

**WER JE MIT SEINEM VATER
ZUM FISCHEN GEFAHREN IST, WEISS:
DER KÖDER MUSS DEM FISCH SCHMECKEN
– NICHT DEM ANGLER**

**GEMEINSAM FÜR IHREN ERFOLG:
MEHR INTERNET-KOMPETENZ,
NOCH MEHR SOCIAL-MEDIA-POWER.
WWW.NETZ-AN-BORD.DE**

04

PROJEKTBERICHTE.

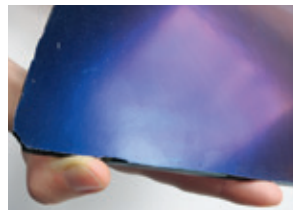
Von grünen Dübeln, der Elztalbrennerei und simulierter Sonne aus Bayern



14

FÖRDERSCHWERPUNKT.

Lösungen für modernes, energieeffizientes Bauen in der unternehmerischen Praxis



23

SCHWERPUNKT.

Alles über Bürgschaften und die Möglichkeiten der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg



32

MENSCH & MANAGEMENT.

Corporate Happiness: was man von Bodo Janssen und Upstalsboom lernen kann



34

VISION.

Karlsruhes Cluster: warum so viele deutsche IT-Firmen in Nordbaden ihren Sitz haben



40

TECHNOLOGIE.

Unter Strom: über den Boom der E-Bikes und die Renaissance einer ganzen Branche



44

IN EIGENER SACHE.

Meet the Boss, das Innovationsforum Baden und der aktuelle Deal-Report



EDITORIAL

Herzlich willkommen!

Kennen Sie den Bund der Steuerzahler? Ganz sicher. Einmal im Jahr macht dieser Verein auf sich aufmerksam und kritisiert unnötige oder zumindest diskussionswürdige Ausgaben der öffentlichen Hand. Bisher ging es um Brücken, zu denen keine Straßen führten, oder um Projekte, bei denen die Kosten aus dem Ruder liefen.

In diesem Jahr nahm der Steuerzahlerbund die Förderpolitik Deutschlands auf die Hörner. Tenor: Warum muss man die Forschungsarbeit erfolgreicher Unternehmen unterstützen? Die Kritik bezog sich explizit auf die Daimler AG und die Gewährung von 1,9 Millionen Euro für Forschungsarbeit im Bereich Elektromobilität. In der Überschrift war dann die Rede von „verschleuderten Millionen“.

Mal abgesehen davon, dass 1,9 Millionen Euro für die Förderung von Elektromobilität ein eher überschaubarer Betrag sind: Es ist bedenklich, dass man dringend notwendige, zukunftssichernde Investitionen, von denen Tausende Arbeitsplätze abhängen, als „Verschleuderung“ verunglimpft.

Genau das Gegenteil wäre richtig: Großindustrie und Mittelstand sollten angeregt werden, erheblich mehr in neue Produkte und Prozesse, in Energieeffizienz und Digitalisierung zu investieren, als dies derzeit der Fall ist. Wir brauchen nicht weniger, sondern mehr unternehmerisches Engagement. Immerhin: Ein paar Ideen in dieser Hinsicht finden Sie in dieser Ausgabe.

In diesem Sinne grüßt herzlichst Ihr

Rudolf Spitzmüller



FILIGRANETECHNIK
Das neue Mikrokeratom
(links) erleichtert die
Behandlung von Augenhorn-
hauterkrankungen deutlich



MEDIZINTECHNIK.

ADLERAUGEN IN SPE

Mit einem neuartigen Mikrokeratom erleichtert die Gebauer Medizintechnik GmbH aus Neuhausen bei Pforzheim die operative Behandlung von Hornhauterkrankungen und Fehlsichtigkeiten in Indien

Rund 90 Prozent der unter Sehbehinderungen leidenden Menschen stammen aus Entwicklungsländern. Sehr viele davon leben in Indien.

Es ist daher kein Zufall, dass sich die Gebauer Medizintechnik GmbH aus Neuhausen bei Pforzheim für ihr aktuelles Technologietransferprojekt mit dem indischen LV Prasad Eye Institute (LVPEI) in Hyderabad zusammengesetzt hat. Das deutsche Unternehmen



Ihr Ansprechpartner

DR. THOMAS SCHNEIDER

(DIPL.-CHEMIKER)

thomas.schneider@spitzmueller.de

07803/9695 15

forscht und entwickelt vorwiegend in der Augenheilkunde. Ergebnis des Projekts ist ein weiterentwickeltes Mikrokeratom, ein filigranes Schneidewerkzeug, das bei chirurgischen Eingriffen an der Augenhornhaut verwendet wird, um Gewebeschichten abzutrennen.

Das neue Instrument ermöglicht eine komplexe, aber laserfreie Behandlung der menschlichen Augenhornhaut und damit die Beseitigung von Sehschwächen. Desweiteren wird das System für Augenhornhaut-Transplantationen eingesetzt, welche bei bestimmten Augenkrankheiten zur Vermeidung von Blindheit nötig sind. Das elektronisch gesteuerte Schneidsystem ermöglicht eine schnelle und sichere Behandlung und soll zunächst im stationären Bereich Verwendung finden. Nächster Schritt ist es in absehbarer Zeit, auch eine ambulante Behandlung zu ermöglichen.

Die Ausbildung des Fachpersonals mit dem entwickelten Mikrokeratom

ist wesentlich einfacher als für Laserbehandlungen und die bisher verwendeten Instrumente. Besonders in Indien herrscht ein steter Mangel an Chirurgen.

Auch Zeit- und Kostenersparnis spielen eine wesentliche Rolle: Teure Behandlungen sind für Patienten in Entwicklungs- und Schwellenländern häufig nicht zu stemmen. „Gerade sehbehinderte Menschen gehören dort oft zu wirtschaftlich und gesellschaftlich benachteiligten Gruppen“, sagt Dr. Thomas Schneider, der das Projekt bei Spitzmüller betreute. „Wir sind froh, ein solches Projekt von Anfang bis Ende begleitet zu haben.“ ■

develoPPP.de	
Projektdaten	
Mikrokeratom	
Gebauer Medizintechnik GmbH	
Projektzeitraum	24 Monate
Förderprogramm	develoPPP.de



DIE LED-SONNE

LED-Flasher simulieren die Sonneneinstrahlung für Solarmodule

Die Thoma-Unternehmensgruppe aus dem bayrischen Freystadt hat in Zusammenarbeit mit der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg einen Flasher für Solarpanels auf Basis energiesparender LED-Technologie entwickelt. Anstatt Photovoltaik-Module wie bei einem herkömmlichen Flasher unter standardisierten Bedingungen mit einem intensiven Lichtblitz zu testen, simuliert der LED-Flasher die jährliche Sonneneinstrahlung realistisch. So werden Koordinaten wie der Einfallswinkel des Lichts, atmosphärische Effekte und die Zusammensetzung

des Sonnenlichts für beliebige Standorte im Laufe eines Jahres nachgestellt. Die Innovation ermöglicht dem Verbraucher eine wesentlich genauere Berechnung der zu erwartenden Kilowattpeak für ein Jahr. Getestet wird jedes Modul am Ende einer Produktlinie – nicht wie sonst im Labor. Das Motto von Geschäftsführer Hans Thoma: „Das Bessere schlägt das Gute.“ Gefördert wurde das Kooperationsprojekt durch das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand; die Spitzmüller AG unterstützte und begleitete es. ■



EITEL SONNENSCHNEIN? Flasher helfen, den Ertrag von Solarkraftwerken zu prognostizieren

LACK GEGEN LADUNG

Rala e.K. entwickelt einen elektrisch leitfähigen Strukturlack

Im Maschinen- und Nutzfahrzeugbau werden immer mehr elektronische Komponenten verbaut. Was für den Verbraucher praktisch ist, hat aber auch einen Nachteil: Das Risiko elektrostatischer Aufladung steigt und damit die Gefährdung empfindlicher elektronischer Bauteile. Im schlimmsten Fall kann das zu Bränden und Explosionen führen.

Die elektrische Ladung kann mit elektrisch leitfähigen Lackschichten abgeleitet werden. Die dafür bisher bekannten Lacke sind jedoch alle auf Lösemittelbasis. Dank dem Zen-

tralen Innovationsprogramm Mittelstand konnte Rala e.K. aus Rastatt nun einen wasserverdünnbaren, nahezu lösemittelfreien Strukturlack entwickeln. Dafür entstand zunächst eine Basisrezeptur ohne Leitfähigkeit. Im zweiten Schritt wurden unterschiedliche Additive erprobt, um den Ableitwiderstand der Lackschicht herzustellen. Der entstandene 2K-PUR-Strukturlack ist geeignet für elektrisch leitfähige Beschichtungen im Maschinenbau und erfüllt alle geltenden Anforderungen hinsichtlich des Korrosionsschutzes. ■

GUT ÜBERWACHEN

Die Werner Gießler GmbH aus Elzach entwickelt eine vollautomatisierte Messzelle mit minimaler Taktzeit zur Kontrolle von Bauteilen mit hochgenauen Oberflächen. Das Unternehmen stellt Drehteile her, die bei der Produktion meist sehr hohem Druck ausgesetzt sind und daher anspruchsvollen Qualitätskontrollvorgaben genügen müssen. Bei der Neuentwicklung sollen die in Echtzeit ausgewerteten Messdaten zusätzlich mittels einer Prozessregelungsschleife die Fertigungsparameter in den vorherigen Fertigungsschritten anpassen. Das Projekt entstand aus einem Forschungstransfer mit dem Fraunhofer-Institut für Physikalische Messtechnik.

EINFACH PARKEN

In Hamburg will die Telekom das Parken erleichtern. Die Handy-App „Park and Joy“ findet auf Befehl schon vor Fahrtantritt einen freien Parkplatz am Zielort. Damit der bei Ankunft auch wirklich noch frei ist, bucht und bezahlt ihn die App direkt. Bis zu 11 000 Parkplätze im Hamburger Stadtgebiet sollen mit Sensoren ausgestattet werden, um ihre Verfügbarkeit an die App weiterzuleiten. Ziel ist nicht nur die kürzere Parkplatzsuche, sondern auch die damit verbundene Senkung der Emissionen.

STARK LÖSEN

Die MS-Schramberg Sinter GmbH & Co. KG hat sich die Entwicklung eines hoch chemikalienbeständigen SE-Compounds auf Basis von Duroplasten vorgenommen. Duroplaste sind beständiger als die bis dato meist verwendeten Thermoplaste in kunststoffgebundenen Magnetproduktlösungen. Diese werden den künftig verwendeten Chemikalien nicht standhalten können. Vor allem im Treibstoff wird der Anteil an Bioethanol aber steigen, was eine chemikalienbeständige Lösung nötig macht.



SICHER SCHWEISSEN
Ein automatisches Regelsystem
der Tekol GmbH überwacht
Laserschweißprozesse



LASERSCHWEISSEN.

... KONTROLLE IST BESSER

Um die Fehlerquote anspruchsvoller CW-Schweißprozesse zu verringern, hat die Tekol GmbH aus Villingen-Schwenningen ein automatisches Überwachungs- und Regelungssystem entwickelt

Die Tekol GmbH aus Villingen-Schwenningen ist Spezialist für die Entwicklung von Sondermaschinen der Laserschweißtechnik. Sie hat sich in ihrem neuen Projekt ein ehrgeiziges Ziel gesetzt: eine automatische Anlagentechnik für Überwachung, Regelung und Dokumentation eines CW-Schweißprozesses.

CW steht für Continuous Wave. Hierbei wird eine Lichtwelle mit konstanter Intensität abgestrahlt.

Die Überwachungstechnologien für den Bereich der gepulsten Lasertechnologie, bei der der Laserstrahl in zeitlich begrenzten Portionen emittiert wird, lassen sich nicht auf den CW-Laserbereich übertragen. Bisher war eine Überwachung vom Anfangs- bis zum Endpunkt des Laserschweißvorgangs nicht möglich.

CW-Laser werden vor allem beim Verschweißen von Bauteilen angewendet. Dabei sind eine hohe Schweißgeschwindigkeit, eine schmale und schlanke Schweißnahtform so-



Ihr Ansprechpartner

MARKUS PFAFF

(Dipl.-Wirtschaftsingenieur)
markus.pfaff@spitzmueller.de
07803/9695-23

wie ein geringer thermischer Verzug ein Muss. Wird zu verschweißendes Zusatzmaterial verwendet, darf der Draht, der in die Schweißschmelze eingeführt wird, nur mit der Spitze in den Laserstrahl gehalten werden. Nur so können Zusatzmaterial und Werkstück exakt zur gleichen Zeit vom Laserstrahl getroffen werden und es entsteht ein gleichmäßiges metallisches Gefüge.

Häufig kommt es in diesem Bereich zu Schweißnahtfehlern oder Totalausfällen von Prozess und Bauteil. Um die Bauteilqualität zu gewährleisten, wurde das vollautomatische System einem kraftgesteuerten Drahtvorschub mit Kraftmessung innerhalb des Schweißbads ausgestattet. Zudem erfolgt eine kontinuierliche Kameraüberwachung von Schweißbad, Bauteil und Gaszuführung sowie eine Infrarotüberwachung.

Spitzmüller hat das Projekt von Anfang an begleitet. Wesentlich gefördert wurde es durch das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand. ■



Projektdaten

Tekol GmbH

Projektzeitraum	24 Monate
Förderprogramm	ZIM
Fördervolumen	113000 Euro





www.usm.com

WAS ZÄHLT SIND TEAMWORK, KREATIVITÄT UND SIE.



Smarter together. USM schafft ein kollaboratives Arbeitsumfeld: Kreatives Potenzial wird freigesetzt, Synergien optimal genutzt – ein Team, ein Tisch.

GROSSMANN
planen • einrichten

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



SONNIGE ZIEGEL

Das für Elektroautos bekannte Unternehmen Tesla arbeitet an Dachschindeln, die Solarstrom erzeugen. Von April 2017 an soll man Ziegel mit eingebauten Solarzellen vorbestellen können. Insgesamt werde es vier verschiedene Designs geben, wobei jedoch zunächst nur eins bestellbar sein wird. Die Solar-Dachziegel sollen bis zu 98 Prozent der Effizienz einer gewöhnlichen Solarzelle erreichen. Tesla-Chef Elon Musk verspricht, dass die Ziegel sogar langlebiger und robuster als bisher gebräuchliche sein werden.

GRÜNE DÜBEL

Die Unternehmensgruppe Fischer trägt mit ihrer neuen Greenline zum Klimaschutz bei. Die grüne Serie beinhaltet Montagemörtel und Dübel, die zu 50 bis 85 Prozent aus nachwachsenden Rohstoffen bestehen. Die Qualität der grünen Dübel soll die gleiche sein wie bei den bekannten grauen Pendanten.

SICHERER SCHUTZ

Die Reinraumtechnik Ulm GmbH ist das erste Unternehmen, das einen Isolator verwendet, der auch bei Störung oder Stromausfall den nötigen Personenschutz gewährleistet. Besonders im Umgang mit Zytostatika (natürliche oder synthetische Substanzen, die Zellwachstum beziehungsweise Zellteilung hemmen) schützt eine integrierte, automatisierte Unterdrucküberwachung vor Gefährdung.

AUSGEZEICHNETE REHA

Die Zebris Medical GmbH aus Isny im Allgäu ist für ihre erfolgreich umgesetzten Projekte im Reha-Bereich ausgezeichnet worden.

Im Rahmen des durch das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand geförderten und durch die Spitzmüller AG begleiteten Projekts wurde ein audiovisuell und laufbandgestütztes Rehabilitationssystem entwickelt, das für die Analyse und Behandlung von Gangstörungen eingesetzt wird. Das Laufbandsystem verfügt über eine integrierte Bewegungsanalyse, die in

der neurologischen, orthopädischen sowie geriatrischen Rehabilitation eine optimal auf den Patienten abgestimmte Therapie ermöglicht.

Insbesondere spielen dabei auditive Faktoren eine Rolle: Aktuatoren sorgen für realistische Hintergründe beim Therapietraining. Eine adaptive Laufbandsteuerung passt sich zudem genau an die Gehgeschwindigkeit des jeweiligen Patienten oder Trainierenden an. Dies sorgt nebenbei auch für einen hohen Motivationswert beim Training. ■

LASERKAMERA IM EINSATZ

Die Z-Laser Optoelektronik GmbH entwickelt mit der Gesellschaft zur Förderung angewandter Informatik e.V. ein Laserprojektionssystem mit automatisierter kameraunterstützter Konfiguration.

Die LP-Cam soll in der Fertigung großformatiger Teile zum Einsatz kommen. In diesem Bereich gibt es zwar bereits ähnliche Systeme, es gibt jedoch noch viele ungelöste Probleme. So ist das Einrichten beziehungsweise Umstellen der Systeme auf andere Produkte komplex und zeitaufwendig. Die Vorteile der Laser-

projektionstechnik in Fertigungsprozessen kommen daher nur bedingt zum Einsatz.

Mit der LP-Cam lässt sich in der industriellen Bildverarbeitung mithilfe eines integrierten Kamerasystems und der CAD-Produktdateien die Lage eines Produkts genau bestimmen. Zusätzlich entwirft das System automatisch Projektionsvorschläge.

Die Z-Laser Optoelektronik GmbH wurde 1985 in Freiburg gegründet. Inzwischen hat das Unternehmen jeweils einen weiteren Sitz in Mailand und Montreal. ■

VON WEGEN SCHNAPSIDEE

Die Elztalbrennerei Georg Weis GmbH ist bekannt für Schwarzwälder Edelobstbrände. Nun erweitert das Unternehmen sein Sortiment.

Die drei Forschungs- und Entwicklungsprojekte beinhalten die Entwicklung neuer Sommer- und Winterliköre sowie eines Haselnuss-schnapses.

Mit der Herstellung von Sommerlikören wie Ingwer-Orange beabsichtigt die Brennerei aus Gutach, vor allem auch jüngere Kunden anzusprechen. Die zweite Produktreihe basiert auf Weihnachten und Win-

terzeit. Für die kalten Monate werde man mit Gewürzen wie Lebkuchen oder Zimt arbeiten, heißt es.

Saisonunabhängig gedacht ist die Entwicklung des neuen Haselnuss-schnapses. Ziel ist, die Qualität zu verbessern, indem die Zutaten verstärkt regional bezogen werden.

Für die Umsetzung der geplanten Produkt- und Verfahrensentwicklungen hat die Elztalbrennerei Georg Weis GmbH mit Begleitung der Spitzmüller AG Unterstützung durch das ERP-Innovationsprogramm der KfW Bank beantragt. ■



SICHER UND GESUND
Die neuen Flanschdichtungen entsprechen künftigen Trinkwasserverordnungen

Fotos: Tesla; www.shutterstock.com/Singkhram



LEBENSMITTELINDUSTRIE.

MEHR SICHERHEIT

Um künftigen Trinkwasserverordnungen zu entsprechen, hat die Allod Werkstoff GmbH & Co. KG zusammen mit der Neo-plastic Dr. Doetsch Diespeck GmbH eine neue Flaschendichtung entwickelt

Trinkwasserdichtungen bestehen heutzutage fast standardmäßig aus vulkanisiertem Kautschuk. Das Problem dabei ist allerdings, dass die geringe Möglichkeit besteht, dass sehr kleine Mengen von toxischem Vulkanisier- oder Hilfsmitteln wie Stabilisatoren über die Gummis in unser Trinkwasser gelangen. Aus diesem Grund wird die EU-Trinkwasserverordnung voraussichtlich verschärft werden.



Ihre Ansprechpartner

CHRISTOPH NÖLSCHER

(Dipl.-Physiker)

christoph.noelscher@spitzmueller.de

07803/9695-14

Allerdings ist die Herstellung von besser geeigneten Dichtungen nur durch ein Zweikomponenten-Spritzgussverfahren in Kombination mit dem notwendigen Zweikomponenten-Spritzgusswerkzeug möglich, was kostenaufwendig ist.

In einem gemeinsamen Forschungsprojekt haben die Allod Werkstoff GmbH & Co. KG sowie die Neo-plastic Dr. Doetsch Diespeck GmbH nun eine Alternative zu den Flanschdichtungen entwickelt. Innerhalb des ZIM-geförderten Projekts gelang es, eine alternative Herstellungsweise zu entwickeln.

Die neue Lösung besteht aus einer Zweikomponenten-Dichtung mit thermoplastischen Elastomeren, deren Herstellung allerdings mit einem kostengünstigeren Einkomponenten-Spritzgusswerkzeug möglich ist. Diese Flanschdichtung ist geeignet für die Anwendung im Trinkwasserbereich und der Lebensmittelindustrie. Vor allem in der Milchverarbeitung und Getränkeindustrie sollen die Dich-

tungen zum Einsatz kommen. Wichtig dabei ist, dass die verwendeten thermoplastischen Elastomere toxisch unbedenklich sind.

Beide am Projekt beteiligte Firmen sind in Bayern angesiedelt. Die Neo-plastic Dr. Doetsch Diespeck GmbH hat sich auf die Herstellung von Kunststoffprodukten wie Dichtungen oder Schutzkappen spezialisiert. Das Kerngeschäft der 2001 gegründeten Allod Werkstoff GmbH & Co. KG sind thermoplastische Elastomere. Die Spitzmüller AG hat das Gemeinschafts-Forschungsprojekt vom ersten Schritt an bis zur Realisierung unterstützt und begleitet. ■



Projektdaten

Allod Werkstoff und Neo-plastic Dr. Doetsch Diespeck	
Projektzeitraum	19 Monate
Förderprogramm	ZIM
Fördervolumen	135 835 Euro



AUF DEM FELDE

Deutschland ist Roboter-Weltmeister! Bei der „Mohamed Bin zayed International Robotics Challenge“ in Abu Dhabi im Frühling 2017 gewann das Team der Universität Bonn den ersten Platz. Bei dem Turnier mussten die Roboter verschiedene Aufgaben bestehen. Unter anderem bestand eine der Disziplinen darin, dass der Roboter schnellstmöglich ein Armaturenbrett finden, den richtigen Schraubenschlüssel auswählen und damit eine quadratische Ventilachse drehen musste. Der Roboter aus Bonn schaffte das in nur einer Minute und 24 Sekunden. Mit dem Sieg brachten die Bonner nicht nur den Ruhm, sondern auch eine Million US-Dollar nach Hause.

VOR DER LINSE

Physiker der Universität Stuttgart haben 3D-Druck-Sensoren nach dem Vorbild eines Adlerauges entwickelt. Ein Team aus Mitarbeitern des Instituts für Technische Optik und des 4. Physikalischen Instituts entwickelte verschiedene Linsen, die auf einen hochauflösenden CMOS-Chip gedruckt wurden.



Der Satz der Mikro-Objektivlinsen besteht aus einer kleinen Linse, dessen Brennweite der eines Weitwinkelobjektivs entspricht, zwei Linsen mit einem mittleren Sichtfeld sowie der größten Linse mit einer sehr langen Brennweite wie bei einem Teleobjektiv. Die vier von den Objektiven erzeugten Bilder werden gleichzeitig elektronisch ausgelesen und verarbeitet; ein Computerprogramm setzt anschließend das Bild zusammen, das wiederum per Smartphone analysiert wird. Das gesamte Sensorsystem ist nur wenige Quadratmillimeter groß.



ÜBERALL SICHER Die Funkortung ermöglicht im Notfall die exakte Ortung des Patienten

GESUNDHEIT.

NOTFALLMELDER

Sicher ist sicher: Die CoSi Elektronik GmbH arbeitete mit der Hahn-Schickard-Gesellschaft an einem innovativen Notrufarmband

Um Sicherheit für Senioren zu garantieren, hat die CoSi Elektronik GmbH aus Sigmaringen in einem Gemeinschaftsprojekt mit der Hahn-Schickard-Gesellschaft für angewandte Forschung aus Villingen-Schwenningen ein neuartiges Notrufarmband entwickelt.

Wichtig war beiden Kooperationspartnern, dass die Notruflösung auch in einer Gefahrensituation einfach zu bedienen ist. Im Falle eines Sturzes etwa sind viele auf dem Markt erhältliche nicht-mobile Notfallmelder für Betroffene nicht mehr erreichbar. Das entwickelte, am Körper getragene Armband ermöglicht das Absetzen eines Notrufs von überall aus.

In Notfallsituationen hilft das integrierte Ortungssystem zusätzlich die Position des Betroffenen innerhalb oder außerhalb eines Gebäudes weiterzuleiten – was im Zweifelsfall Leben retten kann.

Bis dato muss der Energieverbrauch des entwickelten Notrufarmbands noch optimiert werden, weshalb es das Produkt noch nicht auf dem Markt zu kaufen gibt. Umso weiter entwickelt wurde dagegen bereits die 3D-Ortung der CoSi Elektro-

nik GmbH. Unter dem Namen CLS (CoSi Location System) entwickelte man eine funkbasierte Ortungslösung für Gebäude und deren zugehörige Außenbereiche. Im Gegensatz zu Funknotrufen ohne Ortungsfunktion ist diese Lösung auf einem wesentlich größeren Raum einsetzbar und gibt dem Pflegepersonal zusammen mit dem Notruf den genauen Aufenthaltsort der betroffenen Person an. Derzeit läuft der erste Feldtest des Ortungssystems.

Eine permanente Begleitung erhielt die Entwicklung des Notrufarmbands durch die Spitzmüller AG und das ZIM. „Gerade in Anbetracht des demografischen Wandels haben wir ein solches Projekt sehr gerne begleitet und unterstützt“, sagt Torsten Volkmann von der Spitzmüller AG. ■

Projektdaten	
CoSi Elektronik GmbH	
Projektzeitraum	20 Monate
Förderprogramm	ZIM
Fördervolumen	140 000 Euro



FÖRDERSCHWERPUNKT 2017: ENERGIEEFFIZIENTES BAUEN

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

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

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

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

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

Mehr über uns:
www.spitzmueller.de



HAARGENAU
Die Sensortechnologie der
Optosurf GmbH optimiert
die Oberflächenmessung



Fotos: Optosurf GmbH; Michael Bode; Vogel & Plötscher GmbH & Co. KG

MESSTECHNIK.

PRÄZISER MESSEN

Mit dem Ziel, Oberflächen besser und schneller messen zu können, hat Optosurf eine neuartige Oberflächenmesstechnik mit Streulichtsensor entwickelt

Mit einem Forschungs- und Entwicklungsprojekt hat die Optosurf GmbH aus Ettlingen einen wichtigen Beitrag zur Herstellung von anspruchsvollen Funktionsflächen geleistet. Die in Zusammenarbeit mit mehreren Unternehmen und Hochschulinstituten aus dem In- und Ausland entwickelte Streulichtsensortechnik ermöglicht das Messen der Oberflächenqualität ohne Berührung der Oberfläche.



Ihr Ansprechpartner

BERND GÖBEL

(Dipl.-Ing. Automatisierungstechnik)
bernd.goebel@spitzmueller.de
07803/9695-57

Die robuste optische Technik basiert auf einem Sensor, der die zu messende Oberfläche beleuchtet. Die auftreffenden Lichtstrahlen werden entsprechend der Mikrorauheit der Oberfläche verschieden stark abgelenkt, sodass unterschiedlich breite Streulichtverteilungen entstehen. Die resultierende Verteilungskurve stellt die Basisinformationen für Rauheit, Form und Glanz der entsprechenden Oberfläche bis in den Nanometerbereich zur Verfügung.

Die auf diese Weise funktionierenden Inline-Oberflächenmesssysteme können auch in rauer Fertigungsumgebung arbeiten, da sie Vibrationen bis zu 0,5 Millimetern tolerieren. Dabei beträgt die Messgeschwindigkeit 2000 Messungen pro Sekunde.

Ziel der Neuentwicklung war für die seit 2004 in der Fertigung von Messtechniken tätige Optosurf GmbH vor allem, kostenintensive Fertigungsprozesse zu optimieren. Der Einsatz der Streulichtmesstechnik senkt

die Werkzeugkosten und ermöglicht die Herstellung von 100-prozentig geprüften Teilen. Bislang maß man Oberflächen in Form von berührendem Scannen mit einem Messtaster. In vielen Fällen ist dies aber nicht mehr präzise genug.

„Gerade für die fertigungsbegleitende Qualitätssicherung von Präzisionsteilen, etwa in der Automobilfertigung oder der Medizintechnik, bedeutet die Entwicklung daher eine zukunftsweisende Innovation“, sagt Bernd Göbel von der Spitzmüller AG, die das Projekt mit verschiedenen Förderprogrammen begleitete. ■



Projektdaten

OptoSurf GmbH

Projektzeitraum	verteilt auf 7 Jahre
Förderprogramme	u.a. ZIM, ERP
Fördervolumen	300000 Euro



DRUCKLUFT.

WENIGER ENERGIEVERBRAUCH

Neuartiges Druckfeinregelventil der Sachs Engineering spart Druckluft

Eine der teuersten Energieformen ist die Druckluft. Mit diesem kostbaren Gut arbeiten bis dato pneumatische Gewichtsausgleicher, sogenannte Balancer. Da sich Luft komprimieren lässt, erfordern die eingesetzten Prinzipien des Parallelogramms und des Hubzylinders als Antriebs-elemente zum Heben eine große Menge Luft, um Druck aufzubauen und den Hebeprozess auszulösen.

Zum Senken wird dann Druck wieder abgelassen – hierzu werden spezielle Druckfeinregelventile eingesetzt, die eine sehr geringe Abweichung vom eingestellten Druck aufweisen. Diese Ventile unterliegen allerdings dem Phänomen der sogenannten Hysteresis: Sie weisen einen hohen Ansprechdruck zum Öffnen und einen hohen Eigenluftverbrauch auf, sodass während des Betriebs ständig eine geringe Menge Luft in die Atmosphäre abströmt und damit verloren geht.

Dem Entwicklungs- und Konstruktionsbüro Sachs Engineering GmbH aus Engen bei Singen ist es nun im Rah-



SPARSAM Um die teure Druckluft zu sparen, wurde ein neuartiges Ventil entwickelt

men eines ZIM-geförderten Projekts gelungen, ein innovatives Druckfeinregelventil zu entwickeln, bei dem die Hysteresis auf das Minimum reduziert wird. Mithilfe neuer physikalischer und technischer Lösungsansätze wurde ein Ventil entwickelt, bei dem ein konstanter Systemdruck herrscht, unabhängig davon, ob die Eingangs-

drücke schwanken. Hubgeschwindigkeiten von bis zu 0,5 Metern pro Sekunde werden dabei durch hohen Durchfluss nutzbar gemacht.

Mit der Innovation konnte sich die Sachs Engineering GmbH ein neues Geschäftsfeld erschließen und erstmals ein vollständig eigenes Produkt entwickeln. ■

ROTORTECHNIK.

FLEXIBLERE ANWENDUNG

Vogel & Plötscher vereinfacht den Aufbau von Scheibenläufermotoren

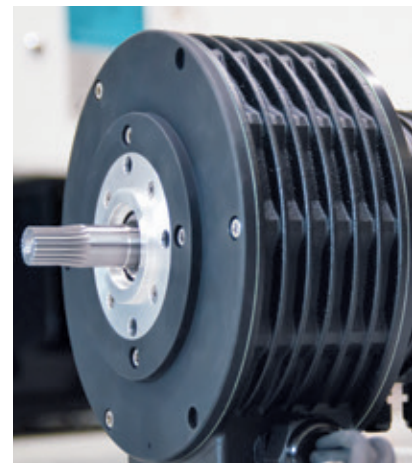
Das süddeutsche Unternehmen Vogel & Plötscher hat mit der Unterstützung des ZIM den Aufbau von Scheibenläufermotoren optimiert.

Diese Axial-Flux-Maschinen setzen sich aus einem scheibenförmigen Rotor mit Magneten und einem Stator mit Blechpaketen und Wicklungen zusammen. Dabei befinden sich die Magnete auf der Seite des Rotors, die dem Stator zugewandt ist. Ist die Ausführung doppelseitig, werden die Rotorkonstruktion und die notwendigen Magnete in einem Presswerkzeug vor Ort an die Baugröße des Motors angepasst und magnetisiert.

Der Nachteil: Bei jeder Änderung der Baugröße müssen die Werkzeuge für die Magnetisierungsanlage und das Presswerkzeug verändert werden.

Das erfolgreiche Entwicklungsprojekt macht es nun möglich, den Aufbau des Rotors so zu gestalten, dass mit Standardmagneten die gewünschten Drehzahlen und -momente erreicht werden. Anwendung finden die Motoren unter anderem in Elektrofahrzeugen und in unterschiedlichen Hybridanwendungen.

„Genau so sieht eine gelungene ZIM-Förderung aus“, sagt Bernd Goebel von der Spitzmüller AG. ■



FLEXIBEL einsetzbar sind die Motoren





ENERGIEEFFIZIENTES BAUEN.

GEGENWIND

Dass Wäschetrockner Energiefresser sind, weiß man aus dem Haushalt. Tüftler aus Franken haben mithilfe der Spitzmüller AG nun eine Technik entwickelt, mit der der Energiebedarf um rund die Hälfte gesenkt werden kann. Das Stichwort: Re-Zirkulation

„Eigentlich ist es relativ einfach, man muss halt nur wissen wie“, sagt Thomas Krackhardt, Geschäftsführer der 2009 gegründeten Energiechamp GmbH, und streichelt fast zärtlich über sein fränkisches Energiewunder, einen von außen ziemlich langweiligen Kasten. Aber: Hier geht es um innere Werte und der Firmenname ist Programm. Wärmerückgewinnung lautet das Zauberwort. Das System dazu: TroEnergy.

Primäre Einsatzgebiete sind industrielle Trockner und technische Anlagen, die Wärme abgeben oder mit Hitze betrieben werden. „Die meisten unserer Kunden sind Großwäschereien“, erklärt der technische Leiter von Energiechamp, Alois Sauter. Die Effizienzzahlen, die er und sein Team erreichen, sind beträchtlich: Nicht ohne Stolz verweist Sauter auf die Referenzseiten des Unternehmens.

Dort berichten manche Kunden, dass sie nicht einmal mehr die Hälfte an Energie benötigen. Das allerdings seien individuelle Ergebnisse, die sich nicht eins zu eins übertragen ließen. Und Firmenchef Thomas Krackhardt ergänzt: „Jede Energie, die nicht verbraucht wird, egal ob Gas, Öl oder Strom, kann sich nicht auf der monatlichen Rechnung des Energieversorgers wiederfinden.“

Der Trocknungsvorgang wird insgesamt nicht nur sparsamer, sondern auch noch schneller. Bei bisherigen Projekten habe sich gezeigt, dass die Laufzeit pro Charge Wäsche im Durchschnitt um acht Minuten gedrückt wurde.

Bei der Spitzmüller AG hat Dr. Christoph Nölscher das Projekt begleitet und die entsprechenden Fördermittel akquiriert, um der Technik aus Franken zum Durchbruch zu verhelfen. Als Diplom-Physiker war ihm das Potenzial des neuen Verfahrens sofort klar.

„Wir setzen auf eine Re-Zirkulation der eingebrachten Energie“, erläutert Sauter. TroEnergy zieht aus alter Abluft Wärme und überträgt diese auf



Ihr Ansprechpartner
DR. CHRISTOPH NÖLSCHER
(Dipl.-Physiker)
christoph.noelscher@spitzmueller.de
07803/9695-14

einfließende Frischluft, die wiederum in den Trockner strömt. Der muss so weniger Wärme produzieren und verbraucht weniger Primärenergie.

Am anderen Ende wird kühle Fortluft in die Umwelt abgegeben. Die Zeiten in denen man sich neben einem Industrietrockner wie ein Grillhähnchen fühlte, sind damit vorbei. Das Extra: TroEnergy arbeitet ohne nennenswerten Eigenenergiebedarf.

„Ja, wir sorgen für Gegenwind bei den Energieversorgern“, lacht Krackhardt. Angefangen hatte alles mit einer simplen Idee: Sauter, vor einigen Jahren noch selbstständiger Techniker, stellte immer wieder fest, dass in den Firmen seiner Kunden die Abluft-Wärme einfach ungenutzt verpuffte. Also schaltete er zwei Trockner hintereinander und nutzte die Energie doppelt. Als das funktionierte, erwachte in ihm der Ehrgeiz: Er schaltete drei in Reihe ...

Als Techniker liegt ihm das Tüfteln im Blut. Um in Serie zu gehen, arbeitete er mit Partnern aus der Lüftungs- und Klimabranche zusammen und machte TroEnergy marktreif. Schnell machten sich die Firmengründer einen Namen als Spezialisten für Energieeffizienz in Großwäschereien.

Diese Branche hat spezielle Anforderungen, zum Beispiel die Be-



› lastung der Abluft durch feinste Fasern, was bei Kreuzstromwärmetauschern die Gefahr der Zusetzung erhöht. Auch hier haben die Würzburger reagiert. Sie entwickelten eine Plattengeometrie mit spezieller Oberflächenstruktur auf der Mikroflusen nicht haften bleiben.

Auch auf die Technologie der einzelnen Trockner wird Rücksicht genommen. Egal um welchen Hersteller oder welches Baujahr es sich handelt: TroEnergy wird genau darauf abgestimmt. Selbst der jeweilige Wäschemix wird berücksichtigt.

Ein weiteres Plus: Der Betrieb läuft während der Installation einfach weiter. Der Produktionsprozess muss nicht unterbrochen und wieder in Gang gebracht werden. „Wenn es gar nicht anders geht, bauen wir den TroEnergy auch schon mal nachts oder an einem Wochenende ein, damit das Geschäft am nächsten Tag weiter laufen kann“, sagt Sauter.

Darüber hinaus ist das System wartungsarm, was sich positiv auf die

Nebenkosten auswirkt. Auch auf die baulichen Gegebenheiten der Firmen werde Rücksicht genommen. Das fränkische Energiewunder hat mit drei Metern Länge, einem Meter Breite und einem Meter Höhe überschaubare Maße. Außerdem kann „der Kasten“, wie Sauter ihn liebevoll nennt, hängend, stehend oder liegend installiert werden. Und auch die Amortisationszeiten sprechen für sich. Energiechamp ist so von der Leistung des TroEnergy überzeugt, dass die Firma ihren Kunden die ermittelte Mindesteinsparhöhe sogar im Rahmen des Kaufvertrages für die Anlagentechnik garantiert.

Für Krackhardt und Sauter ist das Ende der Trocknerstange noch nicht erreicht. Ihre Technologie soll auch in anderen Bereichen zum Einsatz kommen: in Lackierereien, der Galvanik- und Keramikindustrie, bei der Papierverarbeitung, in Druckereien mit Rollenoffset oder in Unternehmen, die Holz, Steine und Erden trocknen. „Wir haben schon eine gan-

ze Reihe von Plänen in der Schreibrüstschublade“, lacht der Techniker. „Aber man weiß ja wie das ist: Die Idee kann noch so toll sein, erst mal kostet sie Geld.“ Und er kennt die Anforderungen in den einzelnen Bereichen. „Allem Rechnung tragen – das wird die interessante Aufgabe. Das Prinzip der Re-Zirkulation bleibt ja mehr oder weniger dasselbe“.

In nicht allzu ferner Zukunft wollen die Unterfranken auch den Markt der Lebensmittel-trocknung erobern. Dass hier rechtliche Stolperfallen warten, wissen sie. Aber: „Man wächst ja mit seinen Herausforderungen.“

Sie verlassen sich dabei auf ihr in vielen Jahren gewachsenenes berufliches Wissen und ihre frischen Ideen. Beide sehen sich an der Schnittstelle zwischen klassischer Heizungs- und Klimatechnik auf der einen und dem Maschinenbausektor auf der anderen Seite.

Es gelten daher diverse Richtlinien, die eingehalten werden müssen – aber das wäre ein anderes Thema. ■



TroEnergy (r) sagt Stromfressern (o.) den Kampf an. Mit effizienter Energienutzung Kosten sparen ist das Credo von Alois Sauter (l.) und Thomas Krackhardt (r.)



Fotos: www.energie-champ.de



A person wearing a yellow helmet and dark gear is rappelling down a waterfall. The waterfall is surrounded by lush green moss and rocks. The scene is set in a narrow canyon with trees visible at the top. The overall atmosphere is adventurous and natural.

Mir sin von hier.

Was macht uns Badener aus?

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

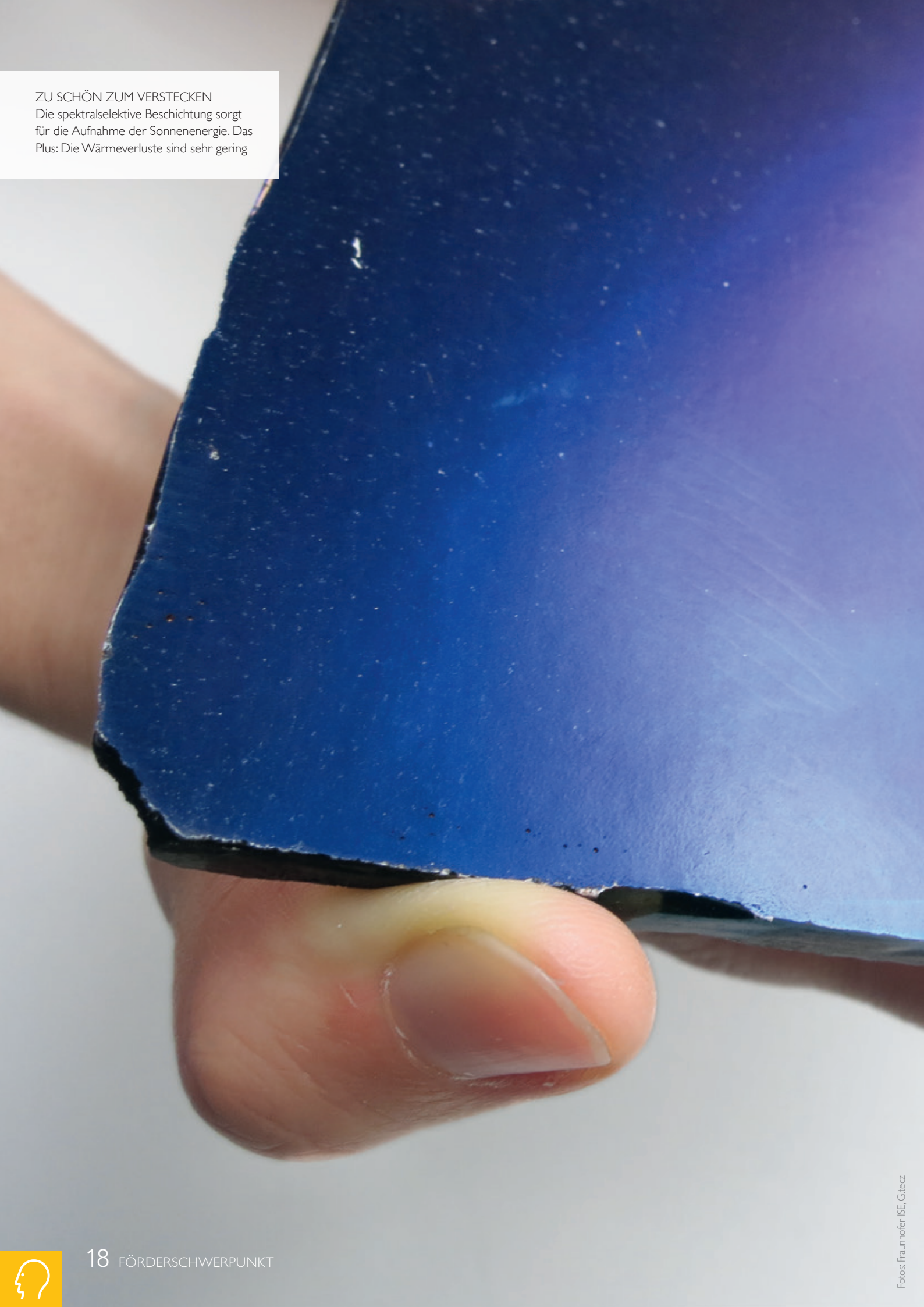
Sie merken – wir sind zwar nur Steuerberater, denken aber in ganz ähnlichen Bahnen wie unsere Kunden: Pragmatisch. Konstruktiv. Unternehmerisch. Uns geht es um Ihren Erfolg.

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

www.reisch-kuenstle.de

ZU SCHÖN ZUM VERSTECKEN

Die spektralselektive Beschichtung sorgt für die Aufnahme der Sonnenenergie. Das Plus: Die Wärmeverluste sind sehr gering



ENERGIEEFFIZIENTES BAUEN.

AB DURCH DIE WAND

Sonnenenergie vom Dach kennen die meisten. Entweder als Photovoltaik zur hauseigenen Stromerzeugung oder als Solarthermie für die Gewinnung von Warmwasser. Bald gibt es Zuwachs: Tabsolar II. Wärmende Wände für die energetische Wende

Tab-solar beinhaltet zwei Begriffe: Tab steht für Thermoaktive Bauteilsysteme im Gebäudeinnern und Solar natürlich für Sonne. Es handelt sich also um Kollektoren, die rund um oder mitten in einem Haus verbaut werden können. Und die Idee dahinter ist so simpel wie genial.

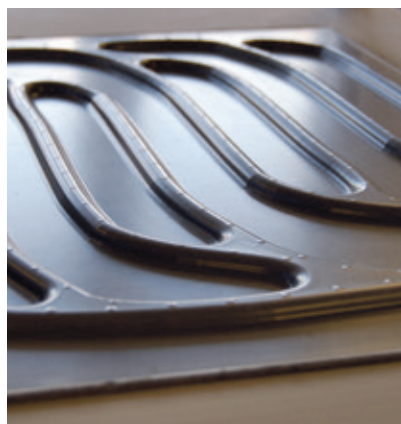
Wie bei den Adern eines Laubblattes ist das Innere des Elements von einem Kanalnetzwerk durchzogen, das von einem Wasser-Glykol-Gemisch durchströmt wird. Ein Prinzip, das bereits von den klassischen Solarthermiekollektoren bekannt ist. Als Herstellungsmaterial wird ein spezieller Ultrahochleistungsbeton UHPC (Ultra-High Performance Concrete) verwendet, der zu sehr filigranen, materialsparenden und zudem hochstabilen Bauelementen verarbeitet werden kann. Entwickelt wurden die Bauelemente vom Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme ISE in Freiburg. Am Projekt beteiligt sind fünf Partner aus Industrie und Forschung. Unter anderem der Betonfertigteile-Hersteller Spürgin aus Teningen. Gefördert wird es vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie.

Auf die Rohelemente wird eine spektralselektive Beschichtung aufgebracht. „Sie ist es, die das Sonnenlicht

aufnimmt und gleichzeitig geringe Wärmeverluste hat“, erklärt Dr.-Ing. Michael Hermann, der zuständige Projektleiter beim Fraunhofer ISE. Im Labor ist diese Phase bereits erfolgreich durchlaufen ...

Die Freiburger Forscher und ihre Partner legen ein ordentliches Tempo vor: Ende 2012 als zweijähriges Forschungsprojekt Tabsolar gestartet, steckt man momentan mit dem Nachfolgeprojekt Tabsolar II im Übergang von der Labor- in die Produktionsphase.

Ab 2019 könnte dann produziert wer-



DIE NATUR STAND PATE
Das Kanalnetzwerk eines Tabsolar-II-Elements erinnert an das Transportsystem von Blattadern

den. Ein bisschen muss der geneigte Häuslebauer – sprich: der Endkunde – also noch warten. Dann aber hat er die Wahl: Die Ausführungen der Kollektoren reichen von Premium über Economy bis zu Design. Die Einsatzmöglichkeiten wären vielfältig.

Das Forscherteam und die Hersteller hinter Tabsolar II verfolgen den Ansatz, neben Solarkollektoren auch multifunktionale Niedertemperatur-Bauteile für Wände, Decken oder auch Böden zu entwickeln.

Ein Haus könnte sich so in eine Art Wärme-Kokon verwandeln. „Aber bis dahin ist es noch ein weiter Weg“, erklärt Michael Hermann. Denn was in der Theorie funktioniert, tut es in der Praxis noch lange nicht. Deshalb soll zum Ende des Projekts ein Demonstrationshaus entstehen, dessen Gebäudehülle UHPC-Fertigelemente enthält. Ausgestattet wird es mit einer simplen Messtechnik. So können das Forscherteam und seine Projektpartner sehen, wie sich die Elemente im Praxisbetrieb verhalten. Diese Erkenntnisse sind wichtig für die Weiterentwicklung. Zudem können sich dann Fachleute ein Bild von dem Tabsolar-Konzept machen.

„Wenn alles klappt, sind wir einen ganz großen Schritt weiter“, sagt Dr.-Ing. Michael Hermann. ■



Foto: www.shutterstock.com/Ruslan Vantsov

ENERGIEEFFIZIENTES BAUEN.

WEITER DENKEN

Wie macht man aus einem kleinen schwäbischen Fuhrbetrieb einen Transportspezialisten der Extraklasse? Ganz einfach: Man braucht Wurzeln. Und ein paar geistige Höhenflüge





TSCHÜSS WETTBEWERBSDRUCK
Mit guten Ideen und ökologischem
Handeln weg vom Einerlei in der
Transportbranche

Zugegeben: Was wie eine Kurzanleitung zum Erfolgreichsein klingt, ist in Wirklichkeit das Ergebnis langer und harter Arbeit. 1991 wurde Kurz Transporte in Neuhausen ob Eck gegründet. Waren es damals vier Lkw, sind es heute 34. Die Liste der Dienstleistungen in dem Familienunternehmen wuchs in den vergangenen 26 Jahren ebenso wie die dafür benötigte Fahrzeug-Flotte. „Und irgendwann begann die Firma aus allen Nähten zu platzen“, erinnert sich Eigentümer Wolfgang Kurz. Bislang hatte er die Erweiterungen durch Darlehen seiner Hausbank finanziert. Doch für das, was ihm vor rund zwei

Jahren als Idee vorschwebte, brauchte er mehr. Viel mehr. Die geplanten Projekte würden mit einem erheblichen Personal- und Materialaufwand verbunden sein. Sein Vorhaben war mehr als anspruchsvoll, denn er wollte für seine Firma ein Alleinstellungsmerkmal. Der schwäbische Unternehmer kennt den extrem harten Wettbewerbsdruck in der Logistikbranche. „Mit klein-klein denken kommst du da nicht weiter“, so der Firmenchef. Die Spitzmüller AG hatte eine Idee: Ein zinsverbilligtes Innovationsdarlehen der L-Bank sollte den Visionen Leben einhauchen. Die Vergabe erfolgt unter bestimmten Vo-

raussetzungen. In diesem Fall ging es um das Thema Ressourceneffizienz. Dass Wolfgang Kurz sowohl die neue Verwaltung, als auch die Betriebshalle und die angegliederte Werkstatt als energieeffizientes Gebäude errichten ließ, versteht sich von selbst. Der Waschplatz für die Lkw wurde mit einer Regenwasserrückgewinnungsanlage ausgestattet. Kurz, der selbst noch gerne als Fahrer unterwegs ist, hat auch bei seiner Brummi-Flotte die Umweltaspekte immer im Blick. Spätestens nach fünf Jahren werden die Fahrzeuge durch neue ersetzt, um immer auf dem Stand der Energietechnik zu sein. Das ideale Fahr- ➤





Ganz schön grün: Ökologie auch bei den Lkw

- › verhalten wird geschult, durch ein neues Projekt Leerfahrten um 50 Prozent reduziert.
Die Dienstleistung für den Kunden steht für den bodenständigen Chef und seine Familie – seine Frau und seine beiden Söhne arbeiten ebenfalls im Betrieb – an erster Stelle. Und so hat man sich noch eine weitere Besonderheit ausgedacht: Für Lkw und Busse fremder Unternehmen wird ein Servicepoint eingerichtet. Mit Waschstraße, Reifenkontrollleinheit, Wartungsplatz und Solartankstelle.

Kurz ist ein Netzwerker, wie er im Buche steht. So hatte er die Idee, eine kleine Akademie für andere Unternehmer zu gründen.

„Egal ob kleiner Handwerksbetrieb oder größere Unternehmen, bei manchen läuft's halt nicht rund. Da setzen wir uns ganz zwanglos zusammen und reden von Chef zu Chef. Da ist man offener.“ Auch sein Firma steckte vor 15 Jahren in einer Krise. „Aber wir sind da rausgekommen und das will ich eben einfach weitergeben.“



Ihr Ansprechpartner

TORSTEN VOLKMANN

Dipl.-Ing. Maschinenbau

torsten.volkmann@spitzmueller.de

07803/9695-53

a³ Carré Industriebau

Innovative Ideen mit regionalen Wurzeln

kostengünstig. effizient. nachhaltig.



Ausgezeichnet!

Deutscher Solarpreis und **Bundesumweltförderpreis**
für die Zukunftsfabrik der Wasserkraft Volk AG

Architekturpreis 2010 und 2016
„Neues Bauen im Schwarzwald“

Mehrere Auszeichnungen für beispielhaftes Bauen
der **Architektenkammer Baden-Württemberg**

Top20 Unternehmen beim Landeswettbewerb
Dienstleister des Jahres 2008 und 2014

Job Motor in Südbaden 2008, 2012 und 2013

www.carre-gmbh.de

Hermetic-Pumpen,
Gundelfingen



Elztalbrennerei Weis,
Gutach i.Br.



SONDERTHEMA BÜRGSCHAFTEN.

GROSSE SPRÜNGE WAGEN? ABER MIT SICHERHEIT!

Gemeinsam mit der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg haben wir uns dem Thema Bürgschaften gewidmet – denn in Anbetracht von demografischem Wandel und Industrie 4.0 sind Sicherheiten gerade in Zeiten niedriger Zinsen wichtiger denn je



24 Best Practice

Wie die Bürgschaftsbank der Ulixes GmbH zum Erfolg verhilft

28 Tipps

Die acht wichtigsten Dinge, die man über Bürgschaften wissen sollte

29 Interview

Harald Kimmerle im Gespräch



INNOVATION.

AUF IN DIE ZUKUNFT

Vor zwei Jahren entwickelte Peter Nagler mit seiner Ulixes Robotersysteme GmbH den Assistenten – ein programmierbares Assistenzgerät für Arbeitsplätze. Dabei gab ihm die Bürgschaftsbank den nötigen Startschuss. Im Nu wuchs das Unternehmen rasant – Tendenz weiter steigend...





Als Peter Nagler vor sechs Jahren die Firma Ulixes Robotersysteme GmbH gründete, war er allein. Gemeinsam mit zwei Mitarbeitern baute er seine Firma auf – und stellte kürzlich innerhalb eines Jahres acht zusätzliche Mitarbeiter ein. Das hat er in erster Linie seiner innovativen Entwicklung zu verdanken – nicht ganz unwesentlich aber auch der Unterstützung durch die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg, die der Realisierung

PETER NAGLER
ist Gründer und
Inhaber der Ulixes
GmbH in Fellbach



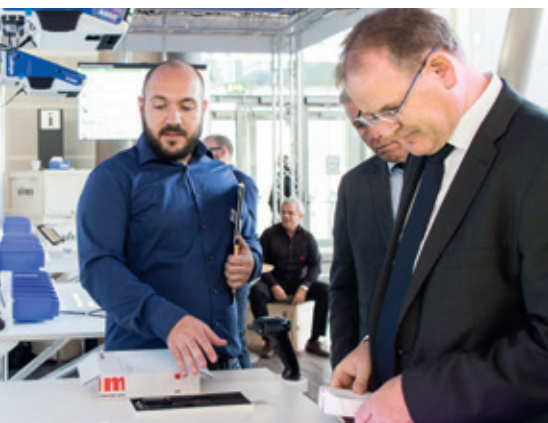
seiner Idee im richtigen Moment durch eine Bürgschaft den nötigen Rückhalt verlieh.

Aber von vorn ... „Ich habe mein Unternehmen mit dem Vorhaben gegründet, Roboter zu entwickeln, die den Werkern helfen“, erklärt Peter Nagler. „Manuell durchgeführte Arbeiten können letztlich nicht protokolliert werden. Der Kunde kann nicht sicher sein, ob der Vorgang korrekt und zuverlässig erfolgt. Industrie 4.0 erfordert aber genau das.“ Ziel der mehrjährigen Entwicklungsarbeit gemeinsam mit seinem jungen >





INDUSTRIE 4.0
Mithilfe von auf die spezifischen Anforderungen des Arbeitsprozesses abgestimmten Apps unterstützt der Assistent Menschen an ihren Arbeitsplätzen



› Team an Entwicklern und Technikern war es deshalb, ein System zu entwickeln, das dem Menschen am modernen Industriearbeitsplatz assistiert, sich individuell anpassen lässt und flexibel ist. Heute geht es vielleicht um die Montage von Produkt A, morgen um die Qualitätskontrolle von Produkt B, übermorgen ist wieder was Neues – aber alles gelingt prozesssicher.

„Vor zwei Jahren kristallisierte sich die Lösung unserer Idee und Entwicklungsarbeit heraus: der Assistent“, sagt Nagler, der sich mit seinem Unternehmen in Fellbach bei Stuttgart niedergelassen hat. Der Assistent ist

„Diese Technologie ist der Inbegriff von Industrie 4.0 und daher zukunftsweisend“

ein vom Arbeitsplatz unabhängiges Gerät, das durch das Zusammenstellen von Apps einfach programmiert wird und den Werker dann sicher durch seine Tätigkeiten führt. Den jeweils aktuellen Schritt projiziert der Assistent auf den Schreibtisch, gleichzeitig kontrolliert und protokolliert er den Prozess.

Ein wesentlicher Bestandteil der Entwicklung ist neben der Hardware auch das zugehörige Software-System: Mit-

hilfe eines Software-Development-Kits, das jedem online zugänglich ist, erstellen Entwickler ihre ganz eigene Software für die jeweils relevanten Arbeitsplätze. Das funktioniert wie beim Smartphone: Anhand des Spezialistenwissens des App-Programmierers wird eine App geschrieben, die dann im Ulixes-App-Store allen Nutzern zur Verfügung steht. Eine von Nagler und seinem Team entwickelte Kommunikationssoftware sorgt dafür, dass die Apps sich untereinander verstehen. Der Vorteil: Der Entwickler kann seine eigene App schreiben, ohne das übrige System zu kennen. Seit einem halben Jahr ist der Assistent auf dem Markt und Naglers Bilanz fällt positiv aus: „Wir haben bisher 70 Geräte verkauft oder vermietet und weitere Interessenten. Den Erfolg haben wir nicht zuletzt der Unterstützung durch die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg zu verdanken.“

60 Prozent der für die Realisierung notwendigen sechsstelligen Investitionssumme von der Hausbank verbürgte die Bürgschaftsbank mit einer Quote von 70 Prozent.

Die verbleibenden 40 Prozent übernahm die mit der Bürgschaftsbank eng zusammenarbeitende Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG) in Form von stillen Beteiligungen. „Die entwickelte Technologie ist der Inbegriff von Industrie 4.0 und daher sehr zukunftsweisend

und unbedingt unterstützenswert“, sagt Matthias Walther, der das Projekt auf Seiten der Bürgschaftsbank betreut. Ebenso entscheidend wie die Absicherung des Startkapitals wird in den kommenden Jahren die Weiterentwicklung des Systems sein, die von der MBG begleitet wird. Nagler ist mehr als zufrieden: „Das Förderungsmodell von Bürgschaftsbank und MBG ist die perfekte Lösung für uns und unsere Innovation.“ ■



FORMSCHÖN
Dr. Stefan Schulz hat mit seiner Handprothese die Szene revolutioniert und kann sich vor Anfragen kaum retten

Foto: Vincent Systems GmbH



INNOVATION.

KLEIN, ABER FEIN

Seit 2009 mischt die Firma Vincent Systems die Handprothesen-Szene auf. Für die Verwirklichung des zukunftsweisenden Projekts bot die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Rückhalt an

Fast zehn Jahre lang arbeitete Dr. Stefan Schulz in der Forschung am Karlsruher Institut für Technologie. Er ist gelernter Elektronikfacharbeiter, hat später studiert und in Prothetik im Maschinenbau promoviert. Als sein Forschungsprojekt auslief, machte er sich 2009 selbstständig. „Ich wollte nach Jahren der Vorarbeit ein eigenes Produkt entwickeln und vermarkten“, sagt der 43-Jährige. Er wusste, dass es in der Prothetik noch viele Marktlücken gab: Eine davon war die Produktion kleiner und leichter Hände, die formschön sind und eine hohe Funktionalität aufweisen. Warum es die bislang nicht gab? Je kleiner Hand- und Fingerprothesen sind, desto kleiner und leistungs-

fähiger müssen auch Elektronik, Getriebe und Motoren sein. Schulz musste viele der Komponenten schließlich selbst entwickeln und herstellen. Nach einem Jahr hatte er die ersten Hände auf dem Markt und in Deutschland sowie den USA verkauft. „Die Kunden waren so begeistert von den neuen Prothesen, dass sie sogar im Voraus zahlten und eine Lieferzeit von bis zu sechs Monaten akzeptierten.“ Doch dem Jungunternehmer war bald klar, dass er professionelle Unterstützung bei der Finanzierung brauchte. Seine Hausbank gewährte ihm einen Kredit, von der MBG Baden-Württemberg kam eine stille Beteiligung. Weitere Unterstützung

bekam er vom Bundesforschungsministerium sowie vom Land Baden-Württemberg. „Die Unterstützung durch die MBG und die Bürgschaftsbank lief reibungslos und waren mir wertvolle Stütze“, sagt Schulz. Neben Hand- und Einzelfinger-Prothesen hat Schulz auch eine Hand für Jugendliche entwickelt. „Der Zwölfjährige, für den ich die erste Prothese produziert habe, wollte mir den Prototyp nicht mehr zurückgeben“, erzählt Schulz und lächelt. Inzwischen zählt das Team der Vincent Systems GmbH sechs Mitarbeiter, die Serienproduktion läuft. Im vergangenen Jahr wurde die Entwicklung mit dem Landesinnovationspreis Dr. Rudolf Eberle ausgezeichnet. ■



TIPPS.

DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE

Beantragung einer Bürgschaft, anfallende Kosten und zuständige Institute
– die acht wichtigsten Punkte zum Thema Bürgschaften auf einen Blick

WAS KOSTET EINE BÜRGSCHAFT?

Zunächst: Kosten entstehen nur, wenn eine Bürgschaft genehmigt wurde. Für Ausfallbürgschaften beträgt die Bearbeitungsgebühr 1 Prozent des Bürgschaftsbetrags. Für den verbürgten Kreditbetrag wird eine jährliche Bürgschaftsprovision von in der Regel 1 Prozent des valutierten Kreditbetrags erhoben.

Bei Förderprogrammen der L-Bank wird die Bürgschaftsprovision durch die Einstufung im risikogerechten Zinssystem festgelegt. Das Spektrum liegt zwischen 0,3 und 1,4 Prozent.

KANN MAN SICH AUCH DIREKT AN EINE BÜRG- SCHAFTSBANK WENDEN?

Eine direkte Antragstellung ohne Hausbank ist nicht möglich. Eine Ausnahme ist das Angebot Mikromezzanin, das die MBGen bundesweit mit dem BMWi anbieten.

WIE WIRD DIE BÜRGSCHAFT BEANTRAGT?

Die Bürgschaft wird immer über ein Kreditinstitut oder eine Leasinggesellschaft beantragt. Sie alle arbeiten mit der Bürgschaftsbank zusammen und haben Konditionen und Antragsdrucke online abrufbar.

ÜBERNIMMT DIE BÜRGSCHAFTSBANK DAS GESAMTE KREDITRISIKO?

Die Bürgschaftsbank trägt das Ausfallrisiko der Rückzahlung eines Kredites bis zu 80 Prozent. Das jeweilige Kreditinstitut muss also mindestens ein 20-prozentiges Risiko akzeptieren.

WIE OFT KANN ICH EINE BÜRGSCHAFT BEANTRAGEN?

Unternehmen können beliebig oft Bürgschaften beantragen. Der insgesamt für einen Kreditnehmer übernommene Umfang von Bürgschaften darf aber 1,25 Millionen Euro nicht überschreiten. Für höhere Bürgschaften ist die L-Bank zuständig.

GIBT ES VORHABEN, FÜR DIE BÜRGSCHAFTEN NICHT ZUM EINSATZ KOMMEN?

Die Bürgschaftsbank übernimmt keine Bürgschaften für Sanierungen. Auch die Verbürgung von Umschuldungen bestehender Darlehen und Kredite ist ausgeschlossen. Und klar: Grundsätzlich werden erfolversprechende Vorhaben unterstützt.

KANN DIE BÜRGSCHAFTS- BANK JEDE ART VON DARLEHEN VERBÜRGEN?

Ja, Bürgschaften kommen für Förderdarlehen (z.B. von der KfW oder der L-Bank) und für Hausbankdarlehen in Frage. Zudem ist die Verbürgung von Kontokorrentkrediten, Leasingfinanzierungen und Avalkrediten möglich.

WO KANN ICH MICH INFORMIEREN?

Die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern bieten Finanzierungssprechstage an. Die Mitarbeiter der Bürgschaftsbank sind auf vielen Messen und Veranstaltungen präsent und auf der Website www.buergschaftsbank.de finden sich die zuständigen Ansprechpartner, die telefonisch erste Auskünfte erteilen.





HARALD KIMMERLE ist Leiter der Abteilung Kredit bei der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg

INTERVIEW.

INNOVATIV NACH VORN

Bürgschaften sind das Anti-Aging-Programm für die Wirtschaft – denn sie begünstigen die rasche Entwicklung von Start-ups und erleichtern die Unternehmensnachfolge. Welche Summen im Spiel sind, erläutert Harald Kimmerle im Interview mit Katerina Ankerhold

Die neuen Möglichkeiten digitaler Wertschöpfung lassen innovative Start-ups mit teilweise hohem Kapital- und Vorfinanzierungsbedarf aus dem Boden schießen. Der demografische Wandel hat die Konjunktur von Unternehmensübernahmen zur Folge. Für die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg gibt es damit nicht nur viel zu tun – sondern auch viele neue Themen.

Herr Kimmerle, Bürgschaftsbanken verstehen sich als Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft – das klingt kompliziert ...

Harald Kimmerle: Eine Bürgschaftsbank ist ein Kreditinstitut im Sinne

des KWG. Unsere Aufgabe: die Unterstützung gewerblicher Unternehmen und freier Berufe bei der Kredit- oder Beteiligungsfinanzierung. Die übernommenen Bürgschaften sind vollwertige Sicherheiten für alle Hausbanken. Damit sind Bürgschaften eines der ältesten Private-Public-Partnership-Modelle am Markt und ein sehr erfolgreiches Instrument aus der Kombination von Selbst- und Staatshilfe.

Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg hat ihren Sitz gemeinsam mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG) in Stuttgart. Inwiefern gehören die beiden Institutionen zusammen?

Kimmerle: Die Bürgschaftsbank und die MBG sind zwei rechtlich selbstständige Institutionen, die eng zusammenarbeiten. Stille Beteiligungen wie von der MBG sind eigenkapitalähnliche Finanzierungsbausteine für kleine und mittlere Unternehmen ohne Zugang zum Kapitalmarkt. Die Bürgschaftsbank übernimmt Garantien für die Beteiligungen der MBG – und die Wirtschaft im Land kann weiter prosperieren.

2016 hat die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg 2172 Unternehmen mit einem Kredit- und Beteiligungsvolumen von 526 Millionen Euro begleitet. Der Löwenanteil entfällt auf Existenzneu- >



› *gründungen und Nachfolgen. Vorstand Guy Selbherr bezeichnet Bürgschaften daher als Anti-Aging-Programm für die Wirtschaft ...*

Kimmerle: Richtig. 2016 haben wir 242 Millionen Euro Kredit- und Beteiligungsmittel für Gründungen und Nachfolgen mobilisiert. Von 1358 Vorhaben waren 502 Unternehmensnachfolgen.

erfolgsversprechender Vorhaben. Besonders innovative Start-up-Projekte lassen sich mit einer Beteiligung der MBG ideal finanzieren.

Das Programm InnovFin richtet sich an die Gründung innovativer Firmen. Wie entscheidet sich, ob etwas innovativ ist?

Kimmerle: InnovFin70 entlastet Hausbanken mit einer 70-Prozent-Bürgschaft für Haus- und Förderbank-

Kimmerle: Den Betrieben geht es gut, die zu finanzierenden Werte steigen. Zudem erfordern Investitionen in moderne Technologien höhere Summen. *Wie reagieren Sie auf diesen Trend?*

Kimmerle: Mit Partnern wie L-Bank oder KfW, unserem Beraternetzwerk und staatlicher Unterstützung sind wir stark aufgestellt. So haben wir bei Startfinanzierung die Vorhabenssumme zum 1. April um ein Drittel auf 200 000 Euro erhöht. Für 2018 ist eine moderate Erhöhung der Obergrenzen unserer Beteiligungen auf 1,5 Millionen Euro im Gespräch.

Die Landesregierung will Baden-Württemberg zu einer der gründerfreundlichsten Regionen Europas machen ...

Kimmerle: Und die Voraussetzungen dafür sind sehr gut. Das Motto sollte lauten: Gutes besser machen. Starke Wirtschaftskraft, erstklassige Bildungs- und Forschungseinrichtungen sowie intensive Wirtschaftsförderung bieten eine hervorragende Basis, die Megatrends Digitalisierung und E-Mobilität erfolgreich zu gestalten. ■

„Das Motto in Baden-Württemberg sollte lauten: Gutes noch besser machen“

Deutschland durchlebt einen starken demografischen Wandel. Wie wirkt sich das auf Ihre Tätigkeit aus?

Kimmerle: Auch in den Chefetagen steigt das Alter. Der Anteil der über 55-jährigen Firmeninhaber ist in den vergangenen Jahren auf ein Drittel gewachsen, die Zahl der Betriebsnachfolgen stieg 2016 um 6,8 Prozent. Die derzeit gute Konjunktur für Unternehmenschefs, die aus Altersgründen verkaufen, bietet dafür ein gutes Umfeld. Niedrige Zinsen erleichtern Käufern eine Übernahme. Allerdings trifft eine steigende Anzahl übergabebereiter Unternehmen auf eine geringere Anzahl an Gründungsjahrgängen. Hier müssen daher neue Wege gesucht werden.

Das Modewort Start-up ist in aller Munde und in der Tat sprießen ständig innovative Unternehmen aus der Erde. Eine Hochphase für die Bürgschaftsbanken?

Kimmerle: Gründungen und Unternehmensübernahmen sind mit Unsicherheiten und damit Risiken für die finanzierende Bank verbunden. Die Bürgschaftsbank ermöglicht die Finanzierung anspruchsvoller und

kredite. Zwölf Kriterien entscheiden, ob ein Unternehmen als innovativ einzustufen ist – zum Beispiel eine Patentanmeldung oder die Förderung durch europäische oder nationale Forschungsprogramme. An dieser Stelle kommt dann die Kooperation mit der Spitzmüller AG ins Spiel.

Das Zinsniveau liegt quasi bei null. Spiegelt sich das in der Anzahl der Anfragen Ihrer Kunden wider?

Kimmerle: Die Eigenfinanzierungskraft des Mittelstands war 2016 hoch. Unternehmen nutzten ihre finanziellen Polster und investierten so viele Eigenmittel wie nie. Absolut und relativ gingen die Finanzierungen von Investitionen über Fremdmittel zurück. Trotzdem verzeichnen wir eine stabile Nachfrage nach Bürgschaften – bei Sprunginvestitionen, Gründungs- und Nachfolgefinanzierungen.

Das durchschnittlich verbürgte Kreditvolumen bei Gründungen und Nachfolgen steigt. Woran liegt das?



BERATUNG.

DIE BANKER-APP

Mit einer eigens entwickelten Smartphone-App gibt die Spitzmüller AG Bankern ein Werkzeug an die Hand, um die Beratung von Unternehmen in Sachen Fördermittel noch übersichtlicher zu gestalten

Einfach, übersichtlich, schnell: Für Banker hat die Spitzmüller AG eine App für Android und iPhone entwickelt, die es erlaubt, Informationen über Förderprogramme zu generieren und Unternehmer direkt an Spitzmüller zu vermitteln.

„Für Banker ist es extrem wichtig, im persönlichen Beratungsgespräch mit ihren Kunden direkt auf relevante Informationen zugreifen zu können“, sagt Astrid Benz, Leitung Vertriebssteuerung bei der Spitzmüller AG.

Mithilfe des Förderchecks, der Kernfunktion der App, wird auf Basis der über das entsprechende Unternehmen eingegebenen Daten eine Liste an Förderprogrammen erstellt, die für den Kunden infrage kommen. Banker und Kunde können dann die Programme aus der Liste auswählen, über die sie detaillierte Informationen per E-Mail erhalten möchten. Anschließend erhält der Kunde Kontaktdaten zur Spitzmüller AG und kann sich dort zu einem persönlichen Beratungsgespräch melden.

„Der Fördercheck ist kein Ersatz für eine umfassende Fördermittelberatung“, sagt Benz. „Sie bietet einen schnellen Überblick und ist der Anfang für eine weitere Betreuung.“ Neben dem Praktischen hat die App auch noch etwas Verlockendes: Mit erfolgreicher Vermittlung von Kunden an Spitzmüller sammelt der Banker wertvolle Punkte.



1. PERSÖNLICHE BERATUNG

Beim ersten Treffen zwischen Banker und Unternehmer werden schnell ein paar wichtige Daten in die App eingepflegt, um die richtigen Förderprogramme zu finden



2. FÖRDERCHECK

Anhand der Daten zum Unternehmen ermittelt die App eine Liste an infrage kommenden Förderprogrammen. Je detaillierter die Angaben, desto besser das Ergebnis



3. KONTAKTAUFNAHME

Gefällt dem Unternehmer die Auswahl der Förderprogramme, kann er sich an die Spitzmüller AG wenden. Hier steht ihm persönliche Beratung zur Verfügung



4. ERFOLG!

Hat das Angebot den Unternehmer überzeugt, sammelt der Banker Punkte – und die Spitzmüller AG belohnt den Banker für die erfolgreiche Vermittlung



ZUR PERSON

In seinem Buch „Die stille Revolution – Führen mit Sinn und Menschlichkeit“ beschreibt sich Bodo Janssen, Jahrgang 1974, schon in jungen Jahren als selbstgefälligen und überheblichen Yuppie, der sich nach seiner Entführung 1998 – bei der er von drei bewaffneten Männern gefoltert und acht Tage lang gefangen gehalten wurde – unsterblich fühlte. Es folgten Exzesse in der Welt der Schickeria; offenbar eine Flucht vor sich selbst, die erst mit der Begegnung mit seiner heutigen Frau endete. Mit dem „Upstalsboom Weg“ arbeitet Janssen an der Zufriedenheit der rund 635 Mitarbeiter, die in seinen 70 Hotels und Ferienwohnungen tätig sind. Denn: Sind die Kollegen im Haus zufrieden, sind es auch die Gäste.



TEAMBUILDING PAR EXCELLENCE!
Mit seinen Azubis (u. a. Marie Koch, s. S. 33) erklimmt Janssen 2016 den Kilimandscharo



VOM ZAHLENMENSCH ZUM MENSCHENFREUND

Als junger Mann entführt, mit 32 im elterlichen Betrieb plötzlich auf sich alleine gestellt: Bodo Janssen hatte es nicht immer leicht. Doch richtig verändert hat ihn erst das Ergebnis einer Mitarbeiterbefragung

Solange die Zahlen stimmen, muss man sich dem Thema Mitarbeiterzufriedenheit eigentlich nicht widmen. Oder? Bis vor wenigen Jahren hätten diese Worte aus dem Mund von Bodo Janssen stammen können. Heute, regelmäßige Besuche im Kloster, zahlreiche Auszeichnungen und viele glückliche Mitarbeiter später, weiß es der Hotelier besser. Und: Der 43-Jährige ist damit auch noch richtig erfolgreich.

Doch der Reihe nach. 2007 wird Janssen – kurz nach dem Unfalltod seines Vaters – Geschäftsführer von Upstalsboom, einem ostfriesischen Betreiber von Ferienhotels und -wohnungen. Eigentlich laufen die Geschäfte gut, als dann aber immer mehr Mitarbeiter kündigen und sich keine passenden Nachfolger bewerben, stellt Janssen einen neuen Personalleiter ein. Nach zahlreichen Mitarbeitergesprächen offenbart er ihm, was alle bereits wissen: Die Stimmung in der Belegschaft ist miserabel.

„Ich war schockiert“, sagt Bodo Janssen heute. „Ich hielt mich für den besten Manager, weil ich Upstalsboom trotz widriger Umstände stabilisiert hatte. Der wirtschaftliche Erfolg gab mir das Gefühl, alles richtig zu machen.“ Dennoch nimmt Janssen

die schlechten Nachrichten ernst: Obwohl er als Betriebswirt eigentlich nur Zahlen im Kopf hat, genügt es ihm nicht, mit unzufriedenen Mitarbeitern zufriedenstellende Zahlen zu erwirtschaften. Stattdessen entwickelt er eine Vision: eine Vision von glücklichen Mitarbeitern.

Dafür lässt er zunächst seine Mitarbeiter befragen. Ergebnis: Ein Großteil fühlt sich schlecht geführt. Die Auswertung präsentiert Janssen ungeschönt in jedem seiner Hotels, sodass sich die Direktoren sowie das mittlere Management der schlechten Stimmung vor versammelter Mannschaft stellen müssen. Direkt danach kündigen 15 Führungskräfte.

Um die Probleme aber nicht nur offen anzusprechen, sondern auch eine Lösung zu finden, besucht Bodo Janssen unter anderem Führungseminare bei Pater Anselm Grün im Benediktinerkloster: „Da wurden bei mir Steine ins Rollen gebracht. Zwei Sätze waren besonders wichtig: Führung ist Dienstleistung und kein Privileg. Und: Nur wer sich selbst führen kann, kann auch andere führen.“

Wie das konkret aussieht? „Das so oft noch praktizierte Top-down-Prinzip stellt die Führungsposition als etwas Wertvolleres, Besseres dar als die Kol-

legen. Das finden wir so nicht richtig“, sagt Marie Koch, Mitarbeiterin bei Upstalsboom Kultur & Entwicklung. „In unseren Meetings sitzen daher nicht mehr nur Führungskräfte, sondern auch Azubis, Köche oder Rezeptionsmitarbeiter.“ Janssen ergänzt: „Die Dienstleistung ‚Führung‘ besteht auch darin, achtsam zu sein und zu schauen: Wer bist du denn? Und wenn ich gesehen habe, wer derjenige ist, dann besteht die Dienstleistung darin, ihm im Unternehmen das Spielfeld zu geben, wo er seine Potenziale entfalten kann.“

Dass das funktioniert, lässt sich sogar in Zahlen messen: So ist seit 2010 die Mitarbeiterzufriedenheit um bis zu 80 Prozent gestiegen, die Krankheitsquote liegt mit drei Prozent vier Prozentpunkte unter dem Branchendurchschnitt und die durchschnittliche Zugehörigkeit der Mitarbeiter liegt statt bei 1,5 Jahren (Branchendurchschnitt) bei sechs Jahren.

Damit gehen Rechnungen auf, die der Geschäftsführer so nie gemacht hatte: „Die Verdopplung der Umsätze, eine überproportionale Entwicklung der Produktivität, die Steigerung der Bekanntheit um den Faktor 30.“ So ein bisschen Zahlenmensch ist Bodo Janssen also doch noch ... ■





TEMPOMACHER: Die Pace-Gründer
Dr. Martin Kern, Robin Schönbeck und Philip
Blatter (von links) machen aus gewöhnlichen
Autos intelligente Smartcars

VISION.

TEMPO, TEMPO!

Silicon Valley? Haben wir auch! Rund um Karlsruhe ballt sich das Who is Who der deutschen Informations- und Telekommunikationsbranche.

Ganz nach dem Credo Baden-Württembergs: Wir können alles. Auch IT

Am 2. August 1984 begann ein neues Zeitalter. Die erste E-Mail ging auf einem Rechner in Karlsruhe ein. Kein Zufall, dass die elektronische Post ausgerechnet in der nordbadischen Residenzstadt eintraf. Denn schon vorher hatte Karlsruhe sich als deutsche IT-Hochburg einen Namen gemacht. Und tut dies bis heute.

Dafür verantwortlich sind Typen wie Martin Kern. In seiner Freizeit nimmt der Pace-Mitgründer an Autorallyes teil, beruflich lädt er Journalisten zur Testfahrt in seinen Defender ein und schwärmt von den Möglichkeiten seiner App. Pace heißt die Software, die sogar aus alten Rostlauben intelligente Wesen macht.

Bereits vor der Gründung von Pace leitete Co-Gründer Martin Kern bis zum Exit den Onlineshop Tiredo. Seine Automobilerfahrungen sammelte er als Berater bei McKinsey, wo er acht Jahre lang Automobilhersteller, Zulieferer und Automotive-Aftermarket-Firmen beraten hat. Gemeinsam mit Robin Schönbeck und Philip Blatter möchte er nun den Smartcar-Markt erobern.



UNGETÜM: Der neue Forschungsrechner des KIT verfügt über 24000 Rechenkerne

Und das macht man am besten von Karlsruhe aus. Sogar der Begriff Informatik ist schließlich von einem Karlsruher Professor eingeführt worden: Karl Steinbuch prägte diese Bezeichnung im Jahr 1957. Ein Jahr später hielt sein Kollege Karl Nickel eben in Karlsruhe die erste Informatik-Vorlesung Deutschlands. 1972 wurde in der Fächerstadt die erste Informatik-Fakultät gegründet; heute Teil des renommierten KIT und mit

8000 Studenten größte Informatik-Fakultät Deutschlands.

Auch abseits vom Campus ist das Thema prägend für die Region und ihre Wirtschaftsstruktur. Rund 4500 Unternehmen mit gut 35000 Mitarbeitern zählt das Informations- und Telekommunikations-Cluster in und um Karlsruhe. Der Umsatz wird auf mehr als fünf Milliarden Euro geschätzt – und da ist SAP aus dem nahen Walldorf noch nicht einmal mitgerechnet...

Führende IT-Unternehmen Deutschlands haben ihre Wurzeln in der Fächerstadt. Etwa die als E-Mail-Provider groß gewordenen Telekommunikations-Konzerne Web.de, GMX und 1&1, die heute alle zum selben Firmenverbund gehören. Dazu innovative Software-Firmen wie CAS, Abas oder Navigate, die ebenso aus Karlsruhe stammen wie der Videokonferenz-Anbieter Netviewer, die Verkehrsexperten von Init oder Starface, der Spezialist für moderne IP-Telefonanlagen.

Was den IT-Standort in den vergangenen Jahren stark gehalten hat, ist sei- ▶



Fotos: KIT; PACE



› ne hohe Dichte an Neugründungen, die zum Teil aus dem KIT, dem Forschungszentrum für Informatik (FZI) oder anderen Instituten abstammen. Die Hoffnung, einer von ihnen könne das nächste große Ding werden, schwingt dabei immer mit. Ein kleiner Star unter den Start-ups ist Pace. Hinter der Telematik-Firma stecken drei Serien-Gründer aus Karlsruhe: Philip Blatter, Robin

Modelle haben so eine Buchse, die eigentlich zum Auslesen von Daten bei Störungen dient. Der Bordcomputer sendet die Daten per Bluetooth an eine Smartphone-App. Pace hilft dann beim spritsparenden Fahren, führt ein Online-Fahrtenbuch, ermittelt die Leistung des Motors oder die aktuellen Benzinkosten. Klein, schlau und einen Schritt voraus. „Pace vereint die Stärken der

gesammelt. Weitere 330 000 Euro bekam die Firma über Vorbestellungen auf der Crowdsourcing-Plattform Kickstarter. Mittlerweile wird die Firma mit Büros in Karlsruhe und Berlin sowie rund 20 Mitarbeitern mit einem zweistelligen Millionenbetrag bewertet – und sucht händeringend Personal. Fast 20 offene Stellen sind auf der Website ausgeschrieben: Das ist die Schattenseite des Booms in Baden. Karlsruhes kluge Köpfe sind eben nicht unbegrenzt skalierbar.

„Wir glauben, dass wir an unserem Engagement noch sehr viel Freude haben werden“

Schönbeck und Martin Kern. Ihre Idee: ein gewöhnliches Auto in ein intelligentes Smartcar zu verwandeln – ohne es in die Werkstatt zu schicken oder groß umzubauen. Dafür haben die drei einen Bordcomputer entwickelt, der in die Diagnoseschnittstelle des Autos gesteckt wird. Diese findet sich heute in nahezu allen Fabrikaten. Auch ältere

Hightech-Region Karlsruhe“, sagt Christian Roth. Er ist Geschäftsführer des Beteiligungsunternehmens Lea Partners, das bei Pace eingestiegen ist. „Wir glauben, dass wir an unserem Engagement noch sehr viel Freude haben werden“, so Roth. Bereits in einer ersten Finanzierungsrunde hatte Pace einen siebenstelligen Betrag ein-

Den Erfolg der IT-Region hat auch das Cyberforum Karlsruhe mit seinen rund 1000 Firmen aus dem ITK-Umfeld möglich gemacht. Man greift sich gegenseitig unter die Arme, gibt sich Starthilfe. Allein aus diesem Zirkel kommen 40 Business Angels, die Gründer mit Kapital und aktiver Unterstützung begleiten. Eines dieser Start-ups ist Green Parrot. Die Firma ist auf dem Weg, das Swoodoo für Busreisen zu werden. Das von drei KIT-Absolventen gegründete Unternehmen betreibt Web-





IM CYBERFORUM sind mehr als 1000 Firmen aus dem Großraum Karlsruhe vernetzt. (links). Programmieren durch Vormachen: Das 3D-Handmodell übernimmt die Bewegungen einer menschlichen Hand und lernt selbständig (Mitte). Die Wiege der IT-Branche: Das Steinbuch Centre for Computing beim Karlsruher Institut für Technologie (rechts)

sites zur Suche und zum Preisvergleich von Busfernerreisen. Es gibt zwei Versionen: eine deutsche und eine internationale. Die Portale gingen 2013 auf den Markt, pünktlich zur Liberalisierung des Fernbus-Marktes in Deutschland. Auch das Gespür für den richtigen Moment hat Karlsruher Unternehmer seit jeher ausgezeichnet.

Manchmal aber geht es auch anders herum. Gameforge und seine Computerspiele sind dafür ein gutes Beispiel. Das 2003 von Klaas Kersting und Alexander Rösner gegründete Unternehmen war lange Zeit dynamisch gewachsen. Als Spezialist für Online- und Mobile-Games war Gameforge zum drittgrößten Spielehersteller Deutschlands aufgestiegen. Auf dem Höhepunkt zählte die Firma 700 Mitarbeiter – doch das Wachstum erwies sich nicht als nachhaltig. Die Niederlassung in der Hauptstadt wurde bereits vor vier Jahren geschlossen. Jüngst kündigte Gameforge den nächsten Rückschritt an. Die Mobile-Sparte wurde aufgegeben, 90 Stellen abgebaut. Das Unternehmen konzentriert sich nun mit 350 Mitarbeitern auf PC-Spiele.

Dabei waren Titel wie Metin2, Runes of Magic oder 4Story bis zuletzt lukrativ. Nur tat sich die Firma in den von Neuheiten überschwemmten App-Stores schwer. Die Marketing-Kosten standen in keinem Verhältnis mehr zum Ertrag. „Wir waren weniger erfolgreich als erwartet“, räumte Gründer und CEO Rösner ein, der künftig auch Ideen importieren wird. Etwa aus Japan und Korea ... ■



AUSSERGEWÖHNLICH. ENGAGIERT!

**JETZT SCHÜTZEN:
WWF.DE/PROTECTOR**



WERDEN SIE »GLOBAL 200 PROTECTOR« UND BEWAHREN SIE DIE ARTENVIELFALT UNSERER ERDE.

Die bunte Vielfalt der Tiere und Pflanzen ist beeindruckend. Von den Regenwäldern Afrikas über die Arktis bis zu unserem Wattenmeer – die „Global 200 Regionen“ bergen die biologisch wertvollsten Lebensräume der Erde. Helfen Sie mit Ihrer großzügigen Spende, sie zu erhalten und für die nächsten Generationen zu bewahren!

KONTAKTIEREN SIE UNS:

**WWF Deutschland
Nina Dohm
Reinhardtstraße 18
10117 Berlin**

**Telefon: 030 311 777-732
E-Mail: info@wwf.de**

JETZT PROTECTOR WERDEN UNTER: WWF.DE/PROTECTOR



VOLLE KRAFT VORAUSS Wetexx-Gründer Ingo Wenzel (l.) und Vertriebsleiter Dieter Semmelroth wollen 2017 mit Smak den Markt aufrollen

TECHNOLOGIE.

DIE KUNDENVERSTEHER

Mit Smak hat Wetexx-Gründer Ingo Wenzel ein Kundenmanagementsystem entwickelt, mit dem sogar interne Prozesse gesteuert werden können. Zusammen mit dem ehemaligen Burda-Verlagsleiter Dieter Semmelroth im Vertrieb möchte er 2017 richtig durchstarten. Wir haben beide getroffen ...

Viele Unternehmer meinen, ihre Kunden zu kennen. Oft stellt sich aber heraus, dass deren Daten zwar vorhanden sind, aber kaum genutzt werden. Ein Gegenbeispiel: Die Spitzmüller AG nutzt das von Wetexx entwickelte Kundenmanagementsystem Smak sogar für interne Prozesse. Wir haben uns von Wetexx-Gründer Ingo Wenzel und Vertriebschef Dieter Semmelroth erklären lassen, was die Software kann.

Herr Semmelroth, Sie sind seit Januar 2017 dabei. Was hat sich seither getan?

Semmelroth: Wir haben damit begonnen, den Markt aktiv anzugehen, vor allem auf Messen, wo wir potenzielle Kunden direkt ansprechen. So haben wir einige Neukunden gewonnen, zahlreiche Interessenten testen unsere Demoversion.

Und welche Neuerungen gibt es?

Wenzel: Da wir Kunden aus unterschiedlichen Branchen haben,

ergeben sich ständig neue Anforderungen. Das System lebt und wird ständig weiterentwickelt. Aktuell haben wir zum Beispiel ein Modul zur Auftragsabwicklung implementiert. Damit kann der gesamte Workflow abgewickelt werden.

Welche Vorteile bietet Smak?

Semmelroth: Smak ist ein CRM-System für die kundenorientierte Unternehmensführung. Das bietet Ihnen zentrales Kundenwissen auf einen Blick mit Zugriff in Echtzeit von überall. Das Kundenwissen bleibt so im Unternehmen. Dafür brauchen Sie keine IT, sondern können sofort starten. Alle Funktionen sind voll integriert – ganz ohne teure Extras.

Wenzel: Smak bietet große Flexibilität mit der Option, monatlich Anwender hinzuzufügen oder abzumelden.

Herr Semmelroth, Sie waren mehr als 30 Jahre bei Burda tätig, nicht in der IT. Wie beeinflusst das Ihre Arbeit?

Semmelroth: In meiner früheren Tätigkeit war ich für den Aufbau und die Entwicklung von Firmen und Produkten zuständig. Das macht es mir einfacher, mich in unterschiedliche Geschäftsmodelle und Workflows hineinzusetzen und beratend zu unterstützen.

Welche Zielgruppe sprechen Sie mit Smak an und über welche Kanäle tun Sie das?

Semmelroth: Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen. Wir vertreiben ein sehr beratungsintensives Produkt. Der persönliche Kontakt ist uns deshalb besonders wichtig.

Warum wird die zweite Jahreshälfte bei Wetexx besonders spannend?

Wenzel: Es wird sich zeigen, wie unser Produkt angenommen wird und welche Schritte daraus folgen. Ganz entscheidend werden vor allem die Erfahrungswerte und Empfehlungen unserer Kunden sein. Bislang war das Feedback äußerst positiv. ■





FOODTRUCK ZU VERMIETEN!

**BADENS GRÖSSTER FOODTRUCK IST WIE GESCHAFFEN FÜR BUSINESS-EVENTS
UND FAMILIENFEIERN. DER BUS IST KOMPLETT AUTARK, KOMMT (FAST) ÜBER-
ALL HIN UND IST MIT KOCH, FAHRER UND ALLEM PIPAPO ZU MIETEN.**

WAS KOSCH'D DAS?

AB 790 EURO BRUTTO

NOCH KURZ DAS KLEINGEDRUCKTE ...

GROSSE KLAPPE!

Jep! 2,40 Meter, um genau zu sein ...

VIEL DAHINTER?

13,6m² Küche. Gas, Wasser, Strom – alles an Bord

INNERE WERTE!

Griddle/Grillplatte, 2 Kombidämpfer, Salamander, LED-TV,

Doppelfritteuse, 4-Flammen-Herd, 16 Gastrokühlfächer

UND SONST SO ...

Faltpavillons, Bühne, Stehtische an Bord

LASST UNS FREUNDE WERDEN!

Natürlich findet Ihr uns auf Facebook

KONDITIONEN UND ANFRAGE

www.foodtruck-baden.de · 07 81 / 9197 05 11



TECHNOLOGIE.

BEWEGTE ZEITEN

Wer behauptet, man könne das Rad nicht neu erfinden, der irrt. Denn die E-Bike-Branche beweist gerade das Gegenteil. 2016 wurden in Deutschland mehr als 600 000 Stück verkauft.

Wie heißt es so schön? Es läuft





IMMER WEITER NACHVORNE
Was das E-Auto noch nicht schafft,
gelingt dem E-Bike: einen festen
Platz auf dem Markt zu erobern.

„Hochwertige E-Bikes werden heute nicht mehr gekauft, sie werden geleast“, sagt Manuel Kaletta. Er ist Gründer und Inhaber der Firma Bike Sky im Kinzigtal, Zweiradmechaniker und Mannschaftsweltmeister auf dem Mountainbike. Der Experte in Sachen E-Bikes und Pedelecs bietet Leasingkonzepte an. Genau so, wie das die großen Anbieter Jobrad und Businessbike machen. „Sowohl für den Arbeitgeber wie auch für den Ar-

beitnehmer ist das eine tolle Sache“, meint er. „Ein Stück des Gehalts wird umgewandelt, der Angestellte erhält einen geldwerten Vorteil und die Firma spart Lohnnebenkosten.“

Aussuchen, unterschreiben, losfahren lautet die Devise. „Alles andere läuft von alleine“, sagt Kaletta. Auch er bietet neben Leasingkonzepten Null-Prozent-Finanzierungen an. „Bei mir gehen wöchentlich Anrufe von Fir- >





Fotos: Cobi / Winora-Staiger GmbH/Bike-sky



Bergauf und bergab mit Akku-Unterstützung ist deutlich entspannender. Mit dem Thumb-Controller von Cobi sicher durch den Verkehr. Alles im Blick auf dem blendfreien Display

- › men ein, die solche Konzepte haben wollen. Da ist vom Ein-Mann-Betrieb bis zu Unternehmen mit 2000 Angestellten alles dabei.“

Auch er freut sich über den Boom, in seinem Laden brummt es. Und nicht nur in seinem. Start-ups schießen wie Pilze aus dem Boden. Es ist richtig was in Bewegung. Nicht nur die Radfahrer.

Der Drang zur Mobilität hat mehrere Gründe. So gibt es immer noch Leute, die gerne Radfahren würden, es aber aus gesundheitlichen Gründen nicht dürfen. Für diese Menschen ist das E-Bike insofern perfekt, weil sie sich die Belastung individuell einstellen können. Das E-Bike als Reha-Gerät. Bei den meisten stehe aber der Spaßfaktor im Vordergrund, heißt es beim Internetportal Fahrrad.de.

Welches Fahrrad für welchen Typ? Für Menschen, die gerne durch die Stadt flitzen, bietet sich das klassische E-Citybike an. Oder auch die SUV-Variante: Das E-Trekkingbike. Am beliebtesten sind jedoch E-Mountainbikes. Laut Zweirad-Industrie-Verband waren 2016 von den über 600 000 verkauften E-Bikes mehr als 90 000 E-MTB.

Egal ob Fahrradhersteller, Zwischenhändler oder Zulieferer: Sie alle profitieren vom Bike-Boom. Einer von ihnen ist Andreas Gahlert, Gründer der Firma Cobi in Frankfurt am Main. Er gilt als Senkrechtstarter in der Szene.

Cobi ist ein kleines Gerät, das Smartphone und Fahrrad miteinander vernetzt. Es verbindet sich mit jedem Smartphone und passt auf jedes Fahrrad mit Standard-Lenker. Mit dem Daumenschalter können bequem Lieblingsmusik gehört, neue Orte mit der Navigation entdeckt, das Wetter für die Fahrt abgerufen, Fitnessdaten im Blick behal-

ten oder einfach mit Freunden telefoniert werden. Dabei arbeitet Cobi mit Apps und Daten auf dem Smartphone zusammen. Durch den Daumenschalter und die Sprachausgabe bleiben die Hände am Lenker und die Augen auf der Straße.

Dem Ideenreichtum scheinen vorerst keine Grenzen gesetzt: E-Mountainbikes mit Vollfederung, komplett integrierte Akkutechnologie oder ein mit einem Bosch Antrieb vernetztes Pad, das nicht nur navigiert und die neuesten Fitnessdaten zeigt. Es reflektiert auch nicht das Sonnenlicht, so wie es die meisten Displays tun.

Wer im Beruf den ganzen Tag Vollgas gibt, der will sich in seiner Freizeit nicht auch noch auf dem Rad abschleifen müssen.

Viele Händler und Firmen bieten mittlerweile nicht nur Räder von der Stange an. Sie setzen auf die Individualität des Kunden. Dabei geht es nicht nur um die Ausstattung und die Optik des E-Bikes. Mit einem Body-Scanning-System kann sich der Kunde erst vermessen und dann beraten lassen. Ziel ist es, die ergonomisch optimale Sitzposition auf dem Fahrrad zu finden und außerdem die perfekten Rahmen-Geometrien für das E-Bike errechnen zu lassen.

Diese Flitzer können durchaus einen stolzen Preis haben. Der Einsteiger ist erst mal mit einem Normalobike gut beraten. Für rund 2000 Euro gibt's schon was Vernünftiges. Je nach Ausstattung geht der Preis rasant nach oben. Dafür können sie auch deutlich mehr. Womit wir beim Thema Tuning sind: Technisch kann man fast jedes E-Bike in einen Kamikaze-Hobel verwandeln. Diese Leistungssteigerungen werden gemacht, sind aber nicht erlaubt. Mittlerweile gibt es Hersteller, die ihre Antriebe technisch so verändern, dass Manipulationen schwierig sind. ■





ALLROUNDER: das Haibike SDURO Cross 4.0



URBANER CHIC: das Winora eLoad Uni



FÜR DIE HARTEN: das Haibike SDURO Hard Seven



DER SUV: das Haibike Hard Five

DREI MILLIONEN RÄDER

Schätzungen zufolge befinden sich auf Deutschlands Straßen mittlerweile drei Millionen E-Flitzer. Tendenz: steigend. Gerade in Ballungsgebieten erfreuen sie sich immer größerer Beliebtheit. Der Boom der Bikes hängt auch mit dem gestiegenen Umwelt- und Gesundheitsbewusstsein zusammen, belegen Studien.

DER DIENSTRAD-BOOM

Ende 2012 hat der Bundesfinanzminister das Dienstwagenprivileg auf Fahrräder übertragen. Mehr als 800 große Arbeitgeber aus ganz Deutschland – darunter die Deutsche Bahn sowie Banken, Versicherungen und Energieversorger – haben daraufhin ihren Angestellten Diensträder zur Verfügung gestellt und ein kleines Wirtschaftswunder in Gang gesetzt. Parallel zu den E-Bikes und Pedelecs entwickelte sich ein zweiter Markt. Navigationssysteme, Ladestationen, E-Bike-Leasing, Bord-Computer, Smartphone-Apps, Spezial-Akkus, vernetzte Antriebssysteme, E-Bike-Blogs...

DER WIRTSCHAFTSFAKTOR

Mehr als 100 000 Arbeitsplätze in Deutschland hängen direkt oder indirekt vom E-Bike ab, schätzt der Branchenverband Verbund und Service Fahrrad. Für das kommende Jahr rechnet der VSF mit einem Plus von 15 bis 20 Prozent.





BERUFSINFO MAL ANDERS

Wie eine Messe – aber kompakter, übersichtlicher und persönlicher. Manche Kandidaten brachten zu den Gesprächen mit ihren potenziellen Arbeitgebern auch gleich die Eltern mit

Die neue räumliche Aufteilung der Stationen kam gut an. Das Ergebnis: noch bessere Gespräche als im vergangenen Jahr – so wie hier mit Rudolf Spitzmüller (oben rechts)

Die Schüler absolvierten einen Berufe-parcours, verbesserten beim Bewerbungsmappen-Check ihre Unterlagen und übten für Vorstellungsgespräche

So mancher kam sogar sehr schick angezogen – es gab schließlich die Möglichkeit, kostenlos professionelle Bewerbungsfotos machen zu lassen



MEET THE BOSS

Am 1. April fanden zahlreiche Schüler ihren Weg nach Gengenbach zur Spitzmüller AG. Anlass: der Ausbildungstag Kinzigtal – Meet the Boss. Den ganzen Tag lang informierten sich die Besucher über ihre berufliche Zukunft und das auf sehr persönliche Art und Weise

Eine Berufsinfomesse ganz persönlich: Zum zweiten Mal lud die Spitzmüller AG Anfang April zum Ausbildungstag Kinzigtal – Meet the Boss zu sich nach Gengenbach ein.

Wie bei der Premiere vor zwei Jahren informierten sich Jugendliche und ihre Eltern einen Tag lang zu den verschiedenen Ausbildungsberufen und dualen Studiengängen von Unternehmen aus der Region. Die Chefs von 13 Firmen standen in lockerer Atmosphäre für alle Fragen zu Berufen und Ausbildungen zur Verfügung. Diese Chance wurde von 300 Schülern und Eltern genutzt. „Wir freuen uns über das rege Interesse an der Veranstaltung,“ sagt Jonas Seckinger von der Spitzmüller AG. „Der Andrang zeigt, dass wir mit unserem Angebot den Bedürfnissen dieser jungen Menschen entgegenkommen.“

Jedes der anwesenden Unternehmen, darunter Hansgrohe, die AOK oder die Steuerkanzlei Reisch & Künstle, empfing in einem Büroraum der Spitzmüller AG die Interessierten zum Austausch mit den Bossen persönlich.

„Es ist toll, dass man sich direkt bei den Chefs der Firmen informieren kann, also bei jemandem, der auch wirklich Ahnung von der Sache hat“, sagt der siebzehnjährige Gymnasiast Lukas. Er interessiert sich für Design, Marketing und Medientechnologie,

ist aber überzeugt davon, dass man auch ohne konkretere Vorstellungen von Meet the Boss profitiert. Zum Beispiel von den Vorträgen zu Ausbildungsberufen im kaufmännischen und technischen Bereich, die Azubis und Studierende selbst hielten und so einen persönlichen Einblick in ihren Ausbildungsalltag gaben.

Nicht nur den Schülern gefiel diese Art der Berufsinfo, sondern auch den beteiligten Unternehmen. „Die Schüler kommen hier sehr gut vorbereitet her, mit konkreten Fragen und tiefgehendem Interesse. Sich zu unterhalten und weiterzuhelfen, macht bei Meet the Boss richtig Spaß“, sagt Mario Leutner von der Volksbank Lahr. Neben den Gesprächen gab es Vorträge, Bewerbungstipps und die Möglichkeit, kostenlos professionelle Bewerbungsfotos machen zu lassen.

„Es waren dieses Jahr deutlich mehr Besucher als 2015. Meet the Boss wird auf jeden Fall nächstes Jahr wieder stattfinden!“, sagt daher Nadine Esslinger, Personalleitung bei der Spitzmüller AG. ■

.....
Interessiert?

Mehr Infos zu Ausbildungen und dualen Studiengängen der Spitzmüller AG gibt es auf der Website oder bei Nadine Esslinger. Telefon: 0 78 03 / 96 95 - 17 nadine.esslinger@spitzmueller.de

DUALES STUDIUM

Jedes Jahr stellt die Spitzmüller AG ein bis zwei duale Studierende ein. Egal ob Wirtschaftsingenieurwesen, Technical Management oder BWL/Bank – zu erwarten sind immer lehrreiche Theorie- und spannende Praxisphasen. Dabei lernen die Studierenden im Betrieb alle Fachabteilungen kennen – von Personal und Marketing bis Forschung und Entwicklung.

„Bei der Spitzmüller AG wird man von Anfang an gefördert und übernimmt schnell Verantwortung“, sagte Marius Knödler, seit Oktober 2016 dualer Student im Studiengang Technical Management bei der Spitzmüller AG in seinem Vortrag für die Veranstaltung Meet the Boss.

Sein Mitstreiter Robin Link studiert Wirtschaftsingenieurwesen: „Ich glaube: Ein normales Studium wäre mir zu theoretisch. Deswegen habe ich mich für das duale Studium entschieden. So kann ich Gelerntes gleich in die Praxis umsetzen.“ Auch 2017 wird die Spitzmüller AG mit Luisa Zimmer im Studiengang Technical Management wieder Nachwuchs bekommen.

Ihr Kollege Alexander Hug hat diesen Studiengang bereits erfolgreich hinter sich gebracht und ist seit 2016 als Juniorberater Teil des Spitzmüller-Teams.



BAUVORHABEN

Auch bei einem Neubau oder einer Sanierung ist die Spitzmüller AG Ihr Partner. Die Berater helfen nicht nur bei der Finanzierung, sie kennen auch alle Fördertöpfe – gerade bei Sanierungen ist einiges drin. Zudem gibt es noch weitere Fördermöglichkeiten, erklärt Energieberater Arian Peci ...

VORAUSSETZUNGEN

Wenn wir die ersten Gespräche führen, haben unsere Kunden in der Regel schon die Rahmenbedingungen geprüft: Gibt es ein Grundstück und was sind die Anforderungen an das neue oder zu sanierende Gebäude. Beim ersten Treffen klären wir auch, wo es in den nächsten Jahren hingehen soll. Wie kann sich das Unternehmen entwickeln – reicht der geplante Platz? Wir als Berater haken anhand unserer Erfahrungswerte mit unserem Kunden die für ihn wichtigen Punkte ab.

UND DANN?

Der Berater sortiert die Aussagen des Unternehmers. Dann müssen die harten Fakten geklärt werden. Was kostet das Bauvorhaben oder die Sanierungsmaßnahme und vor allem: Was davon ist förderfähig? Hierfür hat der Architekt in der Regel schon Berechnungen angestellt. Zusammen mit einem Energieberater klärt sich, welche der Bau- oder Sanierungsmaßnahmen förderfähig sind. Natürlich haben wir auch Tipps parat, welche Maßnahmen man ergreifen kann, damit das Projekt am Ende förderfähig wird.



Bis zu 17,5 % Tilgungszuschuss bei Sanierungsmaßnahmen sind möglich – bei energieeffizienten Neubauten bis 5%. Oft werden Teilbereiche gefördert, wie etwa die Wärmedämmung, neue Fenster an einem alten Gebäude oder die Umstellung auf erneuerbare Energien. Unsere Ansprechpartner sind vor allem die KfW Bank oder die L-Bank. Um die Förderanträge kümmert sich das Team von Spitzmüller. Doch nicht nur das Gebäude kann gefördert werden...

FÖRDERUNG

Die Förderzusage ist da, die ersten Gelder fließen und der Bau beginnt. Auch während der Bauphase bleibt Spitzmüller an der Seite der Kunden. Ähnlich wie bei einer Projektförderung müssen auch hier die geförderten Bauabschnitte für die Banken dokumentiert werden. Wir übernehmen das prüfungskonforme Projektcontrolling. Und natürlich kümmern wir uns am Ende des Projekts um den Energieausweis und den Verwendungsnachweis – so wie die Förderbanken es fordern.

PROZESSPARTNER

DA GEHT NOCH MEHR

Es gibt noch weitere Fördertöpfe, aus denen für eine Baumaßnahme Mittel generiert werden können: Werden zum Beispiel für das Gebäude auch neue Maschinen angeschafft, die im Vergleich zu vorher weniger CO₂ ausstoßen, kann auch das mit Fördermitteln belohnt werden. Auch über das „Entwicklungsprogramm ländlicher Raum“ oder ähnliche Programme können Mittel fließen. Das Team von Spitzmüller hat hier den Überblick und kann schnell abschätzen, welche Förderung am günstigsten für den Kunden ist. Im besten Fall können gleich für mehrere Förderprogramme Anträge gestellt werden.



ARIAN PECI weiß, worauf es ankommt, wenn man Fördermittel für Sanierungen und Neubauten akquirieren möchte. Der Wirtschaftsingenieur hat gerade einen Abschluss als Energieberater für Nichtwohngebäude absolviert.
Kontakt: arian.peci@spitzmueller.de, Telefon: 07803/9695-37

INNOVATIONSFORUM BADEN.

GEWAPPNET FÜR NEUE IDEEN

Rund zehn Veranstaltungen zu unterschiedlichen Themenbereichen bietet die Spitzmüller AG jährlich im Rahmen des Innovationsforums Baden für Interessierte und Verantwortliche aus Wirtschaft, Wissenschaft und Technologie an. Das Beraterteam gibt dabei mit aktuellen Trends wichtige Impulse

INPUT, OUTPUT

Die Workshops und Vorträge des Innovationsforums Baden bieten Raum für den Austausch zwischen Bankern, Unternehmern und Experten aus Technologie und Wissenschaft. Die Themen reichen von Digitalisierung und Virtual Reality über Industrie 4.0 bis hin zu Umweltinnovationen



Mit dem Innovationsforum Baden vermittelt die Spitzmüller AG mit professionellen Workshops und spannenden, praxisnahen Vorträgen aktuelles Wissen und schafft Kontakte. Die modernen Räumlichkeiten der Spitzmüller AG in Gengenbach bieten hierfür den perfekten Rahmen. Die Veranstaltungen bieten Unternehmen, Banken, Finanzierungspartnern, Technologieexperten und Wissenschaftlern die Möglichkeit, sich zu Trends, Themen und Entwicklungen aus dem Alltag mittelständischer Unternehmen auszutauschen. Basis dafür bildet die Erfahrung der Spitzmüller-Berater, die beim Transfer von Know-how ins Fachgebiet der Kunden zur Seite stehen und Förderungsmöglichkeiten erarbeiten.

Mehr dazu erfahren Sie mithilfe dieses QR-Codes oder online: innovationsforum-baden.de



Fotos: Dimitri Dell





FÖRDERPRAXIS.

DEAL-REPORT

Unsere aktuelle Aufstellung beinhaltet die Förderhöhe ausgewählter Projekte der Spitzmüller AG bis zum 30. April 2017 nach Branchen

Branche	in Euro
Werkzeugbau	8.658.191,00
Handel	8.000.000,00
Verpackungstechnik	8.000.000,00
Medizintechnik	5.772.490,00
Industriebau	5.103.600,00
Maschinenbau	4.882.293,00
Kunststofftechnik	4.851.807,00
Nahrungsmittel	4.414.000,00
Materialtechnik	4.033.917,00
Pharmatechnik	4.000.000,00
Informationstechnik	3.077.064,00
Mechanische Fertigung	2.588.166,00
Logistik	2.318.963,00

Drucktechnik	1.101.338,00
Chemische Technik	1.000.000,00
Fahrzeugbau	912.273,00
Umweltechnik	647.758,41
Handwerk	600.000,00
Sensorik	416.231,00
MSR-Technik	376.907,00
Mikroelektronik	371.020,00
Dienstleistung	178.100,00
Lasertechnik	152.000,00
Verkehrstechnik	151.763,00
Holztechnik	141.689,00
Energietechnik	5.625,00
Insgesamt *	71.755.195,41

* = Dieser Report umfasst nicht alle Projekte der Spitzmüller AG. In manchen Fällen liegt uns keine Informationsfreigabe vor.

IMPRESSUM

Herausgeber: Spitzmüller AG
Technische Unternehmensberatung
Brambachstraße 12 · 77723 Gengenbach
www.spitzmueller.de
Projektleitung: Nadine Esslinger

Konzept & Umsetzung: Tietge GmbH
Geschäftsführer: Ulf Tietge
Wilhelmstraße 31 · 77654 Offenburg

Redaktion: Ulf Tietge (V.i.S.d.P.),
Katerina Ankerhold (Ltg.),
B. Garms, U. Kammerer, K. Heckers,
P. Peters, H. Schillinger, L. Kriener
Art Direktion und Layout:
S. Tietge (Ltg.), K. Fischer,
S. Hilberer, A. von Au, S. Gewalt
Anzeigen-Service:
Natascha Nuschko, Stefanie Seubert

Kontakt zu Redaktion & Verlag:
info@tietge.com · www.tietge.com
Telefon: 07 81/91 97 05-0

Druck: Wir machen Druck GmbH
Mühlbachstraße 7 · 71522 Backnang

Das Magazin als Blätterkatalog im
Internet: www.spitzmueller.de

Die Inhalte dieses Magazins werden mit größter Sorgfalt recherchiert und verfasst. Redaktion und Herausgeber übernehmen dennoch keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen. Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung und digitale Veröffentlichung nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Spitzmüller AG.

EINE VON UNS.

ASTRID BENZ

Die Spitzmüller AG steckte noch in den Kinderschuhen, als Astrid Benz eher per Zufall nach Gengenbach kam. Heute ist sie von dort nicht mehr wegzudenken ...

Als Eigengewächs der Spitzmüller AG bezeichnet sie sich selbst: Astrid Benz weiß noch, wie es war, als die Spitzmüller AG nur 12 Mitarbeiter hatte, und war maßgeblich an der Entwicklung des Banker-Berater-Modells beteiligt. Dieses hat sie vom zarten Pflänzchen zum großen Vertriebsapparat wachsen sehen. Vor 20 Jahren kam Astrid Benz als Auszubildende nach Gengenbach, heute leitet sie die Vertriebssteuerung.

Frau Benz, wir müssen uns beeilen, denn gleich ruft Sie der nächste Termin. Geht es bei Ihnen immer so rund?

Astrid Benz: Ja! Ich bin ständig mit vielen verschiedenen Baustellen beschäftigt. Im Zuschuss- und Darlehensbereich werden häufig Neuerungen von den Projektträgern gefordert. Daher sind wir nicht nur mit Bankern und Kunden in Kontakt, sondern müssen uns in letzter Instanz auch intern immer gut austauschen.

Seit 20 Jahren sind Sie mit Bankthemen betraut. Die Bankerbranche ist männerdominiert – was bedeutet das für Ihre Arbeit?

Benz: Anfänglich war es für mich in der Tat nicht einfach, mich in dieser Domäne zu behaupten. Mit der Zeit habe ich eine Strategie entwickelt. Letztlich muss man das nicht als etwas Problematisches sehen, sondern als Herausforderung. Dabei sollte man an sich glauben, kreativ bleiben – und darf ruhig auch mal über sich selbst lachen.

Was hat Sie eigentlich zu Spitzmüller verschlagen?

Benz: Ich kam vor 20 Jahren für meine Ausbildung hierher. Damals gab es ja noch keine Recruiting-Aktionen wie



Meet the boss. Da hat man in der Zeitung geguckt und sich bei einem Unternehmen beworben, das interessant klang, und wenn man genommen wurde, ging man hin. *Und was macht Ihren Job nun so interessant für Sie?*

Benz: Die Vielfältigkeit! Ich finde es unglaublich spannend, an den aktuellen Trends am Markt mitzumischen und ihre Entwicklung zu beobachten. Für mich ist es ein Privileg mitzuerleben, wie all diese tollen Erfindungen entstehen und geboren werden.

Man munkelt, in Ihrer Freizeit könnte man Sie schon mal als Schwarzwaldmädel antreffen. Ist die Region Ihre große Liebe?

Benz: Wissen Sie, ich gehe gern auf Reisen, auch weit weg – aber ich komme auch jedes Mal wieder gern zurück. Hier ist meine Heimat und hier fühle ich mich wohl. Der Trend, wie zurzeit die Tradition des Schwarzwalds auf kreative Weise ins Jetzt transportiert wird, gefällt mir. Etwas Verstaubtes wird plötzlich greifbar und cool.

Außerdem spielen Sie wohl auch noch Gitarre ...

Benz: Ohne die Musik könnte ich gar nicht leben! Sie erdet mich als Kontrast zum Geschäftsleben und lässt mich alles vergessen. Mir liegt viel daran, die Musik im Jugendkulturverein Zell auch an junge Menschen weiterzugeben.

Auf der Bühne: Rock oder Pop?

Benz: Rock!

Auf Reisen: Berge oder Meer?

Benz: Meer! Oder noch besser: eine Mischung aus beidem. Und genauso wichtig ist es mir, mit den Menschen in Kontakt zu kommen und Neues zu entdecken. ■





TRADITION. BEZAUBERND. MODERN.

HOTEL RITTER
DURBACH
1656

www.ritter-durbach.de

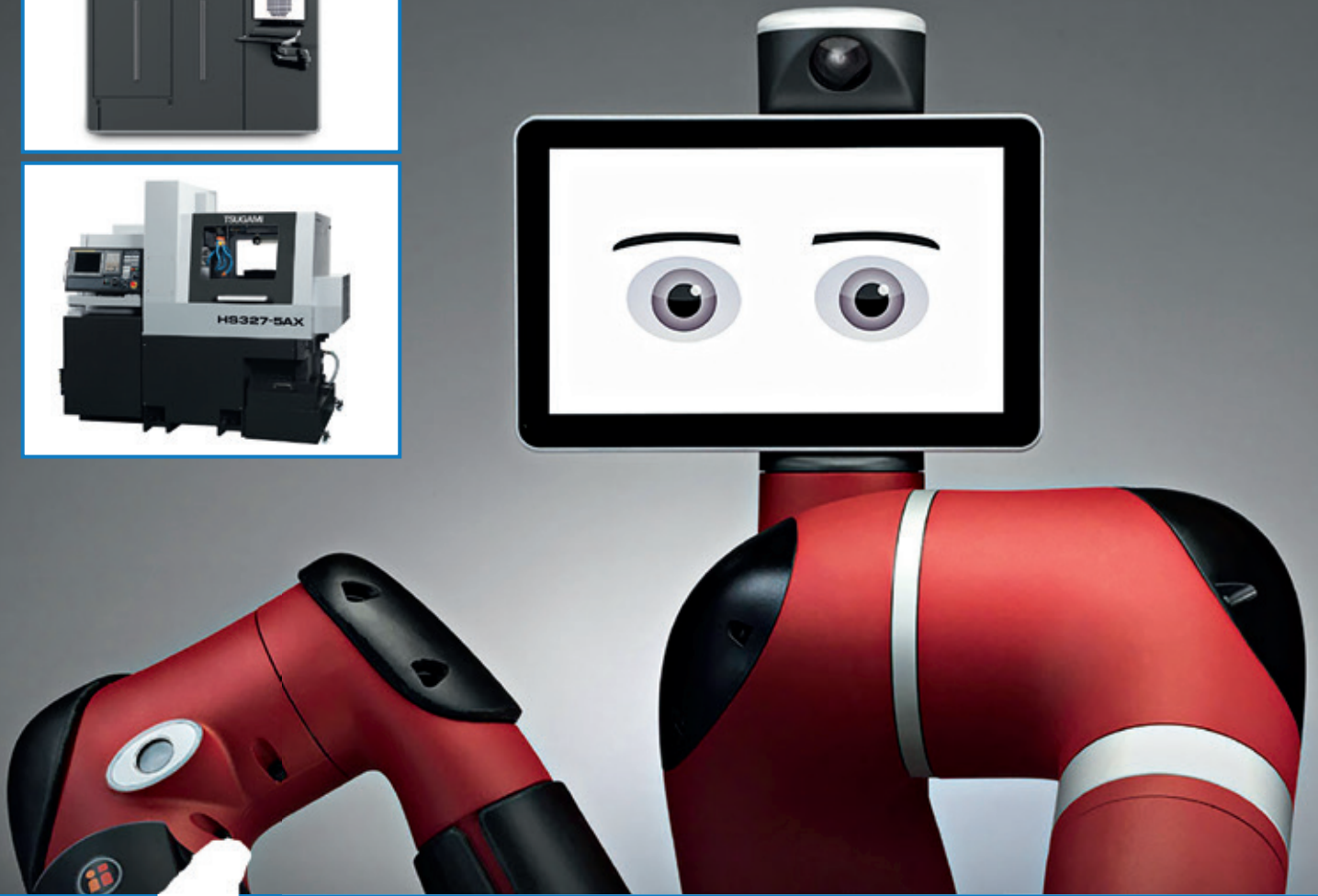


**TAGUNGEN
&
SEMINARE**



Hotel Ritter Durbach • 4* Superior an der badischen Weinstraße

Tal 1 • 77770 Durbach • Tel. +49(0)781 93 23-0 • info@ritter-durbach.de • www.ritter-durbach.de



PRÄZISION HAT TRADITION

Unser Prinzip. Die Arnd Sauter GmbH ist seit 1990 Ihr leistungsstarker Partner in der Metallindustrie. Seit 2006 sind wir in der 3D-Drucker-Technologie tätig und damit einer der führenden 3D-Druckspezialisten in Europa.

Durch unser technisches Know-how und leistungsfähiges Serviceteam bietet die Arnd Sauter GmbH ihren Kunden die Komplettlösung unter einem Dach – **vom Prototyp zur Serienfertigung.**

Ob Desktop-3D- oder Produktionsdrucker – die Arnd Sauter GmbH bietet Ihnen alle am Markt verfügbaren Druckverfahren sowie die dazugehörigen Materialien.

„Automatisierung?“ Kein Problem, die Arnd Sauter GmbH erarbeitet mit ihren Kunden das passende Maschinenkonzept. Wir passen den „Herstellungsprozess“ Ihren Anforderungen optimal an – egal, ob **Maschinenveredelung** oder **komplette Teilefertigung** durch eine Automatisierungslinie.

Wir bieten Ihnen die für Ihre Anforderungen passende Automatisierungslösung – vom kollaborierenden Roboter, der einfache Hilfsarbeiten übernimmt, bis hin zum in Fertigungslinien integrierten Industrieroboter.

Fordern Sie uns!

E-MAIL: INFO@P4P.DE
TELEFON: 078 33/96 53 30

Mehr auf unserer Website:
www.arnd-sauter.de



Präzision hat Tradition.