im Dialog. In der doppelten Fähigkeit, zu reden und zuzuhören, zu antworten, aber auch darin, sich vom Wort treffen zu lassen. Anders gesagt: Dialog, das meint die Bereitschaft zur Kooperation.“ Diese Sätze gelten heute mehr denn je und sind auch auf das Geschäftsleben übertragbar. Unsere Welt befindet sich im Wandel, unsere Wirtschaft mitten in einem Transformationsprozess. Die Corona-Krise hat die Schwachstellen schonungslos offengelegt. Unser Land steht vor riesigen strukturellen Herausforderungen. Und die können wir nur bewältigen, wenn wir miteinander sprechen – Unternehmer, Politiker und Bürger. Dass uns der Dialog immer ein Stückchen weiterbringt, durfte ich bei meinem Zukunftsgespräch mit dem grünen Wirtschaftsexperten Thomas Zawalski wieder einmal erfahren. Den Bericht dazu lesen Sie in diesem Heft.

Wir sind beide davon überzeugt, dass es vielerorts die Unternehmen sind, die mit gutem Beispiel vorangehen. Das sehen wir bei der Spitzmüller AG in unserem täglichen Schaffen. Ich kann deshalb getrost sagen: Der Mittelstand ist zum Motor der Innovation geworden. Dass wir als Förderberatung dazu beitragen dürfen, erfüllt uns mit Stolz und einer riesigen Portion Zuversicht. So schwer die vergangenen zwei Jahre auch waren, ich bin fest davon überzeugt, dass uns eine gute Zeit bevorsteht.

Wir jedenfalls werden uns weiterhin mit aller Kraft dafür einsetzen, Investitionen in Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Innovation durch Förderung zu ermöglichen und unsere Wirtschaft auf diese Weise fit für die Zukunft zu machen. Lassen Sie uns hierfür im Dialog bleiben!

Herzlichst grüßt Ihr

Torsten Volkmann





MEHR EFFIZIENZ
Die neue Senkerodiermaschine bei KWS Kölle arbeitet nachhaltig

WERKZEUGBAU.

MEHR PERFORMANCE

Dank der neuen Senkerodiermaschine kann bei den Werkzeugbau- und Sonderfertigungsexperten der KWS Kölle GmbH jetzt viel Energie eingespart werden

Die Firma KWS Kölle mit Sitz in Mauerstetten ist einer von Deutschlands Top-Anbietern im Bereich Werkzeugbau und Sonderfertigung und für viele Kunden wichtiger Partner, wenn sie besonders anspruchsvolle Aufgaben zu lösen haben und dabei Wert auf persönlichen Kontakt, Qualität und Liefertreue legen. KWS Kölle erstellt Konstruktionen selbst oder arbeitet nach beigestellten Datensätzen. Mithilfe der Spitzmüller AG ist es den Verantwortlichen des Unternehmens gelungen, über das Förderprogramm für Energie- und Ressourceneffizienz in der Wirtschaft (BAFA 295) eine Förderung zur Anschaffung einer neuen Senkerodiermaschine zu erhalten. Das Senkerodieren (auch funkenerosives Senken, Senkfunkenerosion oder Senkerosion) ist ein Verfahren des Funkenerodierens. Beim Senke-



Ihr Ansprechpartner

ALEXANDER HUG

B. A. BWL-TECHNICAL MANAGEMENT

alexander.hug@spitzmueller.de

07803/9695-54

rodieren wird das Elektrodenwerkzeug auf einen schmalen Spalt an das Werkstück herangeführt, bis ein Funken überschlägt, der das Material punktförmig aufschmilzt und verdampft. Je nach Intensität, Frequenz, Dauer, Länge, Spaltbreite und Polung der Entladungen entstehen die unterschiedlichen Abtragsresultate.

Selbst komplizierte geometrische Formen sind so herstellbar. „Die Firma KWS Kölle ist ein langjähriger Kunde von uns“, erklärt Alexander Hug, Berater bei der Spitzmüller AG. „Als man feststellen musste, dass der alte Senkerodierer nicht mehr die richtige Performance bringt, war man bemüht, ein energieeffizientes und besonders langlebiges Modell der Linie FORM X aus dem Hause GF Machining Solutions anzuschaffen.“ Dank moderner Technik kann das Unternehmen mit dem Gerät viel Energie einsparen. „Das gab letztendlich auch den Ausschlag, um die Förderung zu erhalten“, so der Experte. Mit dem Förderprogramm für Energieeffizienz werden Maßnahmen unterstützt, die die Strom- oder Wärmeeffizienz deutlich erhöhen und damit zur Senkung des Energieverbrauchs in einem Unternehmen beitragen. ■

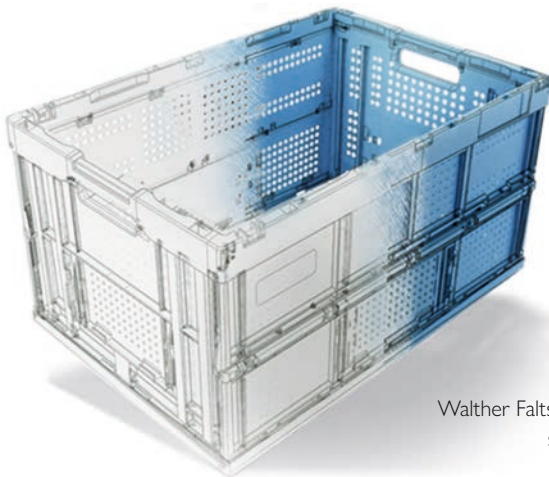


EINFACH MAL AKKU

Die SysDesign GmbH entwickelt ihr erstes eigenes Produkt

Die SysDesign GmbH ist mit der Entwicklung einer Handsteuerung für mobile Anwendungen einen neuen Weg gegangen. Zum ersten Mal wurde ein eigenes Produkt geschaffen. Es soll ein altes Problem der Montageentwicklung lösen: Für reibungslose Prozesse müssen Maschinen und Produktionsflächen in ihrer Höhe verstellbar sein. Dafür werden Elektromotoren benötigt, die eine Steckdose oder mehrere Batterien brauchen und wortwörtlich ein Kabel nach sich ziehen und viel Platz

benötigen. Die Bedienung ist eingeschränkt und umständlich. Die Idee der SysDesign GmbH: In die Handsteuerung der Geräte soll ein kleiner Lithium-Ionen-Akku integriert werden. Dadurch wird die nötige Spannung geliefert, ohne ein Kabel oder viel Platz zu brauchen. Gefördert wurde die Entwicklung durch das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM), denn das Projekt barg technische Risiken wie das Wärme-management oder einen begrenzten Platz innerhalb der Steuerung. ■



AB IN DIE KISTE
Walther Faltsysteme kümmert sich um Stauraum

IN THE BOX

Walther Faltsysteme sorgt für einen sicheren Transport

Die Profis von Walther Faltsysteme in Kevelaer am Niederrhein gelten als die erfahrensten Experten auf dem Markt der faltbaren Kunststoffboxen. „Wir entwickeln Behälter, die Waren ideal vor Stress beim Transport schützen“, erklärt Geschäftsführer Thomas Walther. Dank der Spitzmüller AG konnte das Unternehmen im Rahmen des Förderprogramms für Energie- und Ressourceneffizienz in der Wirtschaft (BAFA 295) jetzt drei nagelneue Spritzgussmaschinen von Engel anschaffen.

„Sie sind vollelektrisch statt hydraulisch und damit deutlich sparsamer und effizienter als ihre Vorgängermodelle“, erklärt Spitzmüller-Berater Alexander Hug, der Walther Faltsysteme betreut. Das Granulat kann durch moderne Technologien deutlich besser erhitzt und aufgeschmolzen werden. Auf diese Art und Weise geht auf dem Weg ins Werkzeug deutlich weniger Energie verloren. So sind gerade im Dreischichtbetrieb deutlich höhere Stückzahlen und eine schnellere Produktion möglich. ■

VOLLELEKTRONISCH



Die Hadi-Plast GmbH aus Hövelhof bei Paderborn ist schon seit den 1970ern auf Präzisions-Spritzgussteile aus thermoplastischen Kunststoffen spezialisiert. Um zukunftsorientierter und energieeffizienter produzieren zu können, bedurfte es nun aber einer Erneuerung der Spritzgussmaschinen. Hydraulische SGM, die schon 20 Jahre in Betrieb waren, wurden daher durch vollelektrische Fanucs ersetzt. Damit kann nun sehr viel Energie und Strom eingespart und eine energetische Optimierung vorangebracht werden. Außerdem gelangen kürzere Durchlaufzeiten und eine bessere Produktionsleistung. Unterstützt wurde die Anschaffung der neuen Maschinen durch die Bundesförderung für Energie- und Ressourceneffizienz in der Wirtschaft (BAFA 295). Für die Hadi-Plast GmbH war es nicht das erste Projekt, für das sie erfolgreich und zusammen mit der Spitzmüller AG Fördergelder erhalten hat.

VOLLAUTOMATISCH

SCA Fulfillment ist Experte für Lagerung, Logistik und Co-Packing und kümmert sich um alle Aktivitäten vom Bestelleingang über Lagerhaltung, Kommissionierung, Versandabwicklung und Retourenbearbeitung bis zum Reporting. Das Unternehmen hat einen vollumfänglichen automatisierten B-to-C-Fulfillmentprozess inklusive einer Realtime-Informationsplattform entwickelt und umgesetzt. Das Projekt wurde von der KfW im Rahmen des Programms ERP-Mezzanine für Innovation gefördert.



KOOPERATION

Die Maier Werkzeugmaschinen GmbH aus Wehingen hat mithilfe des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (ZIM) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz und in Kooperation mit dem Kompetenzzentrum für Spanende Fertigung der Hochschule Furtwangen ein neues, hybrides Langdreh- und Laserbearbeitungszentrum entwickelt. Denn Kostendruck, kleine Losgrößen und steigende Variantenanzahl bei gleichzeitig erhöhten Qualitätsansprüchen erfordern Maschinen, in denen die Fertigung kostengünstig möglich ist. Deshalb sollte eine neue Maschinenteknologie entwickelt werden, die die Drehzerspanung mit der Lasertechnik kombiniert. Neuartige Herstellungsverfahren und Prozesse in der Langdrehbearbeitung werden dadurch ermöglicht und geringere Fertigungskosten, schnellere Durchlaufzeiten und neue Bearbeitungs- und Bauteilmöglichkeiten erreicht.

GUT GEKÜHLT!

Egal ob Kloßteig, Eierspätzle, Schupfnudeln oder Blätterteig – die Hans Henglein & Sohn GmbH ist Marktführer im Bereich der Produktion von frischen Kartoffelprodukten, Teigwaren und Backteigen. Henglein beliefert alle Handelsketten des Lebensmitteleinzelhandels und viele Großverbraucher. Jetzt hat das mittelfränkische Unternehmen in eine energieeffiziente Prozesskälteversorgung investiert, für die es eine Förderung durch die Bundesförderung für Energie- und Ressourceneffizienz in der Wirtschaft (BAFA 295) gab.



FARBE IM SPIEL

Neue Propankältetechnik für die Firma Marabu

Die Firma Marabu aus Tamm steht seit mehr als 150 Jahren für hochwertige Farben für spezielle Druckverfahren oder Kunst und Freizeit. „Maschinen, die die Druckfarben homogen vermahlen, müssen gekühlt werden. Für das im Kreislauf geführte Kühlwasser brauchen wir deshalb eine Kälteanlage“, erklärt Werksleiter Jürgen Schwarz. Gut, dass es im Rahmen der Bundesförderung für Energie- und Ressourceneffizienz in der Wirtschaft (BAFA 295) eine Förderung für eine energieeffiziente Propankälte-

technik mit gleitender Kondensation und Freikühlung gab. Diese Anlage ersetzt mehrere kleine Altgeräte und sorgt für eine effiziente Maschinenkühlung. Zum Einsatz kommt ein umweltschonendes Kältemittel, das einen niedrigeren GWP-Wert (also ein niedriges Treibhauspotenzial) hat als andere. Und durch die Freikühlung muss das Wasser, vor allem im Winter, nicht künstlich auf niedrigen Temperaturen gehalten werden – so lässt sich Strom sparen, was letztendlich der Umwelt zugutekommt. ■



DER ALLESKÖNNER

Mit dem neuen Symphony Workflow Manager wird vieles einfacher

Alles in einem – das ist der Symphony Workflow Manager. Die ctrl-s GmbH aus Stuttgart hat damit ein Produkt geschaffen, das die Arbeit vieler durch Automatisierung vereinfacht. Der Symphony Workflow Manager besteht schon seit einigen Jahren, doch wachsende Ansprüche der Kunden machten Verbesserungen der Architektur erforderlich. Eine neue Version musste her. Für die Entwicklung dieses programmflussorientierten Ablaufsteuerungssystems mit dateisystembasierter Datenbank

bekam die ctrl-s GmbH Unterstützung vom Zentralen Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM). Durch die Corona-Pandemie wurden die Abläufe leider verzögert. Um dennoch schnell mit Verbesserungen an den Markt gehen zu können, wurde ein Hybrid aus altem und neuem System entwickelt, der die ursprünglich geplanten Vorzüge beibehält. Das System steuert und speichert alle Vorgänge vom Eingang des Auftrags bis zum Ausliefern. Kunden sind vor allem Druckereien. ■





KLEIN, ABER FEIN
Die Embleme von
Les Graveurs prangen
oft auf Luxusautos

AUTOMOBILE.

LEUCHTENDES BEISPIEL

Dank einer hochmodernen Folientechnologie fertigt Les Graveurs aus Heimsheim innovative und dynamische Embleme und Plaketten für die Automobilindustrie

Les Graveurs aus Heimsheim ist der Experte auf dem Gebiet der formgebenden Verfahren. Aufbauend auf der langjährigen Erfahrung in der Bearbeitung unterschiedlichster Materialien, dem eigenen Werkzeugbau und der integrierten Entwicklungsabteilung ist Les Graveurs in der Lage, nahezu jedes Produkt, das solche Verfahren erfordert, herzustellen. Das Unternehmen arbeitet eng mit der Automobilindustrie zusammen und ist spezialisiert auf Fahrzeugembleme. Dabei setzen die Profis jetzt auf eine innovative Folientechnologie für hochwertige und emissionsfreie Embleme.

„Mit dieser Technologie sind wir in der Lage, hochmoderne Embleme, beispielsweise mit LED-Technologie, anzufertigen“, erklärt Geschäftsführer Tobias Dalacker. Diese werden in Fahrzeugen verarbeitet – egal ob als



Ihr Ansprechpartner
ALEXANDER HUG
B. A. BWL-TECHNICAL MANAGEMENT
alexander.hug@spitzmueller.de
078 03 / 96 95-54

Display im Armaturenbrett oder beispielsweise als Plakette an einem Sitz, die tagsüber wie eine Metallplakette wirkt und bei Dunkelheit anfängt zu leuchten. Für die Entwicklung dieser Technologie hat Les Graveurs eine Förderung durch das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) erhalten.

„Mit Folien arbeiten wir schon lange, aber diese Alleskönnerfolie, die es uns ermöglicht, hochmoderne Plaketten und Embleme zu fertigen, ist wirklich etwas Neues. Früher haben wir klassische Metall-Logos oder auch Mercedes-Sterne gefertigt. Heute müssen wir – auch wegen der rasanten Entwicklung in der Elektromobilität – ganz neue Wege gehen“, so Dalacker weiter. Denn wegen der ganzen neuen Design-Ansätze im Cockpit sind auch bei den Zulieferern neue Ideen gefragt!

Projektdaten

Neue Folientechnologie

Projektzeitraum	36 Monate
Förderprogramm	ZIM
Fördervolumen	130000 Euro





EXPERTEN-INTERVIEW.

IDEEN BEGLEITEN

Alexander Hug betreut als Berater viele Unternehmen auf ihrem Weg zur Innovationsförderung. Er schafft für uns einen Überblick über die einzelnen Programme sowie ihre An- und Herausforderungen



Alexander Hug hat bei Spitzmüller schon ein duales Studium absolviert. Seit 2016 arbeitet er dort als Förderberater

Die Spitzmüller AG verhilft jedes Jahr zahlreichen Kunden zu einer Förderung über die Programme ZIM (Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand), SFF (Steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung) und InvestBW – und macht Hunderte Unternehmen auf diese Weise zu Motoren für Innovation und Technologie. Förderberater Alexander Hug ist ausgewiesener Experte auf dem Gebiet und erklärt, für wen die Programme infrage kommen und worauf es zu achten gilt.

Herr Hug, wodurch unterscheiden sich die drei Förderprogramme?

Zunächst einmal muss man festhalten: ZIM und SFF sind Bundesprogramme, InvestBW ist ein Landesprogramm – wie der Name schon sagt. SFF sticht hier heraus, weil es ähnliche Programme schon in anderen europäischen Ländern gab. In Deutschland wurde es 2020 als alternative Förderung eingeführt.

Inwiefern alternative Förderung?

Bei SFF bekommt das antragstellende Unternehmen die Förderung nicht als Zuschuss, sondern als steuerliche Erleichterung. Es sei denn, es erwirtschaftet keinen Gewinn – in diesem Fall würde Geld ausbezahlt. Das kommt aber selten vor und bei Spitzmüller arbeiten wir gerne mit Unternehmen zusammen, die wirtschaftlich stabil sind (lacht).

Woher weiß ich denn als Unternehmen, bei welchem der Förderprogramme ich die größten Erfolgsaussichten habe?

Wir als Experten ordnen die Ideen des Kunden ein. Dazu betrachten wir das Projekt und die Rahmenbedingungen des jeweiligen Förderprogramms. Grundlage für unsere Berechnungen sind fast immer die

Personalkosten des Kunden, denn die eigentliche Förderung richtet sich nach diesen. Bei SFF werden diese Kosten mit pauschal 25 Prozent gefördert. Beim ZIM kann ich neben den Personalkosten zusätzlich noch pauschal einen Gemeinkostenzuschlag in derselben Höhe ansetzen. Dadurch sind die ansetzbaren Kosten höher. Die Förderquote liegt je nach Projektform und Unternehmensgröße zwischen 25 und 55 Prozent. Am Ende

„Wir schauen, welches Förderprogramm für das Projekt und unseren Kunden am besten passt“

Alexander Hug

ist es eine Optimierungsfrage. Wir schauen, welches Förderprogramm für das Projekt und unseren Kunden am besten passt.

Und an wen richtet sich nun welches dieser Programme?

SFF beispielsweise ist für alle Unternehmen offen, da können sich auch große Unternehmensgruppen bewerben, die bei anderen, für KMU bestimmten Programmen keine Chance hätten. So können wir als Beratung jetzt auch größere Kunden betreuen, die sonst beim Thema Innovation raus wären. ZIM richtet sich, wie der Name schon sagt, an kleine und mittelständische Unternehmen.

InvestBW ist ein neues Programm, das erst vergangenes Jahr aufgelegt wurde. Auch hier ist der Baustein Innovation für größere Unternehmen geöffnet. Allerdings müssen hier al-

le Verbundpartner in Baden-Württemberg angesiedelt sein, womit wir einen engeren Kreis an potenziellen Kunden haben.

Was muss ein Projekt mitbringen, um förderfähig zu sein?

Grundsätzlich wird die Innovation eines Projekts in drei Stufen unterteilt. Stufe 1: Die Entwicklung ist neu für das Unternehmen. Stufe 2: Sie ist neu für die Branche. Stufe 3: Sie ist weltweit komplett neu. Bei der SFF genügt es, wenn die Stufen 1 und 2 erfüllt sind. Für das ZIM müssen alle drei Stufen erfüllt sein. Dementsprechend komplizierter und detaillierter sind hier natürlich auch die Anträge.

Was genau lassen sich Ihre Kunden fördern? Wo liegt da die Innovation?

Wir haben mittlerweile auch viele Software-Projekte. Davor haben sich die Fördergeber lange gescheut, weil das Thema einfach weniger greifbar ist als beispielsweise Maschinenbauvorhaben.

Nennen Sie mal ein konkretes Beispiel.

Bei einem Projekt einer Hochschule und eines KMU ging es um die Entwicklung einer App für eine Live-Kollaboration im OP. Heißt: Der Chirurg ist während der Operation über eine VR-Brille mit Kollegen in Amerika verbunden und kann bei Fragen oder Komplikationen über 3-D-Pfeile Feedback oder Rat von überall auf der Welt einholen.

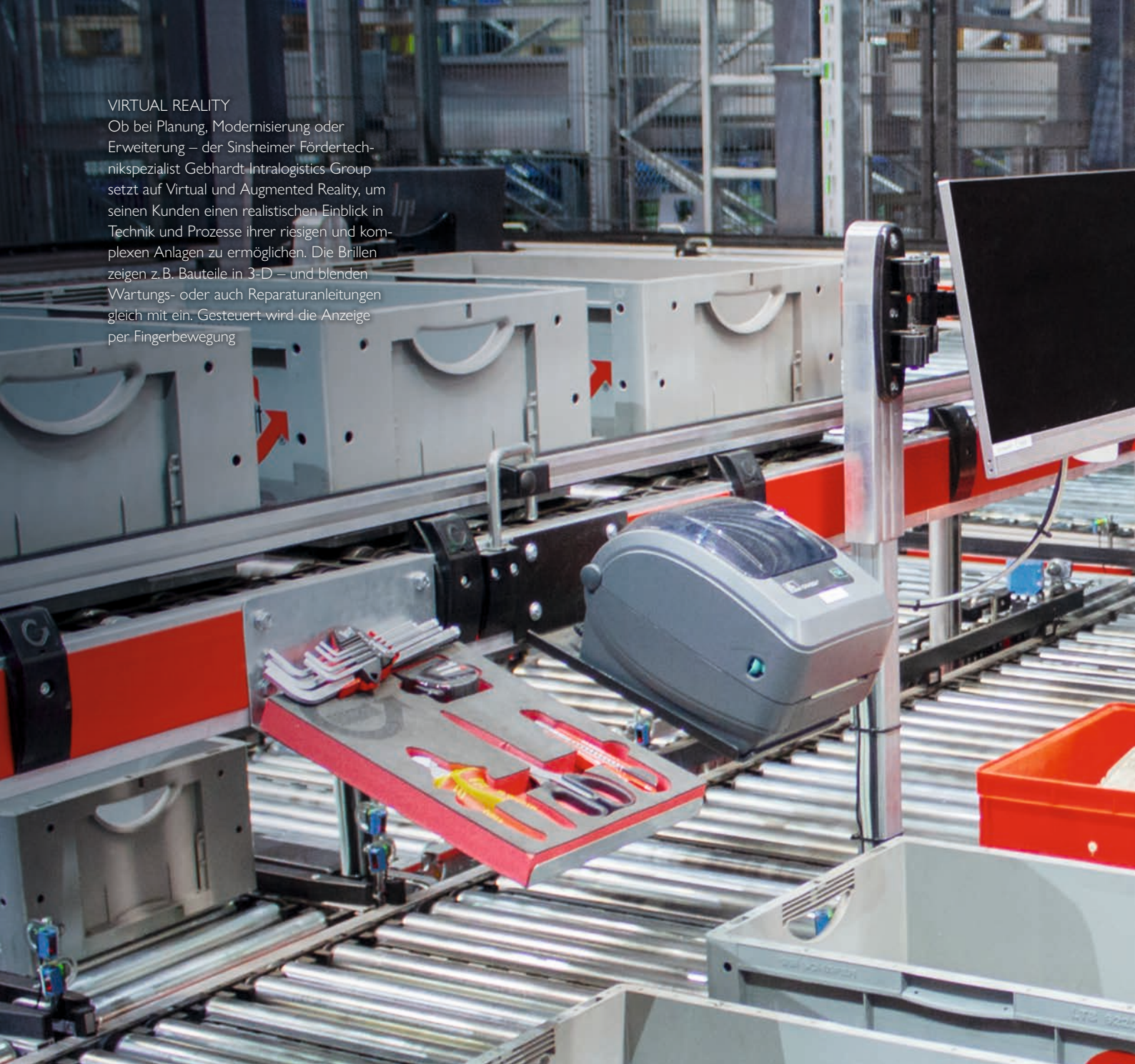
Das ist ja spannend! Und was sind die Herausforderungen für Sie als Berater?

Beim Kunden herauszukitzeln, wie der genaue Ablauf der Entwicklung ist und welche Risiken dabei entstehen können. Außerdem ist es meine Aufgabe, eine grobe Idee so zu präzisieren, dass wir alle Anforderungen des Fördergebers erfüllen. ■



VIRTUAL REALITY

Ob bei Planung, Modernisierung oder Erweiterung – der Sinsheimer Fördertechnikspezialist Gebhardt Intralogistics Group setzt auf Virtual und Augmented Reality, um seinen Kunden einen realistischen Einblick in Technik und Prozesse ihrer riesigen und komplexen Anlagen zu ermöglichen. Die Brillen zeigen z.B. Bauteile in 3-D – und blenden Wartungs- oder auch Reparaturanleitungen gleich mit ein. Gesteuert wird die Anzeige per Fingerbewegung



INTRALOGISTIK 4.0

ZUKUNFT (BE)FÖRDERN

Steht das Band erst mal still, ist die Not groß. Der Sinsheimer Spezialist für Intralogistik Gebhardt setzt daher auf Lösungen, die schon kleinste Unregelmäßigkeiten im Betrieb der Anlagen erkennen. Das ermöglicht frühzeitige Wartungen, verhindert Ausfälle – und sorgt für eine optimale Auslastung

Fotos: Gebhardt Group





Logistik ist ein ungeduldiges Geschäft – vom Bestellklick bis zum Klingeln des Paketboten an der Haustür vergehen oft nur ein oder zwei Tage. „Um solch ein hohes Level zu erreichen und zu halten, muss die Versandanlage die ganze Zeit laufen“, weiß Marco Gebhardt, Geschäftsführer des Sinsheimer Spezialisten für Fördertechnik Gebhardt. Ob in Versand, Lagerhaltung, Sortierung oder Wareneingang – „ein Ausfall der Materialflusssysteme unter Vollast ist der Super-GAU“, sagt Geb-

hardt. Der Lösungsansatz: Condition Monitoring, also die durchgehende Überwachung der riesigen Anlagen, um schon kleinste Unregelmäßigkeiten im Ablauf zu erkennen, etwa Vibrationen, die vorher nicht da waren. „Wir können mit dieser Information einen Instandhaltungsmitarbeiter losschicken und Kunden frühzeitig auf mögliche Probleme hinweisen“, beschreibt Gebhardt den Ansatz. Dafür brauche es eine Sensorik, die über das nötige Maß für den Betrieb hinausgeht, die Luftdruck, Be-

schleunigung und mancherlei mehr Werte erfasst – und damit die Basis für die sogenannte Predictive Maintenance liefert, die den zukünftigen Wartungsbedarf genauer vorhersagt und effizienter steuern lässt. Intralogistik 4.0 ist das Stichwort, mit dem die Gebhardt Group neue Wege in der Branche geht: vernetzte, intelligente digitale Lösungen, die das Beste aus den Anlagen herausholen. Entwickelt wurden viele der nötigen Komponenten im Rahmen von geförderten Forschungs- und Entwick- >



› lungskooperationen mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Zum Beispiel aktuell mit der TU Kaiserslautern: „Wir wollen mittels digitaler Zwillinge die mechanischen Eigenschaften unserer Geräte so erfassen, dass man das Verschleißverhalten vorhersehen kann“, berichtet Gebhardt. Vielleicht, so die Hoffnung, ließe sich dank der Erkenntnisse aus diesem Vorhaben zukünftig nicht mehr bloß messen, dass ein Gerät vibriert, sondern anhand des Vibrationsmusters schließlich der Grund dafür erkennen.

In einer weiteren Kooperation mit Wissenschaftlern der Universität Stuttgart sucht die Gebhardt Group derzeit nach neuen, intelligenten Lösungen, um die Prozesse in Hochregalen zu optimieren. Ziel sei, die Bewegung der oft vielen Hundert Transportbehälter, die hier auf allen Ebenen unterwegs sind, nicht mehr wie bisher nach festen Verkehrsregeln zu

steuern. Sondern mithilfe Künstlicher Intelligenz ein lernfähiges, sich selbst verbesserndes System zu entwickeln, jeweils angepasst an verschiedene Betriebsmodi – etwa den Warenausgang im Weihnachtsgeschäft oder die Einlagerung neuer Ware im Frühjahr. „Die KI treibt die Optimierung in einem Maße voran, wie es der Mensch nicht könnte“, sagt Marco Gebhardt. „Sie kann Tausende Varianten durchprobieren und testen, welche am besten funktioniert – und damit heute statische Gebilde flexibler und adaptiver machen.“

Wie hoch digitalisiert die Branche heute sein würde, war bei der Gründung des Unternehmens vor 70 Jahren nicht absehbar. Gestartet mit Förderanlagen für Schüttgut, setzte

die digitale Transformation bei Gebhardt Mitte der 2000er-Jahre ein. „Damals hatten wir vielleicht fünf Softwareentwickler, heute sind es 150“, berichtet Marco Gebhardt, der inzwischen die dritte Generation in dem Familienbetrieb mit insgesamt mehr als 650 Beschäftigten vertritt. Er führt fort: „Wir haben seither viele Kompetenzen aufgebaut und uns von einem Maschinenbauer, der sehr mechanik-lastig war, zu einem Unternehmen mit viel technologischem Wissen entwickelt“, resümiert Gebhardt. Ein solcher Prozess koste aber viel Zeit und Aufwand, sagt er, ein wichtiger Hebel, um das leisten zu

„Ohne die ZIM-Projekte, die wir im Laufe der Jahre gemacht haben, würde es viele unserer Produkte heute nicht geben“

Marco Gebhardt

können, seien daher Förderprojekte mit der Wissenschaft und anderen Partnern.

„Angefangen hat es 2009 mit einem ZIM-Projekt – damit konnten wir loslegen, die Firma auf links zu drehen.“

Damals ging es, auch schon mit der TU Kaiserslautern, darum, Regalbediengeräte leichter zu machen.

Ein Highlight war dann die Zusammenarbeit 2014 mit der FlexLog GmbH, einem Spin-off des Karlsruher Instituts für Technologie: Für den FlexConveyor, ein Baukastensystem aus Fördermodulen, gab es den VDI-Innovationspreis Logistik. „Die Technologie, die Elektronik und auch die Software, die dahinterstehen, finden sich heute in vielen unserer Förderanlagen wieder“, fasst Marco Gebhardt die Nachhaltigkeit des Projekts zusammen. „Man kann sagen: Ohne die diversen ZIM-Projekte, die wir im Laufe der Jahre gemacht haben, würde es viele unserer Produkte heute nicht geben.“

Was die Intralogistik 4.0 möglich macht, zeigt sich in der Internet-of-Things-Plattform „Galileo“, die viele

der einzelnen Unternehmensentwicklungen in einer digitalen Gesamtlösung zusammenfasst: Die Komponenten einer Anlage – Mechanik, Elektronik und Software – werden hier miteinander vernetzt und digitalisiert. Sämtliche Betriebsdaten sind in Echtzeit in der Cloud verfügbar, ein digitaler Zwilling vereinfacht Planung, Umbau und Erweiterung der Anlage. Ein Materialfluss-Monitoring zeigt zudem auf, ob, wann und in welchen Bereichen es im laufenden Betrieb vielleicht Leistungsabfälle gibt. Und mithilfe einer Augmented-Reality-Brille bekommen Anlagenbetreiber nicht nur selbst mehr Einblicke ins Anlageninnere, sondern auch Fern-Unterstützung durch die Servicemitarbeiter aus Sinsheim. ■



INNOVATIONSGETRIEBEN

Marco Gebhardt, seit 2011 in der Geschäftsführung des Familienbetriebs, setzt auf digitale Lösungen, um die Gesamtverfügbarkeit seiner Anlagen zu steigern



Ihre Ansprechpartnerin

MELANIE STUBER

DIPL.-WIRTSCHAFTSINGENIEURIN

melanie.stuber@spitzmueller.de

07803/9695-60



VOLL VERNETZT

Ein Gesamtmonitoring aller Anlagendaten gibt den Mitarbeitern vor Ort schnellen Überblick über aktuelle Leistung und mögliche Probleme





FRÄSMASCHINEN.

MEISTER DER PRÄZISION!

Die F. Zimmermann GmbH bietet Fräslösungen für die Automobil- und Luftfahrtindustrie an. In diesen Branchen kommt es auf allerhöchste Präzision und Wirtschaftlichkeit an. In beiden Bereichen sind die neuesten Portalfräsmaschinen noch besser als ihre Vorgänger





ZERSPANEN FÜR DIE LUFTFAHRT
Mit den Fräsmaschinen von Zimmermann können selbst große Bauteile aus Kohlefaser, Aluminium oder auch Titan hochgenau bearbeitet werden

Wenn man bei der F. Zimmermann GmbH von Präzision spricht, dann sind damit nicht Millimeter, sondern hochgenaue Hundertstel gemeint – schließlich stellt man hier, im schwäbischen Neuhausen, Portalfräsmaschinen und Horizontal-Bearbeitungszentren her, die später für die Luftfahrt- und Automobilindustrie genutzt werden. „Da sind eine hohe Präzision und Verfügbarkeit der Anlagen unerlässlich“, sagt Marketingleiter Marcus Lengerer. Die Kunden weltweit schätzen die Qualität „made in Germany“. Die Fräsmaschinen werden nach Kundenwunsch maßgeschneidert ausgeführt und individuell angepasst.

„Vor Ort entdecken wir mit frischem Blick oft Fördermöglichkeiten, auf die man im Alltag gar nicht kommt“

Alexander Hug

Die Spitzmüller AG betreut den Maschinenbauer mit Unterbrechungen seit den 1990er-Jahren. Ganz aktuell sind zwei spannende Projekte abgeschlossen: „Zum einen arbeiten wir gerade daran, für alle in der Produktion befindlichen Maschinen einen digitalen Zwilling aufzusetzen. Dabei wird jede einzelne Funktion der Anlage virtuell abgebildet. Wir können die Software für unsere Maschinen daher zukünftig unabhängig vom Fertigstellungsgrad der Maschine testen und in Betrieb nehmen“, erklärt die kaufmännische Leiterin Eva Gänzle. „Dies bietet auch zum anderen in Servicefällen die Möglichkeit, an der Fehlerbehebung zu arbeiten, ohne die Anlage dafür zwangsläufig aus der Produktion nehmen zu

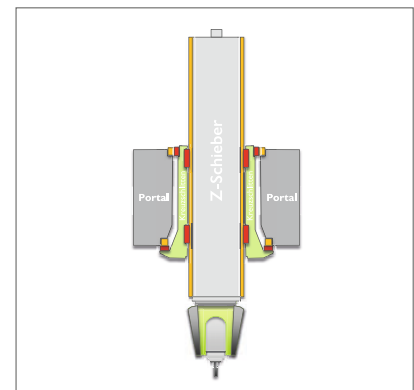
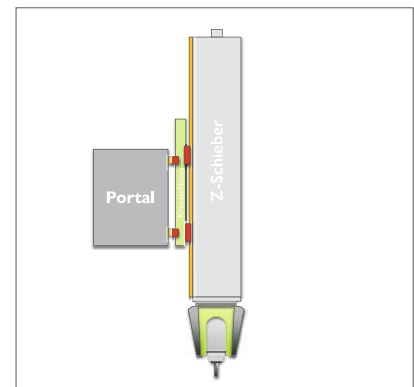
müssen. Ein riesiger Vorteil für unsere Kunden und ein hoch innovatives Projekt. Wir waren sicher, dass es dafür Fördermöglichkeiten gibt, und haben Herrn Hug von Spitzmüller beauftragt, die für uns zu finden und auf den Weg zu bringen.“

Wie bei Spitzmüller üblich, kam der Berater Alexander Hug zu einem Gespräch nach Neuhausen. „Wir haben unsere geplanten Entwicklungsprojekte vorgestellt und Herr Hug hatte gute Ideen, was förderungsfähig ist und welche Förderprogramme für uns in Betracht kommen“, sagt Eva Gänzle. Als zweites Projekt konnte so eine Förderung für die neuen, hoch innovativen Fräsmaschinen auf den Weg gebracht werden. „Durch unser neu entwickeltes Box-in-Box-Portal bleiben unsere Maschinen auch unter anspruchsvoller Prozessbelastung und thermischen Einflüssen maßhaltig“, sagt Marcus Lengerer. „Unsere Kunden profitieren von einer erheblichen Steigerung an Steifigkeit und Genauigkeit.“

Alexander Hug erinnert sich gerne an die Termine bei Kunden wie F. Zimmermann vor Ort. „Wir kommen und betrachten die Dinge mit frischem Blick“, sagt der Berater. „Mit dieser Distanz sehen wir Projekte, die förderwürdig sind, die einem inmitten der täglichen Arbeit vielleicht gar nicht auffallen. Diese Möglichkeiten aufzuspüren und später zu begleiten, macht großen Spaß!“

INNOVATIV

Bei herkömmlichen Fräsmaschinen ist der Fräskopf an einem vorgehängten Schlitten befestigt (oben), mit dem neu entwickelten Portal (unten) wird eine präzisere Bearbeitung ermöglicht



Ihr Ansprechpartner

ALEXANDER HUG

B. A. BWL-TECHNICAL MANAGEMENT

alexander.hug@spitzmueller.de

07803/9695-54



SPITZE AUF DEM LAND.

EXKLUSIVE LÖSUNGEN!

Um beim Förderpreis „Spitze auf dem Land“ zu punkten, muss man sich mit sehr innovativen Ideen bewerben. Schließlich bezuschusst das Land Firmen, die das Zeug haben, die Spitzenposition Baden-Württembergs als Technologieführer auszubauen

Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihre Probleme zu lösen!“ So antwortet Thomas Kliem, Geschäftsführer und Firmengründer der Carsig GmbH, wenn man ihn nach dem Schwerpunkt seines Unternehmens in Rottweil fragt. Die Details sind natürlich komplexer.

Die Carsig GmbH stellt elektronische Baugruppen her – überwiegend für die Automobilindustrie. Diese Baugruppen sind der Hauptbestandteil in Geräten, die Regel- und Steueraufgaben übernehmen.

Das Besondere: Carsig bedient seine Kunden individuell und liefert auch in kleinen Stückzahlen. „Stellen Sie sich vor, eine Stadt bestellt zehn neue

Kehrmaschinen. Die großen Fahrzeughersteller haben so etwas nicht im Sortiment. Mittelständische Unternehmen bauen diese Wagen aus verschiedenen Komponenten zusammen“, erklärt Thomas Kliem. „Genau hier kommen wir ins Spiel, denn wir stellen die passenden Baugruppen her, damit am Ende die Elektronik funktioniert und die Walze zum Beispiel überhaupt auf die Straße abgesenkt werden kann.“

Die Ingenieure bei Carsig tüfteln eine Lösung aus, geben die Baugruppen in Auftrag, prüfen sie auf Funktion und liefern das Teil fix und fertig, auf Wunsch auch mit Firmenlogo gebrandet, an die Kunden. „Unser Fokus liegt auf einer sehr individuellen Kundenbetreuung, sagt Thomas

Kliem. „Bei insgesamt 120 Produktfamilien und aktuell 1200 aktiven Produkten können Sie sich ungefähr ein Bild machen, wie groß Individualität bei uns geschrieben wird.“

Auf ein Detail, das Thomas Kliem und seine Mitarbeiter entwickelt haben, ist er dabei besonders stolz: „Wir haben ein elektrisches Halbleiterrelais entworfen, durch das der Strom bidirektional fließen kann – das heißt, egal wie es bei der Endmontage angeschlossen wird, man kann keinen Fehler machen. Außerdem entsteht weniger Wärme, die sich auf die Gesamterwärmung des Schaltschranks auswirken kann. Wer also in einem Schaltschrank früher noch eine zusätzliche Lüftung eingebaut hat, kann sich diese eventuell sparen; langle-

Foto: Carsig

DER NEUBAU

Dank guter Förderung lässt sich auch ein solches Großprojekt stemmen



biger sind sie außerdem. Auch diese Entwicklung wurde gefördert – Spitzmüller hat die Carsig GmbH damals beim Erstellen der Anträge maßgeblich unterstützt.

Carsig ist hochinnovativ und beinahe Stammgast auf dem Patentamt. Für die Experten von Spitzmüller das perfekte Umfeld, um immer wieder neue Fördermöglichkeiten aufzustöbern.

So auch als es darum ging, sich um den begehrten Fördertopf „Spitze auf dem Land! Technologieführer für Baden-Württemberg“ zu bewerben. „Auch wir kämpfen sehr mit dem Fachkräftemangel – ein großes Problem, denn alles, was wir machen, ist im Grunde Handarbeit“, sagt Kliem. „In Zukunft sollen viele Arbeitsschritte automatisiert werden – doch dafür braucht es mehr Raum.“ So entstand die Idee für die neue Halle – denn sie soll nicht nur Lagerplatz für die stattliche Produktpalette bieten, sondern auch Raum für Maschinen geben, die im Laufe der Jahre einen Teil der Arbeit übernehmen können

und die Carsig GmbH fit für die Zukunft machen.

Hier kam Michaela Faißt, Beraterin

„Wir haben schon einige Förderanträge gemeinsam gestellt, aber es ist schon etwas Besonderes, wenn man bei ‚Spitze auf dem Land‘ gewinnt!“

Michaela Faißt

bei Spitzmüller, ins Spiel. „Bei diesem Projekt waren wir guter Dinge, dass es für das renommierte Förderpaket, das nicht nur einen echten Zuschuss bringt, sondern auch eine Auszeichnung für das Unternehmen ist, in Frage kommt.“ Die Beraterin kennt Carsig von vielen anderen Projekten, vermittelt die passenden Kontakte zu Gutachtern und Prüfstellen und

konnte den Antrag passgenau auf den Weg bringen. „Die Freude war trotzdem groß, als wir die Zusage bekamen“, erinnern sich Faißt und Kliem.

Die nächsten Förderanträge sind schon geschrieben, zum Beispiel für die steuerliche Forschungsförderung. Thomas Kliem will auch in Zukunft auf die Arbeit mit Spitzmüller setzen: „Die Berater wissen einfach, wo es sich lohnt, Fördermittel zu beantragen. Damit fahren wir schon seit Jahren sehr gut.“ ■



Ihre Ansprechpartnerin
MICHAELA FAISST
B. ENG. WIRTSCHAFTSING.
michaela.faisst@spitzmueller.de
07803/9695-47





ZUKUNFTSGESPRÄCH.

WIR MÜSSEN REDEN!

Wir haben Spitzmüller-Vorstand Torsten Volkmann und den grünen Wirtschaftsexperten Thomas Zawalski an einen Tisch gesetzt. Das Ergebnis: ein spannendes Gespräch über Chancen, Transformation, Digitalisierung, Zukunftsfähigkeit und bürokratische Hürden auf dem Weg zur Förderung





MEINUNGSAUSTAUSCH

Thomas Zawalski (links) und Torsten Volkmann haben sich zum Doppel-Interview in Offenburg getroffen. Nach dem Gespräch waren sich beide einig, sich in Zukunft noch weiter auszutauschen.

„Es war eine wirklich sehr bereichernde Begegnung“, sagte Spitzmüller-Vorstand Torsten Volkmann

Den Kampf um das Direktmandat bei der Bundestagswahl hat der gebürtige Berliner Thomas Zawalski gegen Wolfgang Schäuble verloren. Für einen nachhaltigen Wandel der Wirtschaft engagiert sich der Unternehmer trotzdem weiter. Grund genug, ihn mit Spitzmüller-Chef Torsten Volkmann an einen Tisch zu setzen...

Deutschland hat seit zwei Monaten eine neue Regierung – unter Beteiligung der Grünen. Was versprechen Sie sich von ihr?

Thomas Zawalski: Der Start war gut, sehr geräuschlos. Aber in den letzten Jahrzehnten ist viel liegengeblieben, vor allem in Bezug auf den Klimaschutz – da müssen wir ran!

Torsten Volkmann: Das stimmt. Das Motto „mehr Fortschritt wagen“ finde ich gut. Ich konnte auch in vielen Gesprächen mit Kollegen feststellen, dass es in den Unternehmen keine Panik wegen des Regierungswechsels gab. Die Themen aus dem Koalitionsvertrag müssen jetzt aber umgesetzt werden.

Im Wahlkampf hieß es oft, die Grünen seien eine Verbotspartei. Stimmt das?

Volkmann: Grundsätzlich muss der Staat Unternehmen das Vertrauen schenken, damit sie in der Lage sind, Innovationen ohne Bevormundung voranzubringen. Aber Vertrauen erfordert auch eine gewisse Kontrolle. Deshalb finde ich gewisse staatliche Auflagen, gerade in Bezug auf den Klimaschutz, in Ordnung.

Zawalski: Ich tue mich mit dem Begriff Verbot grundsätzlich schwer. Die Gesellschaft braucht Regeln, der >



› Staat schafft sie. Aber eines muss auch klar sein: Der wirkliche Schub und die Umsetzung kommen aus den Unternehmen. Die Politik kann hier nur den Rahmen setzen. Ich rate davon ab, Wirtschaftskompetenz nach Parteizugehörigkeit einzuordnen. Ich schätze die Freiheit übrigens genauso wie Sie, Herr Volkmann.

Kein Unternehmen kann sich heute vor dem Thema Nachhaltigkeit wegducken. Ist das nicht schon eine grüne Revolution?

Zawalski: In gewisser Weise schon. Ich finde, die Wirtschaft ist ohnehin schon weiter als die Politik, insbesondere bei Start-ups und im Mittelstand. Keine Partei hat einen Elon Musk damit beauftragt, Elektroautos zu entwickeln. Es ist aber die Firma Tesla, die jetzt die deutsche Autoindustrie unter Druck setzt, nicht die Politik, um nur ein Beispiel dafür zu

nennen, dass diese grüne Revolution schon von den Märkten ausgeht. Jeder, der Produkte verkaufen oder Leistungen anbieten will, muss sich über Nachhaltigkeit Gedanken machen.

„Beim Thema Digitalisierung mache ich mir keine Sorgen um die Unternehmen.

Wohl aber um Deutschlands Infrastruktur, da müssen wir nachbessern“

Thomas Zawalski

Das ist ein gesellschaftlicher Wandel, den die Politik lediglich flankiert.

Wie leben Sie bei Spitzmüller das Thema Nachhaltigkeit, Herr Volkmann?

Volkmann: Als ich 2007 angefangen habe, war eines meiner ersten Themen das Energiemonitoring im Haushalt. Da hat noch niemand von Smart Home gesprochen. Heute betreuen wir hunderte Projekte, die innovativ und nachhaltig sind. Deshalb gehen Ökologie und Ökonomie bei uns Hand in Hand. Nachhaltigkeit kann am Markt Vorteile verschaffen. Um das zu sehen, muss man kein Träumer sein, Realist genügt.

Und woran hapert es noch? Was läuft noch nicht rund? Vielleicht gerade im Austausch mit der Politik...

Volkmann: Ich denke, das Zusammenspiel aus Politik und Gesellschaft muss funktionieren. Und jeder muss in irgendeiner Form seinen Beitrag leisten. Windkraft ja, aber bitte nicht vor meiner Haustür – mit einer solchen Einstellung wird es in Zukunft



GRÜNER REALO
Thomas Zawalski macht sich für die Transformation der Wirtschaft auf nachhaltig stark



einfach nicht gehen, so gelingt die Transformation der Wirtschaft nicht. Wir müssen miteinander sprechen und alte Muster hinterfragen – und auf diese Weise vor allem Bürokratie abbauen.

Zawalski: Sie haben die Windkraft angesprochen, hier haben wir uns ja ehrgeizige Ziele gesteckt. Zwei Prozent der Fläche Deutschlands soll hierfür reserviert werden. Das bedeutet, wir gehen ja zu jedem in gewisser Weise nach Hause und dezentralisieren damit den Energiesektor – und stoßen gleichzeitig in die breite Gesellschaft hinein, was Akzeptanz schaffen wird.

Volkmann: Da haben sie völlig Recht! Wenn die Bürger selbst ein Teil der Sache sind, sie miterleben und erfahren dürfen, dann kann das funktionieren.

Und wie soll das konkret gehen? Wie nehmen wir die Menschen mit?

Zawalski: Die Politik darf nicht glauben, sie wisse alles besser. Im Gegenteil, oft sind es die Menschen vor Ort, die es besser wissen als die Politik. Wir müssen Plattformen und Dialogformate schaffen – aber auch neue Ideen, wie die von den Grünen geforderten Bürgerräte, vorantreiben.

Was ist ihr Wunsch an die Politik, Herr Volkmann?

Volkmann: Es muss vieles vereinfacht werden. Bei den meisten Förderprogrammen darf ich erst beginnen, wenn das Projekt bewilligt wird. Da vergehen oft Monate. Diese Formalität birgt ein Risiko für Unternehmen – gerade in Zeiten extremer Preissteigerungen. Die Bürokratie verhindert hier die Dynamik.

Zawalski: Interessanter Fakt. Da muss definitiv etwas getan werden, damit Unternehmen schneller Rechtssicherheit haben.

Viele Unternehmen haben noch viel größere Sorgen – Stichwort Fachkräftemangel. Wie können wir dem entgegensteuern?

Zawalski: Das Problem ist, dass Bildung zu einer neuen Währung geworden ist. Jeder will aufs Gym-



Torsten Volkmann sieht beim Thema Digitalisierung in Deutschland Handlungsbedarf

nasium, jeder soll studieren – die Unterschiede im Schulsystem verschwimmen. Es muss aber auch fähige Bäcker und Metzger geben. Wir sollten deshalb Ausbildungsberufe teilweise akademisieren und das Handwerk attraktiver machen. Und wir müssen Fachkräfte mit einem ausgedehnten Fachkräfteeinwanderungsgesetz besser integrieren.

Volkmann: Es ist einfach nicht jeder Job „sexy“, das stimmt. Aber die Energiewende kann ich nur mit Handwerkern schaffen. Ein Influencer baut mir keine Wallbox auf. Wir als Unternehmer stehen hier auch in der Pflicht. Wir müssen solche Berufsbilder wieder attraktiv machen.

Zawalski: Und die meisten tun das ja auch schon. Es gibt jetzt Stellen wie Klima-Azubi oder Happiness-Mana-

ger. Das finde ich super! Das macht jungen Menschen Lust.

Wir müssen aber auch digitaler werden. Hat Deutschland das verschlafen?

Zawalski: Ja! Corona hat uns das schmerzlich gezeigt. Weniger in den Unternehmen, sondern in der Infrastruktur. Da müssen wir deutlich nachbessern. Wir brauchen mehr Glasfaser, moderne Funklösungen für eine breite Netzabdeckung, eventuell eine entsprechende Netzagentur statt einzelner Anbieter.

„Für die Energiewende brauchen wir gute Handwerker. Ein Influencer baut mir keine Wallbox auf“

Torsten Volkmann

Volkmann: Die großen Investitionen müssen tatsächlich von der öffentlichen Hand vorgenommen werden. Unsere Bandbreite in Gengenbach ist auch etwas dürrig (lacht). In den Unternehmen ist der Change-Prozess hingegen voll am Laufen. ■





BESTENS BERATEN

Die Digitalisierung hat den Finanzierungsmarkt stark verändert. Unternehmen müssen daher neue Wege einschlagen, um nicht an Liquidität zu verlieren. Die Firma Financial Projects begleitet als Spezialist in der Unternehmensfinanzierung ihre Kunden durch die neue digitale Welt

Persönlicher Kontakt kommt auch in einer digitalen Welt nie aus der Mode – schon gar nicht auf dem Finanzierungsmarkt. Welches Unternehmen möchte schon millionenschwere, zukunftsentscheidende Verträge per Mausklick abschließen, ohne sich vorher umfassend zu allen Optionen und Konditionen beraten zu lassen? Noch vor wenigen Jahren hätte man dazu einfach bei der Bank seines Vertrauens angerufen und einen Termin mit dem Berater vereinbart. Nur: In den meisten Banken gibt es so einen Service gar nicht mehr – eine Folge der fortschreitenden Digitalisierung im Finanzierungsmarkt.

„Der Rückzug der Banken aus der Firmenkundenberatung liegt nicht zuletzt daran, dass digitale Kreditentscheidungen aufgrund der engen Vorgaben der BaFin kaum noch Handlungsspielraum erlauben und Anpassungen an die individuelle Unternehmenssituation damit kaum noch möglich sind“, sagt Gabriele Romeike, Gründerin und Geschäftsführerin des Spitzmüller-Partners Financial Projects. Die in Mülheim an der Ruhr ansässige Firma ist mit ihrer mehr als 30-jährigen Erfahrung der Experte, wenn es um die Optimierung der Unternehmensfinanzierung zu den besten Konditionen geht. Financial Projects ist hauptsächlich im Premium-Segment tätig und betreut Kunden mit einem Umsatz zwi-

schen 20 Millionen und 5 Milliarden Euro. Dabei arbeitet die Firma eng mit Spitzmüller zusammen, um von der Expertise des jeweils anderen zu profitieren. „Da wir sehr stark auf die Optimierung von Finanzierungsstrukturen fokussiert sind, gehört die Förderberatung immer dazu. Deshalb lassen wir alle Mandanten von Spitzmüller beraten“, so Romeike. „Die Experten für die Finanzierungsstrukturierung sind dann wir – so ergänzen wir uns hervorragend. Es ist eine sehr enge, gute Zusammenarbeit, die reibungslos vonstatten geht.“

Das bestätigt auch Spitzmüller-Vorstand Torsten Volkmann: „Gemeinsam versuchen wir in der Beratung für die Kunden das Maximum aus Finanz- und Technikexpertise in die erfolgreiche Beantragung von Fördermitteln einzubringen und einen Mehrwert zu schaffen“, sagt er. „Auch kulturell harmoniert es zwischen Ruhrgebiet und Schwarzwald extrem gut und macht großen Spaß.“

Romeike hat die zunehmende Digitalisierung auf dem Finanzierungsmarkt von Anfang an begleitet. Sie weiß: Um die Basis für eine dauerhafte und stabile Finanzierungsstruktur zu schaffen, ist es heute wichtiger denn je, einen unabhängigen Spezialisten hinzuzuziehen. Zum einen ersetzt er die Bankberatung und bringt Licht ins Dunkel der Entscheidungssysteme von Banken, Finanzdienstleistern und Warenkreditversicher-

ern, die für den Kunden sonst immer undurchsichtiger werden. Zum anderen ist es für Unternehmen heute zwingend notwendig, die Zuverlässigkeit der Bankpartner analysieren zu lassen. „Die Risikobetrachtung von Unternehmen – insbesondere bei Verbindlichkeiten gegenüber einzelnen Banken – ist eine neue, wichtige Herausforderung“, so Romeike. „Für die Absicherung von Betriebsmittel-Finanzierungen ist die Sicht auf die Bonität der Banken und damit deren langfristige Vertragstreue unerlässlich geworden.“

Eine weitere wichtige Veränderung im Zuge der Digitalisierung ist, dass Betriebsmittelfinanzierungen heutzutage weitgehend per Factoring erfolgen – eine Finanzierungsform, bei der Unternehmen offene Forderungen an Dritte verkaufen und so unmittelbar ihre Liquidität steigern. Für Anlagenfinanzierungen hingegen werden meist Leasing-Gesellschaften genutzt. „Der Hintergrund liegt darin, dass nur bei den Factoring- und Leasing-Gesellschaften die Sicherheiten digital erfasst werden und somit höhere Auszahlungsbeträge auf diese Assets von der BaFin erlaubt worden sind“, so Romeike.

Zwei Dinge sind klar: Die Digitalisierung im Finanzierungsmarkt ist unaufhaltbar – und Financial Projects bestens gerüstet, um diesen Prozess auch in Zukunft an vorderster Stelle zu begleiten. ■



IN EIGENER SACHE.

UND ... ACTION!

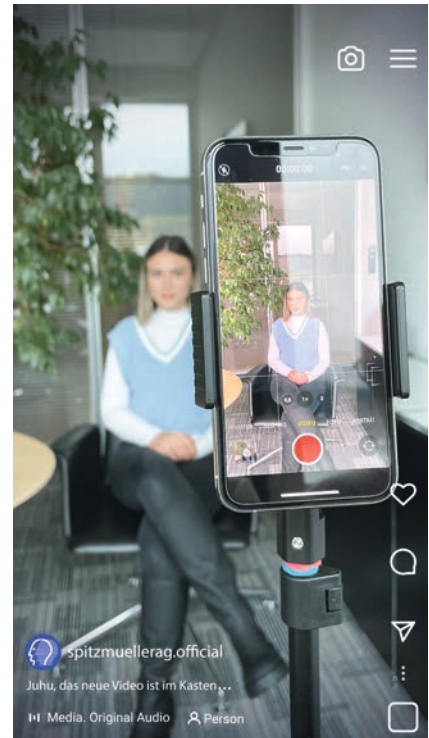
Die Spitzmüller AG will dieses Jahr noch stärker als bisher mit bewegten Bildern arbeiten. Dazu sollen nun in Zusammenarbeit mit der Rheinauer Creative Unit GmbH zwei neue Imagefilme entstehen



Spitzmüller will in den sozialen Netzwerken noch stärker auf visuelle Kommunikation setzen



Ganz entspannt: So sieht es aus, wenn die Mitarbeiter der Spitzmüller AG vor laufender Kamera über ihre Arbeit plaudern. Die Jobporträts werden anschließend in den sozialen Medien gepostet



Erfahrung vor der Kamera – das kann sich mittlerweile fast das gesamte Team der Spitzmüller AG in den Lebenslauf schreiben. Denn das Unternehmen hat im letzten Jahr zahlreiche Job- und Mitarbeiterporträts gefilmt (siehe Fotos oben), um sie auf seinen Instagram-, Facebook-, LinkedIn- und YouTube-Kanälen zu posten. „Hauptsächlich ging es dabei ums Thema Recruiting“, sagt Nadine Esslinger, kaufmännische Leiterin und Mitglied der Geschäftsführung. „Wir wollen mit diesen Posts aber auch Kunden und Partner abholen und uns in den sozialen Medien als sympathisches Team präsentieren.“

Dieses Jahr will Spitzmüller nun noch stärker mit bewegten Bildern arbeiten. Im Zuge der neuen CI, für die die Offenburger Agentur Team Tietge verantwortlich zeichnet, will das Unternehmen deshalb auch frischen Wind in seine Imagefilme bringen. Zu diesem Zweck hat Spitzmüller das Medienunternehmen Creative Unit aus Rheinau beauftragt, das auch Burda, Edeka und den Europa-Park zu seinen Kunden zählt. Ein erster Kick-off-Ter-

min hat bereits stattgefunden. „Dort haben wir betont, was uns wichtig ist: Dass wir die Menschen zeigen, die bei uns arbeiten, die Philosophie hinter Spitzmüller und nicht unsere Dienstleistungen. Denn Unternehmen sind ja nur so viel wert wie die Köpfe, die dort arbeiten“, so Esslinger. Konkret sollen dieses Jahr zwei Imagefilme produziert werden: einer zum Thema Recruiting und einer, der auf die Kundschaft abzielt. In beiden soll das Thema Nachhaltigkeit eine



große Rolle spielen. „Zum einen die Nachhaltigkeit der Dienstleistungen, aber zum Beispiel auch, wie nachhaltig mit den Fördermitteln umgegangen wird“, erklärt Esslinger. Kurz: Die Sinnhaftigkeit der Dienstleistungen soll in den Mittelpunkt gerückt werden.

Die konkreten Inhalte werden derzeit von Creative Unit erarbeitet, die Drehbücher im März geschrieben. Gefilmt werden soll um Ostern, bevor die Filme im Mai oder Juni auf der Spitzmüller-Website und in den sozialen Medien veröffentlicht werden. Das Ziel? „Die Filme sollen die Leute mitreißen“, so Esslinger. „Aber natürlich müssen sie auch zu unseren Kollegen passen, da die ja auch aus ihrem Privatleben erzählen.“

Auch in anderen Bereichen will Spitzmüller neue visuelle Wege gehen. „Wir haben beispielsweise jetzt schon unseren Instagram-Account mit unseren dualen Studenten geteilt, die dann ab und zu mal von der Hochschule ein Reel schicken“, so Esslinger. Und so heißt es auch im Gengenbacher Büro bestimmt bald wieder: „Und... Action!“



EINER VON UNS.

JONAS SECKINGER

Als Veranstaltungs- und Öffentlichkeitsmanager ist Jonas Seckinger der Arm zur Außenwelt und weiß genau, wie man die vierte Gewalt bändigen und für sich nutzen kann...

Egal ob Print, Online oder der persönlichen Kontakt. Die Medien sind sein Ding. Jonas Seckinger ist der Medien-Mann der Spitzmüller AG und hat so einiges zu tun. Seinen Ausgleich findet er in der Geschwindigkeit, denn neben Reisen ist das Motorradfahren eine große Leidenschaft. Die große Freiheit findet er, wenn er beides verbindet.

Herr Seckinger, Sie sind mittlerweile seit fünf Jahren der „Medien-Mann“ bei der Spitzmüller AG. Wie sind Sie dazu gekommen?

Jonas Seckinger: Nach meinem Abitur habe ich mich erstmal orientieren müssen und verschiedene Dinge ausprobiert. Allerdings hat nichts wirklich 100 Prozent zu mir gepasst. Dann wurde ich auf die Stellenausschreibung für die Ausbildung als Kaufmann bei der Spitzmüller AG aufmerksam und habe mich schlussendlich dann hier beworben. Das Team hat mich richtig gut aufgenommen und mit den Aufgaben und der Arbeitsatmosphäre habe ich mich sofort wohlfühlt.

Was genau sind Ihre Aufgaben im Unternehmen und was bedeutet eine gelungene Öffentlichkeitsarbeit?

Seckinger: Mein Aufgabenbereich ist sehr vielseitig. Ich bin zum Beispiel für die Social-Media-Kanäle und den Presse-Auftritt zuständig und natürlich auch bei der Förderpraxis mit involviert. Außerdem zählt die Organisation von Veranstaltungen zu meinem Arbeitsbereich. Für mich geht es vor allem darum, Aufmerksamkeit zu wecken und bei Kunden im Hinterkopf zu bleiben. Denn Förderberatung ist kompliziert und daher oft für den Laien nicht einfach zu verstehen. Deshalb ist es wichtig, nicht nur zu informieren, sondern ein Ver-



Foto: Micha Borde

ständnis für unsere Arbeit und eine Bindung nach außen zu schaffen. Außerdem ist es wichtig für uns, unsere Heimatverbundenheit zum Schwarzwald in den Fokus zu rücken.

Sind die sozialen Medien Fluch oder Segen? Zum einen gibt es mehr Möglichkeiten, aber zugleich bedeutet es mehr Arbeit für Sie, oder?

Seckinger: Soziale Medien sind ein absoluter Segen. Ich selbst bin mit den sozialen Medien groß geworden, hatte aber immer mehr die passive als die aktive Rolle eingenommen. Das hat sich jetzt mit dem Beruf geändert. Am Anfang musste ich mich ein bisschen reinfuchsen, aber wenn man es mal drauf hat, macht es viel Spaß und schafft so viele neue Möglichkeiten. Für Bewerber ist es doch etwas anderes, wenn man im Vorhinein ein bisschen hinter die Kulissen des Unternehmens schauen kann.

Sie fahren leidenschaftlich gern Motorrad. Welche Bedeutung hat das Motorradfahren für Sie und wo geht's am liebsten hin?

Seckinger: Ich fahre Motorrad, seit ich 16 bin. Es ist ein Teil von mir geworden. Ich hatte zwischenzeitlich für zwei Jahre keine Maschine mehr, doch dann hat es einfach wieder zu sehr in den Fingern gekribbelt. Um Motorrad zu fahren, kann man im Schwarzwald fast nicht besser wohnen. Für mich ist das einfach ein Lebensgefühl. Generell reise ich aber auch sehr gerne. Seit Corona habe ich mich aber mehr auf Europa konzentriert und zuletzt alleine einen Deutschlandtrip gemacht. Ich bin aber auch sehr an fremden Kulturen interessiert und mein größter Traum wäre, noch einmal zurück nach Südafrika zu reisen und bei Sonnenuntergang auf dem Chapman's Peak Drive zu fahren – natürlich mit dem Motorrad! ■



Digitale Buchhaltung? Einfach machen!

Sie fahren emissionsfrei zum Kunden, kaufen beim Bio-Bauern um die Ecke, aber die Buchhaltung lässt noch immer Bäume fällen, um Akten auf Papierbasis zu führen? Schluss damit! Erfahren Sie mit uns, wie Sie Ihr Rechnungswesen digitalisieren und so Ihre Verfahrensdokumentation vereinfachen. Gut fürs Klima, schont Ressourcen, erspart Ihnen Ärger mit dem Fiskus und lohnt sich auch finanziell.

Buchen Sie jetzt Ihren Umsteiger-Workshop mit unseren Digitalisierungs-Experten. Egal ob Addison oder Datev: Wir zeigen Ihnen gern, wie Sie Ihr internes Rechnungswesen fit fürs 21. Jahrhundert machen. Weniger Aufwand, bessere Ergebnisse. Das geht!

Wir haben eine neue Website:
www.reisch-kunstle.de

↑
humane

make. marke. great again.

Wir Menschen lieben Marken. Sie schenken uns Sicherheit, Empathie und das gute Gefühl, die richtige Entscheidung zu treffen.

Aber kann man sich in einer Welt mit vielen Tausend Botschaften heute überhaupt noch zur Marke entwickeln? Findet man Gehör? Erreicht man seine Kunden noch? Und ist das bezahlbar?

Die gute Nachricht lautet: ja. Aber man muss es richtig anstellen. Und gerade, wenn es um Markenarbeit geht, ist klar: Ein schönes Logo reicht nicht aus. Nirgends.

Wir arbeiten mit und für unsere Kunden daran, Marken authentisch erlebbar zu machen und sie emotional nachhaltig aufzuladen. Egal ob Start-up oder Großbetrieb, ob Bank oder Brauerei: Wir sind eben keine normale Agentur, sondern bieten **mehr, als du erwartest!**