

GESCHÄFTSBERICHTE 2018

# WIR FINANZIEREN IDEEN



**BÜRGSCHAFTSBANK & MBG**  
BADEN-WÜRTTEMBERG

# INHALT

1

## Einleitung

- 02 Auf einen Blick
- 04 Geleitwort
- 06 Vorwort

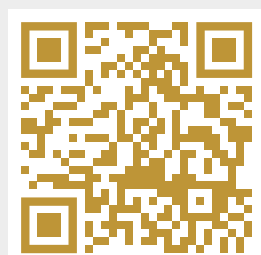
2

- 08 Digitalisierung: Auf dem Weg in eine neue Zeit
- 34 Events 2018
- 42 News 2018

3

## Aus unserem Portfolio

- 48 Unternehmensbeispiele

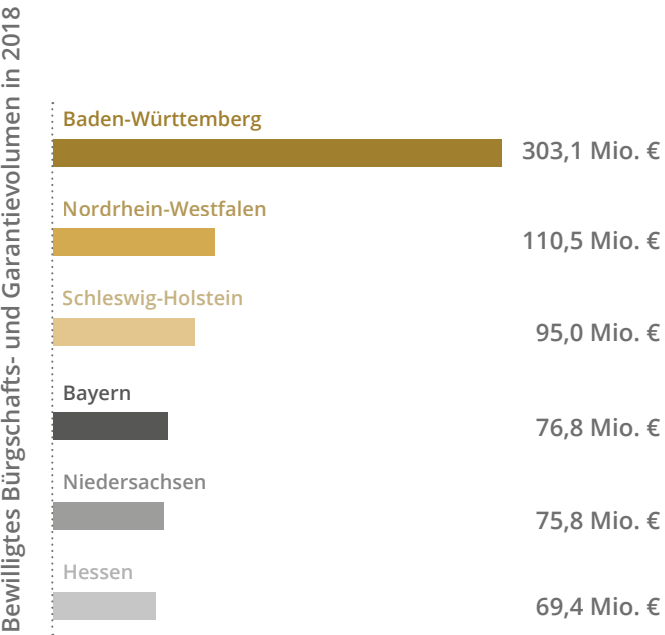


Sie wollen mehr erfahren?  
QR-Code scannen und detaillierte Infos bekommen

## Dank unseren Partnern

Für die Unterstützung unserer Fördertätigkeit danken wir den Fachverbänden der Wirtschaft, den Handwerkskammern, den Industrie- und Handelskammern, den Rückbürgen Land, Bund und EIF, der L-Bank, der KfW, der LRB, unseren Bewilligungsausschüssen sowie den Aufsichts- und Verwaltungsräten.

# BÜRGSCHAFTSBANK BADEN-WÜRTTEMBERG 2018



# MBG MITTELSTÄNDISCHE BETEILIGUNGS- GESELLSCHAFT BADEN-WÜRTTEMBERG 2018

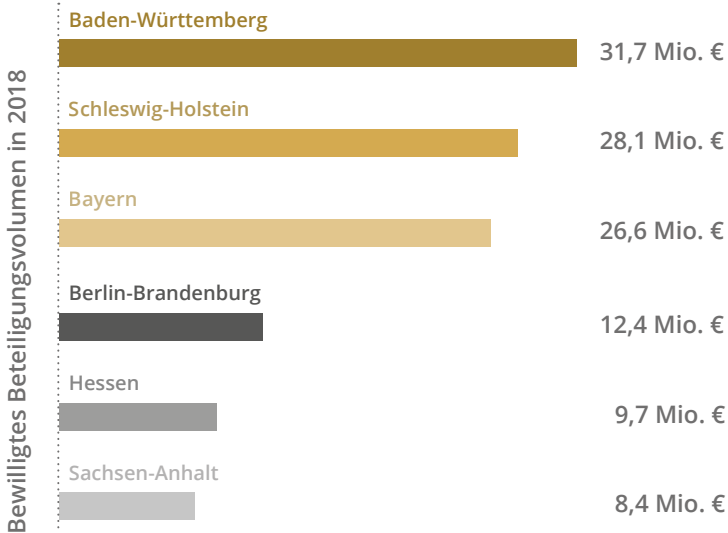
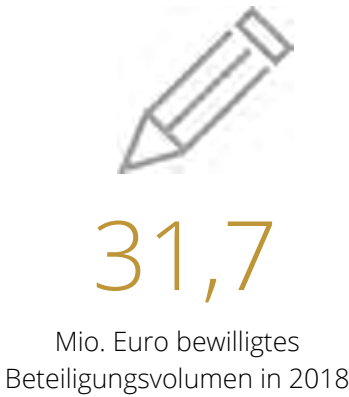




Foto: Chaparon

Thomas Strobl, Stellvertretender Ministerpräsident und Minister für Inneres, Digitalisierung und Migration des Landes Baden-Württemberg

## Sehr geehrte Damen und Herren,

**die Digitalisierung verändert die Welt. Sie verändert die Art, wie wir arbeiten, wie wir kommunizieren, wie wir einkaufen, kurzum: Sie verändert die Art, wie wir leben. Und zwar überall. Es gilt der Satz: Alles, was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert. Deshalb ist die Digitalisierung in Baden-Württemberg ein Top-Thema für die Landesregierung. Dabei setzen wir uns ambitionierte Ziele und arbeiten hart daran, Baden-Württemberg zur innovativsten digitalen Leitregion in Europa zu entwickeln.**

Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg und die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft nehmen bei der Digitalisierung eine wichtige Schrittmacherrolle ein. Denn sie sind der bundesweit größte Risikopartner von Existenzgründern, die ja oft als erste neue Technologien aufgreifen und daraus innovative und marktgängige Produkte entwickeln.

Auch die Landesregierung ist Treiber der Digitalisierung und setzt ihre, im Schulter-schluss mit der Wirtschaft, den Kommunen und der Gesellschaft auf den Weg gebrachte

Digitalisierungsstrategie unter der Dachmarke digital@bw konsequent um. Diese Strategie bezieht sich auf den digitalen Wandel in seiner gesamten Breite, wir engagieren uns in zehn Schwerpunkten – von der Telemedizin über autonomes Fahren bis hin zur Cybersicherheit und der digitalen Kommune. Und wir haben rund 70 Modellvorhaben beschlossen. Im Bereich der Digitalisierung nimmt die Landesregierung bis 2021 eine Milliarde Euro in die Hand.

Ein Beispiel: Gerade für die kleinen und mittleren Unternehmen in Baden-Württemberg

„Bürgschaftsbank und MBG nehmen bei der Digitalisierung eine wichtige Schrittmacherrolle ein.“

Thomas Strobl, MdL

mit ihren Weltmarktführern und hidden champions ist es unerlässlich, der wachsenden Bedrohung durch Angriffe auf ihre Computersysteme und Daten zu begegnen. Cybersicherheit ist so wichtig wie die finanzielle Starthilfe für junge Betriebe. Weil sie auf den Umgang mit Cyberattacken oft nicht vorbereitet sind und auch auf dem noch engen Markt kaum qualifizierte IT-Sicherheitsexperten finden, brauchen sie schnelle und umfassende Notfallhilfe. Die Cyberwehr Baden-Württemberg am Forschungszentrum Informatik bietet diese Hilfe seit 1. August 2018 in einem vom Land geförderten Pilotprojekt für Unternehmen der Technologieregion Karlsruhe an.

Für die Landesregierung kommt auch dem Thema „Künstliche Intelligenz“ eine strategische Schlüsselrolle zu. Wir wollen, dass Baden-Württemberg EU-weit zum Gütesiegel bei KI wird. Die Max-Planck-Gesellschaft, die Universitäten Stuttgart und Tübingen, das Land und bedeutende Unternehmen wie Bosch, Daimler und Porsche haben sich zur Initiative „Cyber Valley“ zusammengeschlossen, um einen international konkurrenzfähigen Forschungsschwerpunkt für KI und Maschinelles Lernen zu etablieren. Erklärtes Ziel von „Cyber Valley“ ist es vor allem, die Ergebnisse der Forschung rasch zur Anwendung zu

bringen und in Start-ups zu kommerzialisieren. Nur so kann es gelingen, den Südwesten auch in zehn oder 20 Jahren als führenden Industriestandort zu erhalten.

Auch bei der Durchsetzung auf Künstlicher Intelligenz basierter Innovationen in Start-ups ist die Hilfe der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg und der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft unverzichtbar. Ich bin überzeugt: Ziehen wir gemeinsam an einem Strang, strengen wir uns gemeinsam an, dann werden wir in Baden-Württemberg den digitalen Wandel gut gestalten – und das ist eine entscheidende Grundlage für den künftigen Wohlstand hier bei uns im deutschen Südwesten. In diesem Sinne wünsche ich der Geschäftsleitung der Bürgschaftsbank und Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft sowie ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weiterhin viel Erfolg und danke Ihnen für Ihren Einsatz.

Ihr

Thomas Strobl  
Stellvertretender Ministerpräsident  
und Minister für Inneres, Digitalisierung und Migration des Landes Baden-Württemberg



Dirk Buddensiek (links) und Guy Selbherr, Vorstände der Bürgschaftsbank und Geschäftsführer der MBG

## Liebe Unterstützerinnen und Unterstützer,

**es ist heutzutage weit verbreitet, dass man sich darüber beklagt, zu wenig Zeit zu haben. Wir haben zwar das Glück, länger leben zu können, und doch ertappen wir uns ständig dabei, unser Zeitmanagement zu optimieren. Damit wir das Gefühl haben, dass wir durch höhere Effizienz der Zeit ein Schnippchen schlagen können. Schon früh wird uns im Wirtschaftsleben eingebläut, dass der Zeitverschwender Geld oder gar ein Vermögen riskiert. In der Tat ist Zeit unsere kostbarste Ressource. Die Digitalisierung und mit ihr einhergehend die Transformation ganzer Branchen stellen uns vor die Frage, ob wir bei aller Dynamik womöglich Trends nachlaufen oder sie gar verschlafen haben.**

Wir von der Bürgschaftsbank und MBG sind jedoch optimistisch, denn wir sehen tagtäglich, was die Betriebe und jungen Start-ups in Baden-Württemberg Außergewöhnliches leisten. In der Tat spielt dabei natürlich auch der Zeitfaktor eine große Rolle. Mit Innovationen ist man seiner Zeit voraus, schafft sich einen Vorsprung im Wettbewerb. Der Qualitätsanspruch der Unternehmen im Land war vielfach ein Hemmnis und kaum Nährboden für agile Entwicklung, Co-Creating mit dem Kunden und frühen Markteintritt

mit Beta-Versionen. In unserem diesjährigen Geschäftsbericht stellen wir Ihnen überzeugende Unternehmensporträts vor, die mit frischen Ideen ihrer Zeit voraus waren oder sind. Jedes einzelne zeigt, dass ein hohes Leistungsversprechen und ein schneller Marktzutritt kein Widerspruch sein müssen. Und es wird deutlich, dass die Digitalisierung einen wesentlichen Beitrag dazu leistet.

Unternehmen müssen in digitale Prozesse und innovative Produkte investieren, um im

## „ Die Digitalisierung entscheidet über die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und damit über deren Erfolg. “

Guy Selbherr

Konzert der Technologie- und Marktführer langfristig mitspielen zu können. Passgenaue Finanzierungen sind hierfür eine wichtige Voraussetzung. Dafür sind wir gut gerüstet. In Zusammenarbeit mit dem Europäischen Investitionsfonds haben wir im Jahr 2018 27 Vorhaben mit einem Volumen von rund 16 Millionen Euro begleitet. Der weitere Bedarf für die nächsten beiden Jahre konnte durch einen weiteren Vertragsabschluss gesichert werden, so dass über den EIF für baden-württembergische Unternehmen ein Finanzierungsvolumen von 125 Millionen Euro mobilisiert werden kann. Zusätzlicher Antrieb für die Innovationsfreude der Unternehmen im Land!

Ein weiterhin stabiles konjunkturelles Umfeld, die anhaltende Niedrigzinsphase und neue Exporthöchststände lassen die Erträge bei vielen Unternehmen sprudeln. Vor diesem Hintergrund sind die 1.973 unterstützten Vorhaben mit einem Kredit- und Beteiligungsvolumen in Höhe von rund 506 Millionen Euro ein guter Erfolg, auch wenn dies zum Vorjahr einen leichten Rückgang bedeutet. Damit entfallen auf die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg weiter mehr als ein Drittel des bundesweit genehmigten Finanzierungsvolumens. Die starke Marktdurchdringung ist Ergebnis des guten Miteinanders mit der Kreditwirtschaft, wozu auch ganz wesentlich die Kombi-Angebote und die enge Partnerschaft mit der L-Bank beigetragen haben. Und auch die MBG nimmt im deutschlandweiten Vergleich mit einem genehmigten Volumen von 31,7 Millionen Euro die Spitzenposition ein.

2018 war aber in vielfältiger Hinsicht für uns alle ein herausforderndes Jahr. Die Regulatorik legte keine Verschnaufpause ein. Förderbanken verfügen über ein spezifisches Geschäftsmodell, das in der Umsetzung der allgemeinen regulatorischen Anforderungen bisher nur eingeschränkt Berücksichtigung findet. Dies stellt uns Bürgschaftsbanken auch bundesweit vor große Herausforderungen, die wir nur mit erheblichen Investitionen in Personal und IT meistern können. Mit dem bundesweiten Migrationsprojekt unserer IT stellen wir hierzu die entsprechenden Weichen.

Wir wissen, nur durch aktive Unterstützung der Gründer/innen und Unternehmer/innen machen wir uns auf Dauer unverzichtbar. Doch die Umbrüche im Finanzsektor und auch in anderen Branchen sind tiefgreifend. Wir wollen unseren Förderauftrag als Risiko- und Sparringspartner, Ermöglicher und Erfolgsmacher dadurch bewahren, dass wir diesen konsequent weiterentwickeln. Dabei müssen auch wir neue Wege gehen – unter anderem eben durch die Digitalisierung unserer Prozesse. Herzlichen Dank an unsere Kunden, Partner, Gesellschafter und natürlich an unser Bürgschaftsbank- und MBG-Team, dass sie uns auf diesem Schritt begleiten.

Viel Spaß beim Lesen!

Dirk Buddensiek

Guy Selbherr

DIE VIERTE REVOLUTION

# DIGITALISIERUNG: AUF DEM WEG IN EINE NEUE ZEIT

Die Digitalisierung wird gerne als vierte Revolution bezeichnet – und wir stecken bereits mitten drin. Die Art, wie wir arbeiten, uns fortbewegen, kommunizieren – wie wir leben – ändert sich rapide. Neue Geschäftsmodelle entstehen, Altgewohntes wird Vergangenheit. Derartige Umbrüche sind für viele mit Ängsten verbunden, aber auch mit Hoffnungen auf eine bessere Welt. Welche Chancen bietet uns die Digitalisierung, und wie können wir sie nutzen?



# CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN DER DIGITALISIERUNG

Sie müssen geschäftlich nach Berlin. Also recherchieren Sie im Internet, wie Sie dort am besten hinkommen – von daheim zum Bahnhof oder zum Flughafen und von dort zum Treffpunkt. Sie kaufen die Tickets und buchen ein Hotelzimmer. So geht das heute.

**B**ald schon wird das Smartphone dies alles für Sie organisieren – ganz ohne Ihr Zutun, sobald Sie den Termin in ihren elektronischen Kalender eingetragen haben. Schauen wir noch weiter in die Zukunft, werden Sie womöglich von einem fahrerlosen Autel abgeholt – einer Mischung aus Auto und Hotelzimmer. Sie steigen einfach ein, ersparen sich die Umsteigerei und können in Ruhe arbeiten, lesen oder schlafen, bis Sie am Treffpunkt ankommen. Wieder daheim, ist der Kühlschrank voll, die Wohnung beheizt und das Essen fertig – obwohl sich niemand aus Fleisch und Blut darum gekümmert hat. Sollte etwas nicht Ihren Wünschen

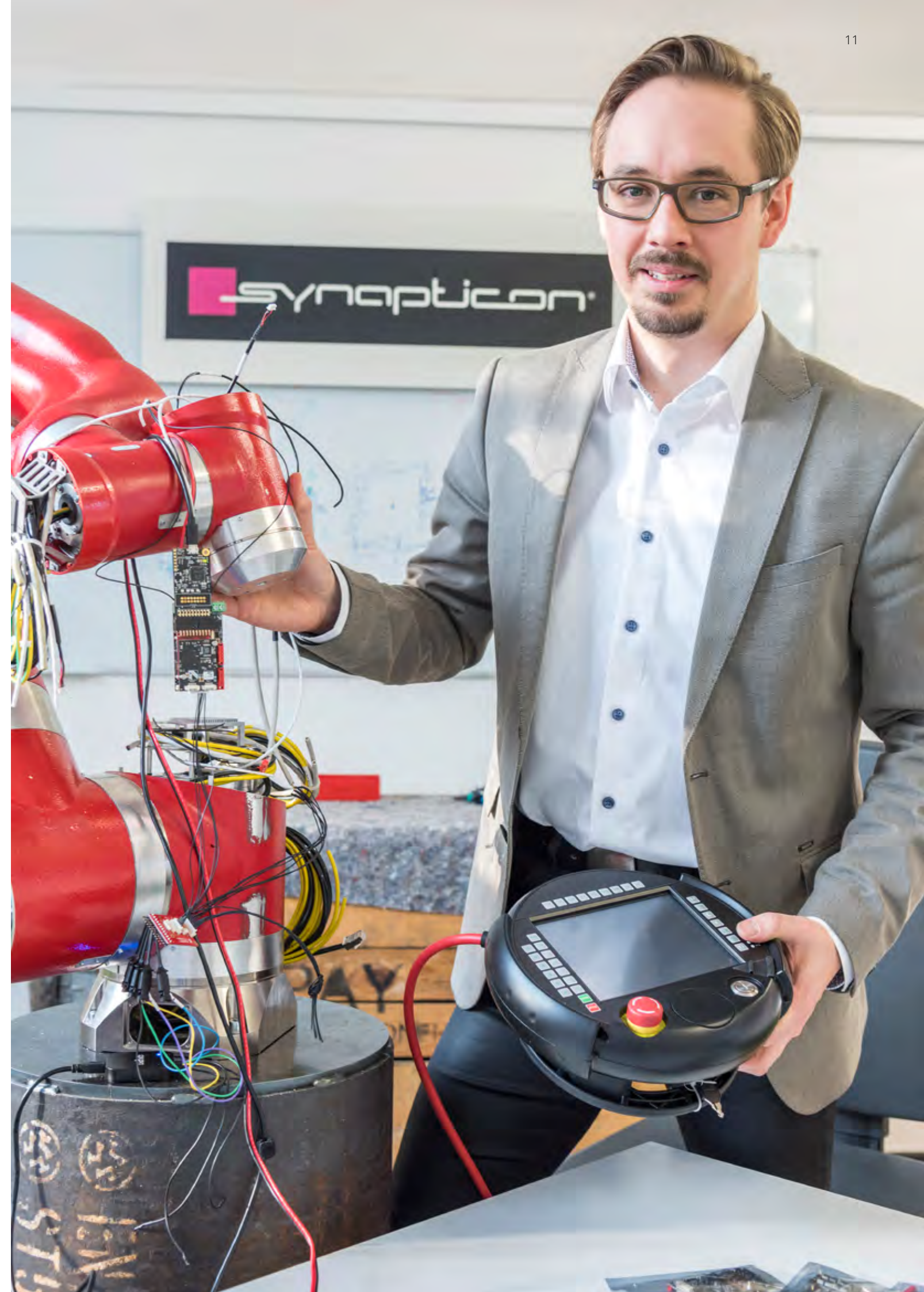
entsprechen, wird das nicht wieder vorkommen: Die Software lernt dazu!

Dieses Beispiel steht für viele andere, die illustrieren könnten, wie sich unser Leben verändern wird – in den eigenen vier Wänden und außerhalb. Privat und geschäftlich.

Was bedeutet dies für unsere Wirtschaft? Alle Branchen sind betroffen und alle Unternehmen – nicht nur die Konzerne. Niemand wird sich entziehen können. Den Kopf in den Sand zu stecken, ist also keine Lösung – man sollte aber auch nicht kopflos in operative Hektik verfallen. Ziellos Daten zu sammeln, führt nicht weiter. Es

gilt, ganz neu zu denken: Welche Kunden habe ich? Was brauchen sie? Was könnte ich ihnen durch intelligente Nutzung der mir zur Verfügung stehenden Daten bieten? Bezogen auf das Beispiel von vorhin würde das heißen: Braucht mein Kunde ein Auto – oder Mobilität? Ein Hotelzimmer – oder Schlaf? So gedacht, führt Digitalisierung dann womöglich nicht nur zu mehr Effizienz in der Produktion und bei Prozessen – zur smart factory –, sondern zu neuen Geschäftsfeldern.

Es liegt auf der Hand, dass sich auch die Tätigkeiten und Berufe verändern. In der Produktion arbeiten wir Hand in Hand mit





KUKA-Roboter unterstützen die Mitarbeiter der BSH Hausgeräte GmbH bei der Montage

einem Roboter – jeder ist für das zuständig, was er besser als der andere kann. Aus Ingenieuren werden Software-Ingenieure, die nicht mehr entwickeln, sondern nur noch Parameter vorgeben – ihre Wunschliste. Der Rechner erstellt Entwürfe, testet sie, wählt den besten aus – und fertigt das neue Produkt womöglich auch gleich noch im 3D-Druck. Mussten Computer früher im Detail programmiert werden, lernen intelligente Algorithmen nun aus Beobachtungen und Erfahrungen – die Software programmiert sich quasi selbst.

Schachspielen können Computer schon lange besser als wir. Heute „verstehen“ sie aber auch, was wir

ihnen sagen – die Fehlerrate bei der Spracherkennung ist seit 1996 von 43 auf fünf Prozent gesunken. Oder sie verfassen den Text gleich selbst – die erste computer-generierte Meldung wurde 2014 veröffentlicht, heute sind es täglich Zehntausende. Das Wort „Schreibmaschine“ erhält da eine ganz neue Bedeutung.

Mithilfe von Algorithmen kann man recherchieren, auswählen und bewerten – ob Kreditausfallrisiko oder Bewerbungen. Management Boards, die nicht von Menschen, sondern von Maschinen

besetzt wurden, bringen bessere Ergebnisse – und der Frauenanteil ist höher, so das Ergebnis eines amerikanischen Forscherteams.

Zentraler Faktor für Möglichkeiten und die Qualität der Ergebnisse ist nicht mehr der einzelne Computer, sondern eine gute Datenbasis, der Austausch von Daten und die Vernetzung über das Internet – „Big Data“. Hinzu kommt die „Computerisierung“ der Dinge – Gegenstände werden mit Mikrochips ausgestattet und über das Internet miteinander vernetzt. Was daraus entsteht? Wer hätte einst gedacht, dass aus dem Telefon einmal ein Smartphone wird, das auf Reisen unter anderem Fotoapparat, Stadtplan und Reiseführer ersetzt – Produkte wurden überflüssig, neue Geschäftsfelder sind entstanden. Unternehmen mit den kreativsten Köpfen werden die Nase vorn haben. Wer wagt, gewinnt!

Auch alltägliche Gegenstände sind bereits mit Mikrochips ausgestattet und über das Internet miteinander vernetzt – die Infos können jederzeit abgerufen werden.



© Robert Kneschke / progressman - stock.adobe.com



# DEN DIGITALEN WANDEL GESTALTEN

Viele Wege führen in die digitalisierte Zukunft. In den USA sind riesige Datenmengen in der privaten Hand von Amazon, Apple, Facebook, Google und Microsoft. In China hat der Staat die Verfügungsgewalt – und nutzt sie zur Maßregelung der Bevölkerung. Es kommt bei der Digitalisierung also entscheidend darauf an, den richtigen Kurs zu bestimmen. Für Baden-Württemberg ist er in der Strategie digital@bw der Landesregierung beschrieben.

**D**igital@bw beschreibt eine Digitalisierung „Made in Baden-Württemberg“. Sie umfasst eine Vielzahl konkreter innovativer Projekte. Baden-Württemberg hat dafür hervorragende Ausgangsbedingungen. Hier wurde das Auto erfunden, wir sind Maschinenbauland Nr. 1 in Europa und zählen weltweit zu den Top-Standorten für Medizin.

„Wir dürfen auf das Geleistete stolz sein, uns aber nicht darauf ausruhen“, warnt Ministerpräsident Winfried Kretschmann. „Die Märkte von morgen lassen sich nicht mit Technologien von heute erobern. Weil bei uns der Mittelstand eine wichtige Rolle einnimmt, kommt ihm auch bei der Digitalstrategie des Landes hohe Bedeutung zu.“

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der digitalen Bildung. Rund 65 Prozent unserer Kinder werden morgen einen Beruf ausüben, den es heute noch gar nicht gibt. Darauf müssen wir reagieren.

Zwei Drittel der Kinder in Baden-Württemberg werden einen Beruf ausüben, den es heute noch nicht gibt.



© lev dolgachov - stock.adobe.com



Der österreichische Bundespräsident Dr. Alexander Van der Bellen, Ministerpräsident Winfried Kretschmann und der Roboter Apollo (v.r.) im Cyber Valley am Max-Planck-Institut für Intelligente Systeme in Tübingen

**„DIE MÄRKTE VON MORGEN LASSEN SICH NICHT MIT TECHNOLOGIEN VON HEUTE EROBERN. WEIL BEI UNS DER MITTELSTAND EINE WICHTIGE ROLLE EINNIMMT, KOMMT IHM AUCH IN DER DIGITALSTRATEGIE DER LANDESREGIERUNG HOHE BEDEUTUNG ZU.“**

Ministerpräsident Winfried Kretschmann

GRÜNDERLAND BADEN-WÜRTTEMBERG

# DIGITALISIERUNG „MADE IN BADEN-WÜRTTEMBERG“

Die Veränderungsbereitschaft etablierter Unternehmen ist nur eine Seite der Medaille. Denn die Erneuerungsfähigkeit unserer Wirtschaft hängt auch entscheidend von der Lust am Gründen ab. Und gerade Start-ups spielen bei den Themen „Innovation“ und „Digitalisierung“ eine große Rolle. Es gibt mittlerweile zahlreiche Veranstaltungen, bei denen

Start-ups landesweit sich und ihre Geschäftsidee potenziellen Geldgebern, Institutionen und Kunden präsentieren und sich untereinander vernetzen können. Auch die Bürgschaftsbank und MBG verfolgen das Ziel, kreative Menschen bei der Umsetzung ihrer innovativen Ideen zu unterstützen. Daher sind auch sie Teil

dieses Netzwerkes und leisten ihren Beitrag gemeinsam mit ihren Partnern, um die Gründerszene in Baden-Württemberg nachhaltig zu stärken.



## BREITBAND BIS ZU JEDEM SCHWARZWALDHOF

Schnelles Internet ist die Lebensader der Digitalisierung. Wir sind im Ländervergleich auf einem guten Weg, aber noch nicht am Ziel. Die Landesregierung fördert den Breitbandausbau. Im ersten Schritt soll flächendeckend eine Datenübertragungsrate von mindestens 50 Megabit pro Sekunde erreicht werden. Ziel ist die Schaffung gigabitfähiger Infrastrukturen.

Und auch immer mehr Unternehmen, wie die ingenia digitale Netze GmbH aus dem Portfolio der Bürgschaftsbank und MBG, haben sich auf die Fahnen geschrieben, den ländlichen Raum mit einem schnellen Internet zu versorgen (siehe Beitrag auf Seite 82).



## MOBIL IN DIE ZUKUNFT

Das Automobilland Baden-Württemberg soll Wegbereiter einer nachhaltigen Mobilität werden. In einer Ideenschmiede beschäftigt sich das Verkehrsministerium mit den entsprechenden Herausforderungen. Intelligente Verkehrsmanagementsysteme werden nicht nur die ökonomische und ökologische Effizienz des Verkehrssystems steigern, sondern den Verkehr auch sicherer machen. Auf dem „Testfeld für autonomes Fahren“ in Karlsruhe können Unternehmen und Forscher neue Dienstleistungen rund um das vernetzte Fahren erproben. Darüber hinaus tüfteln auch bei den Automobilherstellern und ihren Zulieferern Ingenieure tagtäglich an neuen Technologien, mit denen die Fahrzeuge vernetzter, umweltfreundlicher und sicherer werden sollen.



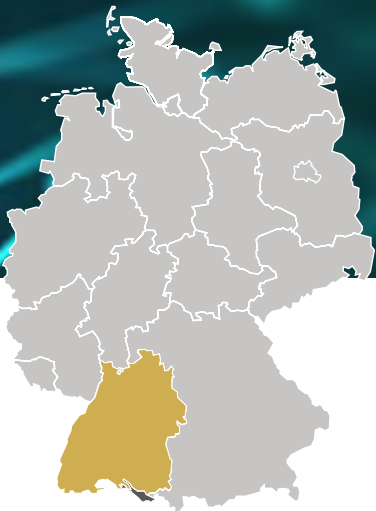
## SILICON VALLEY? CYBER VALLEY!

Mit dem Ende 2016 gegründeten Cyber Valley in Stuttgart und Tübingen hat das Wissenschaftsministerium eine der größten Forschungsk Kooperationen Europas auf dem Gebiet der Künstlichen Intelligenz ins Leben gerufen. Hier werden Forschungskapazitäten der internationalen Key-Player aus Wissenschaft und Industrie gebündelt.



## NEUER SCHWUNG IN VERWALTUNG UND JUSTIZ

Auch die öffentliche Verwaltung wird von der Digitalisierung profitieren. Durch den Aufbau eines Serviceportals für alle Landesbehörden und Kommunen wird E-Government schrittweise zur Realität. Und mit Service-BW.de erhalten die Bürgerinnen und Bürger einen zentralen und barrierefreien Zugang zu Verwaltungsdienstleistungen.



Mehr darüber und über weitere Projekte finden Sie im Internet unter [www.digital-bw.de](http://www.digital-bw.de)

DIGITALISIERUNG IN DER ARBEITSWELT

# WIE SICH DIE ARBEIT VERÄNDERN WIRD

Vernetzte Anlagen koordinieren untereinander selbsttätig Fertigungsprozesse, Teile werden automatisch zugeliefert, Menschen, Maschinen und Produkte verbinden sich: Industrie 4.0 – die vierte industrielle Revolution – hat längst begonnen. Big Data wird aber nicht nur die Produktion, sondern auch den Dienstleistungssektor verändern.

EFFIZIENTERE PROZESSE IN DER PRODUKTION

Werden Produktionsanlagen und Abläufe vernetzt, kann der Warenfluss optimiert, Produktionsschritte können besser abgestimmt werden. Dies führt zu mehr Flexibilität und Wirtschaftlichkeit. Auf künstliche Intelligenz setzen Unternehmen auch bei der vorausschauenden Instandhaltung – Maschinen

und Anlagen lernen, ihre internen Daten zu interpretieren und weisen auf Probleme hin. Ausfälle und kostspielige Reparaturen werden vermieden; gewartet wird nur noch, wenn es tatsächlich nötig ist. Außerdem werden beispielsweise spezielle Softwares zur einfacheren Schichtplanung eingesetzt: Stehen Zusatzschichten an, werden alle relevanten Mitarbeiter automatisch übers Smartphone

über den Bedarf benachrichtigt und können sich eintragen. Würth, Weltmarktführer bei Befestigungs- und Montagematerial, sorgt mit einem intelligenten Behälter dafür, dass Teile wie Schrauben oder Muttern in der Fertigung nie ausgehen. Geht der Vorrat zur Neige, werden automatisch Nachbestellungen ausgelöst – selbst bei außerplanmäßigen Entnahmen.

Aber nicht nur die Würths, Daimers und Boschs dieser Welt setzen auf Digitalisierung, sondern auch immer mehr Mittelständler erkennen, dass sie auf diesen Zug aufspringen müssen, um langfristig im Wettbewerb nicht abgehängt zu werden. Vor allem für kleinere Unternehmen bietet die Digitalisierung ganz neue Möglichkeiten – nicht nur in der Produktion, sondern insgesamt bei der Teil-

Wartungs- und Servicebedarf von Versorgungsgeräten werden bei Dürr Dental SE frühzeitig an das Praxispersonal gemeldet



Werden Produktionsanlagen und Abläufe vernetzt, kann der Warenfluss optimiert und Produktionsschritte besser abgestimmt werden

habe an Wertschöpfungsketten und verändert die Beziehungen zu Beschäftigten, Kunden und Lieferanten grundlegend.

Eine immer wichtigere Rolle nimmt auch der 3D-Druck ein. Obwohl es die Technologien zum Teil schon seit 30 Jahren gibt, fanden die spektakulärsten Entwicklungen erst in den letzten Jahren statt. Der wichtigste Vorteil: Die hohe Geschwindigkeit, mit der die Objekte hergestellt werden können. Dabei macht es kaum einen Unterschied, ob es sich um Werkstücke mit komplexen Geometrien oder um relativ einfache Objekte handelt. Design- und Fertigungsprozesse, die bisher Tage oder Wochen in Anspruch genommen haben, können mithilfe der 3D-Drucktechnologien innerhalb von Stunden ablaufen. Dies ist möglich, da einige Prozessschritte nicht mehr benötigt werden. Die Entwicklung und Herstellung von Werkzeugen/ Formen entfällt komplett. Auch

Korrekturen an den Prototypen oder kurzfristige Designänderungen sind problemlos möglich. Und auch die Herstellungskosten lassen sich mit 3D-Druck reduzieren.

Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg hat Dominik Ross und Dominic Grundmann von der D3D Additive Manufacturing GmbH mit einer Bürgschaft bei der Unternehmensgründung unterstützt.

Seitdem revolutioniert ihre Technik die Metallverarbeitung. Herzstück der Produktionshalle im Gewerbegebiet Mehlis ist ein fast fünf Tonnen schwerer, innovativer Metalldrucker, der komplexe, chemisch reine Teile aus Edelstahl, Titan oder Nickel-Superlegierungen bis zu einer Größe von 275 x 275 x 420 Millimetern fertigen kann. Dabei jagt ein Laserstrahl in ultrapräzisen Mustern über eine



Die Technologie von D3D ermöglicht es, innerhalb von Stunden Metallteile herzustellen, deren Produktion bisher Tage und Wochen in Anspruch nimmt



Die intelligente Carsharing-Software von AZOWO sorgt für eine optimale Auslastung der Flotte

dünne Schicht Metallpulver, die danach aushärtet. Dieser Prozess wiederholt sich Schicht für Schicht, bis ein dreidimensionales Werkstück entstanden ist. Nicht nur die Bürgschaftsbank konnten die Neugründer mit ihrer innovativen Idee begeistern: Mittlerweile gehören namhafte Kunden aus den Branchen Automotive, Luft- und Raumfahrt sowie Werkzeug- und Sondermaschinenbau zu ihrem Portfolio, denn die Technologie bietet zahlreiche Vorteile. Fräsen, drehen, schneiden, bohren: Diese Prozesse der Metallverarbeitung werden auf ein Minimum in der Nachbearbeitung reduziert. „Der 3D-Metalldruck hat in den vergangenen Jahren rasante Fortschritte gemacht, doch das ist noch zu wenig bekannt“, sagt Dominic Grundmann. „Unser Ziel ist, die neue Technologie vor allem Unternehmen in der Region verfügbar zu machen.“

Aber auch in anderen Branchen macht die Digitalisierung der Arbeitswelt nicht Halt: Beispiel

Zahnarztpraxen. Die Dürr Dental SE gewährleistet mit der Software „Tyscor Pulse“, dass der Wartungs- und Servicebedarf von Versorgungsgeräten frühzeitig an das Praxispersonal gemeldet wird. „Fallen Kompressoren zur Druckluftversorgung oder die Absaugmaschine aus, können die Patienten nicht mehr behandelt werden. Weil die Geräte meist im Keller stehen, erkennt das Praxispersonal Probleme aber häufig sehr spät“, so Produktmarketingmanager Georg Burr. „Unsere Software ermöglicht die ständige Überwachung der Geräte. Zudem reduziert eine effiziente Fehlerkommunikation und -behebung durch Fernwartung den Aufwand in der Zahnarztpraxis.“

#### MEHR FLEXIBILITÄT IM DIENSTLEISTUNGSSEKTOR

In der Stadt Herrenberg ermitteln im Winter Sensoren, ob Räumfahrzeuge ausrücken müssen, und Mülleimer werden dank Sensoren nicht mehr im starren Rhythmus geleert, sondern nur noch, wenn sie tatsächlich voll sind.

Eine App des jungen Stuttgarter Unternehmens Vialytics ermöglicht es Kommunen, ohne großen Aufwand den Zustand ihrer Straßen zu erfassen. Wurde er bisher zu Fuß und mit Papier und Stift oder kostenaufwendig über ein mit Lasertechnik bestücktes Fahrzeug erfasst, genügt nun ein einfaches, hinter der Windschutzscheibe angebrachtes Smartphone. Die App fotografiert alle vier Meter die Straße, das neuronale Netz der Software erkennt Straßenschäden und katalogisiert sie. Fahrzeuge und Personen werden auf den Bildern automatisch geschwärzt.

Ein weiteres Beispiel ist die Corporate-Carsharing-Lösung von AZOWO – übrigens ein Unternehmen aus dem Portfolio der MBG. Hinter der Technik steckt eine cloud-basierte Software. Die Web-Oberfläche lässt sich sowohl als selbstständige Website verwenden, als auch in ein bestehendes Intranet einbauen. Die Nutzer können die Plattform über den Desktop, ein Tablet oder ein

Smartphone bedienen und einsehen. Bereits vorhandene Fahrzeuge kann man ohne viel Aufwand einbinden. Damit die Software mit den Fahrzeugen „kommunizieren“ kann, wird in die Autos ohne viel Aufwand eine Telematik-Box eingebaut. Die intelligente Software sorgt für eine optimale Auslastung der Flotte, und die Fahrten lassen sich automatisch auf die entsprechenden Kostenstellen buchen und Privatfahrten differenzierter abrechnen. Aufgrund der übersichtlichen Darstellung mit grafischer Disposition erhält der Flottenleiter einen schnellen Überblick über die laufenden Reservierungen sowie die Schadens- und Fahrzeugzustandsdokumentation. Die Software erfasst beispielsweise per CAN-Bus den Tankfüll-, Batterie- und Kilometerstand und die OBD-Schnittstelle übermittelt diese an die Verantwortlichen. Überschüssige Kapazitäten der Flotte werden zudem erkannt und

können abgeschafft werden. „Da die Autos mithilfe unserer Technologie rund um die Uhr verfügbar sind, lassen sich die Kosten um bis zu 40 Prozent reduzieren“, betont Patric Schneider, der bei der AZOWO GmbH für die Forschung und Entwicklung zuständig ist.

Mit der elektronischen Patientenakte, in der Gesundheitsdaten wie die Anamnese, Medikamente und Allergien einheitlich gespeichert werden, können sich Ärzte sofort einen Überblick über Behandlungsprozesse und Vorerkrankungen verschaffen sowie Befunde einsehen. Das Zollernalb-Klinikum und das Universitätsklinikum Tübingen treiben die Entwicklung einer standortübergreifenden Teleintensivmedizin-Plattform voran. Alle klinischen Daten eines Patienten sollen direkt im Computersystem erfasst werden. Ärzte aus unterschiedlichen Bereichen können dann auf die Informatio-

nen zugreifen und müssen sie nicht immer wieder von Neuem erfassen. Konsile und Fallbesprechungen lassen sich leicht per Videokonferenz durchführen.

#### Neue Möglichkeiten im Handwerk

Bei der Planung von Baustellen kommen schon heute immer häufiger 3D-Animationen zum Einsatz. Sie zeigen anschaulicher als Skizzen, welche Möglichkeiten der Gestaltung es gibt und wie sie wirken. Ein digitales Aufmaß, das Wände, Decken und Böden mit allen Merkmalen zeigt, spart als zentrales Planungsmodell jedem einzelnen Handwerker viel Zeit; alle arbeiten mit exakt den gleichen Daten, und man kann sogar den Baufortschritt verfolgen. Sind Ortstermine zur Begutachtung nötig, ersetzen Drohnen kurzerhand Leitern oder Gerüste.

**„AUCH HANDWERKS BETRIEBE SOLLTEN SICH DIE CHANCEN ZUR DIGITALISIERUNG IHRER PROZESSE ZUNUTZE MACHEN. DENN NUR SO SIND SIE OPTIMAL AUFGESTELLT FÜR DIE ZUKUNFT UND LANGFRISTIG WETTBEWERBSFÄHIG.“**

Christian Hahn, Qio GmbH, Inhaber einer mobilen Flotte digitaler Heizanlagen  
Mehr über Qio erfahren Sie in unseren Firmenportraits auf Seite 78

NEUE PRODUKTE UND GESCHÄFTSFELDER

# WIE SICH DAS LEBEN VERÄNDERN WIRD

Smarte Saftpressen und Stühle, smartes Rasenmähen und Gartengießen, smarte Behandlung von physischen und psychischen Krankheiten: Digitalisierung kann in Kombination mit Kreativität zu ganz neuen Geschäftsideen, Produkten und Dienstleistungen führen – selbst in Bereichen, in denen man es sich zunächst gar nicht vorstellen kann.

Ob man die smarte Saftpresse wirklich braucht, die über Daumensensoren den Gesundheits- und Körperzustand des Benutzers erfasst und passende Rezepte empfiehlt, wird der Markt entscheiden. Einen Bedarf für S 4.0, die „ActiveSittingSolution“ von Interstuhl in Meßstetten gibt es dagegen garantiert. Denn die Software bringt Bewegung an den Arbeitsplatz – und das ist bitter nötig.

Schließlich ist „ich hab Rücken“ die populäre und zugleich lapidare Bezeichnung einer Volkskrankheit, die darauf zurückzuführen ist, dass wir viel zu viel und zudem auch noch falsch sitzen. Der Sitzsensor S 4.0 analysiert das Sitzverhalten, gibt Feedback, bietet leicht im Büro umsetzbare Workouts und fordert regelmäßig zum Haltungswechsel auf.

Smart ist auch eine Idee von Stihl, die Gartenbesitzern das Leben erleichtert. „Smart Garden Hub“ wertet Daten von Wetterstationen aus, zudem messen Sensoren die Feuchtigkeit des Bodens. Beim Gießen wird die Wassermenge dann automatisch an den Bedarf angepasst – nicht zu viel und nicht zu wenig. Ist Regen angekündigt, wird nicht gegossen. Und: Verbindet man den Bewässerungscomputer mit dem Mähroboter, stimmen die beiden sich ab, damit sie sich nicht in die Quere kommen. Wie kommt man auf solche Ideen? „Wir haben 17.000 kreative Mitarbeiter“, versichert Stihl-Chef Bertram Kandziora. „Doch wir haben auch extra einen neuen Bereich Digitalisierung gegründet.“

Auch der stationäre Handel wird zunehmend digitaler. Der Virtual Promoter der AMERIA AG – ein

Der Smart Garden Hub von Stihl verarbeitet aktuelle Wetterdaten, misst die Bodenfeuchte und passt die Wasserversorgung daran an



Gehen Passanten vorbei, reagiert das digitale Schaufenster von AMERIA und spricht sie an

Unternehmen aus dem Portfolio der MBG – ist dafür das beste Beispiel. In einem interaktiven Screen macht ein lebensgroßer Avatar direkt im Verkaufsraum auf sich aufmerksam. Er motiviert Kunden, sich mit einfachen Gesten über Produkte zu informieren und Auskunft über ihre Interessen zu geben. Er fungiert damit als Einstieg in die digitale Customer Journey, bei der ein Kunde auch nach seinem Besuch im Laden mit dem Händler über mobile Apps und Social Media in Verbindung bleibt. Informationen, die der Avatar erhält, werden direkt in den CX Manager, einer Plattform zur Steuerung und Verwaltung des digitalen Point of Sales, eingespeist. Damit wächst die Kundendatenbank des Händlers. Beim nächsten Kontakt mit dem Kunden adressieren Ansprache und Beratung direkt dessen Interessen. „Daten über das Kaufverhalten der Kunden sind goldwert. Über diese können nicht nur Online-Händler, sondern jetzt auch

stationäre Händler ihr Angebot auf die Wünsche und Anforderungen der Kunden optimal abstimmen“, betont Albrecht Metter, Vorstandsvorsitzender der AMERIA AG.

Mit die größten Veränderungen wird es aber wohl in der Gesundheitsbranche geben – wohin der Weg geht, lässt sich schon anhand von wenigen Beispielen erkennen: Wer unter Depressionen leidet, kann das Tool „iFightDepression“

der Deutschen Depressionshilfe nutzen. Studien haben gezeigt, dass die virtuelle Behandlung durchaus wirkt. Experten hoffen, dass Kranke, die sich nicht outen wollen oder auf einen Therapieplatz warten, zunächst das niederschwellige Angebot nutzen oder die Online-Module Therapie begleitend durcharbeiten.

Bei Exoskeletten (Außenskelette) hingegen geht es nicht um die



Wer unter Depressionen leidet, kann das Tool „iFightDepression“ der Deutschen Depressionshilfe nutzen



Vincent Systems stellt intelligente und kleine Handprothesen her - mit besonderem Augenmerk auf Kinder und Jugendliche

Seele, sondern um Körper. Die smarten, stützenden Konstruktionen helfen Patienten beim Laufen lernen, ermöglichen es aber auch, bei der Arbeit ohne Stuhl zu sitzen oder schwerer zu heben, als dies gemeinhin möglich ist.

Die Hand- und Fingerprothesen der Vincent Systems GmbH aus dem Portfolio der MBG sind weitere Beispiele: Je kleiner Hand- und Fingerprothesen sind, desto kleiner und leistungsfähiger müssen auch die eingebaute Elektronik, Getriebe und Motoren

sein. Unternehmensgründer Dr. Stefan Schulz wusste aufgrund seiner jahrelangen Erfahrung auf diesem Gebiet, dass Prothesen für Kinder und Jugendliche damals noch eine Marktlücke waren. Viele der Komponenten entwickelt und produziert er selbst.

Roboter werden schon heute bei der Pflege und Rehabilitation eingesetzt – und ihre Rolle wird noch viel größer werden. Im Robert-Bosch-Krankenhaus in Stuttgart trainiert Roboter Armeo mit Schlaganfallpatienten Bewegungs-

abläufe. Am Uniklinikum Tübingen sollen Roboter lernen, ihre Kräfte denen der Menschen anzupassen, denn dann könnten sie in größerem Umfang in der Physiotherapie eingesetzt werden. Das Stuttgarter Fraunhofer-Institut hat bereits die vierte Generation des Care-O-bot entwickelt. Der smarte Assistent kann in der Küche helfen, servieren, Koffer tragen, aufräumen und vieles mehr. Er erkennt sogar die Stimmung seines Besitzers und nimmt darauf Rücksicht. Küsst ihn eine nette junge Dame aufs Display, reißt er die Arme hoch und freut sich.

Roboter Pepper will in Altenheimen für Stimmung sorgen und die Bewohner zum Lachen bringen – und somit das übernehmen, wozu Pflegekräften leider schon heute die Zeit fehlt.

Schauen wir also, was uns die Zukunft bringt. Es liegt in unserer Hand, an unserem unternehmerischen Ideenreichtum, unserer Kreativität.

„IN BADEN-WÜRTTEMBERG HABEN WIR EINEN WICHTIGEN VORTEIL: UNSERE UNTERNEHMEN HABEN ENORME KOMPETENZ IM BEREICH DER PRODUKTIONSPROZESSE UND VERFÜGEN ÜBER DIE ENTSPRECHENDEN DATEN, DIE ZUM TRAINING VON KÜNSTLICHER INTELLIGENZ GENUTZT WERDEN KÖNNEN.“

Prof. Dr.-Ing. Prof. e. h. Wilhelm Bauer, Technologiebeauftragter des Landes Baden-Württemberg, Geschäftsführender Institutsleiter des Fraunhofer IAO und Vorsitzender des Fraunhofer-Verbunds Innovationsforschung, war Gastredner beim MBG-Talk 2018.



Kleine Spiele machen oder einen Stift reichen - die Interaktion mit Robotern bringt gute Laune und wird heutzutage bereits erfolgreich bei der Betreuung behinderter Menschen eingesetzt

DIGITALISIERUNG & BRANCHENVIELFALT

INTERVIEW

Wir haben Prof. Dr.-Ing. Prof. e. h. Wilhelm Bauer interviewt. Er ist Technologiebeauftragter des Landes Baden-Württemberg, Geschäftsführender Institutsleiter des Fraunhofer IAO und Vorsitzender des Fraunhofer-Verbunds Innovationsforschung.

**1. Herr Professor Dr. Bauer, Ende vorletzten Jahres wurden Sie zum Technologiebeauftragten des Landes ernannt. Ein Schwerpunkt Ihrer Arbeit sind Empfehlungen zur Umsetzung von Wirtschaft 4.0. Welche Technologien sind aktuell und in Zukunft für diesen Transformationsprozess von Bedeutung?**

Ein wesentliches Element der Wirtschaft 4.0 ist eine stärkere Vernetzung innerhalb eines Unternehmens sowie über Unternehmensgrenzen hinaus. Ganze Wertschöpfungsketten können vernetzt und Produkte über den gesamten Lebenszyklus betrachtet werden. Dabei fallen große Datenmengen an, die häufig in Echtzeit verfügbar sein müssen, um Vernetzungsszenarien zu realisieren und datengetriebene Mehrwertdienste und Geschäftsmodelle anzubieten. Als infrastrukturelle Komponente ist daher eine schnelle Datenübertragung, deren Ausbau sich an zukünftigen Bedarfen orientieren

sollte, als unabdingbare Voraussetzung zu nennen. Des Weiteren ermöglicht uns die Blockchain, ganze Wertschöpfungssysteme dezentral abzubilden. Für eine maschinen-nahe Datenverarbeitung wird die Edge Technologie eine wichtige Rolle spielen. Für die sich anschließende Weiterverarbeitung der Daten in einer Cloud-Infrastruktur kommen dann lernende Systeme zum Einsatz, um in den aggregierten Daten Muster zu erkennen.

**2. Und wie sehen Sie Baden-Württemberg hier aufgestellt?**

China und die USA sind uns hier sicherlich ein Stück voraus. In Baden-Württemberg haben wir aber einen wichtigen Vorteil: Unsere Unternehmen haben enorme Kompetenz im Bereich der Produktionsprozesse und verfügen über die entsprechenden Daten, die zum Training von Künstlicher Intelligenz genutzt werden können. Zudem verfügen wir über einen leistungsfähigen IKT-Sektor.



Wichtig ist nun, dass wir unsere Kompetenzen zusammenbringen, unsere Fähigkeiten im Bereich Künstliche Intelligenz weiter ausbauen und die Technologie in die Anwendung bringen. Wenn uns dies gelingt, sehe ich gute Chancen, dass Baden-Württemberg von der Digitalisierung maßgeblich und zukünftig noch stärker profitieren wird.

„DIE DIGITALE TRANSFORMATION IST KEIN ZIEL, SONDERN EIN PROZESS.“

**3. Wie spiegelt sich die fortschreitende Digitalisierung in der Branchenvielfalt des Landes wider? Gibt es Branchen, die besonders stark digitalisiert sind, während andere noch in den Kinderschuhen stecken?**

Bei den Branchen gibt es durchaus Unterschiede. Während beispielsweise das Handwerk und die Gesundheitsindustrie tendenziell noch weniger stark digitalisiert sind, weisen etwa die IKT-Branche und die wissensintensiven Dienstleister einen hohen Digitalisierungsgrad auf. Wichtiger als die Branchenbetrachtung ist jedoch die Differenzierung nach Unternehmensgröße. Studien zeigen hier sehr deutlich, dass der Mittelstand hinter den großen Unternehmen zurückbleibt.

**4. Wie kann man hier den Mittelstand stärken?**

Um dem entgegenzuwirken, habe ich als Technologiebeauftragter mit

dem Popup Labor BW (siehe Seite 29) und der Technologietransferlandkarte niederschwellige Formate ins Leben gerufen, die den Mittelstand in seinen Innovationsprozessen unterstützen. Darüber hinaus etablieren wir am Fraunhofer IAO mit dem Business Innovation Engineering Center aktuell ein weiteres Angebot zur Stärkung der Innovationskraft von KMUs.

**5. Was müssen aus Ihrer Sicht Unternehmen tun, um den vielen Herausforderungen gerecht zu werden? Und wie können sich vor allem auch die KMUs hier verhalten?**

Die digitale Transformation ist kein Ziel, sondern ein Prozess. Um diesen Prozess erfolgreich zu gestalten, brauchen Unternehmen eine Digitalisierungsstrategie, an der sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter orientieren können. Wichtig ist, dass jeder einzelne Mitgestalter der Transformation wird. Dafür sind Freiräume essenziell,

die beispielsweise durch Intrapreneurship, also einem Unternehmen im Unternehmen außerhalb der Hierarchie, geschaffen werden können. So werden die Kompetenzen der Beschäftigten genutzt und die Agilität und Innovationskraft des Unternehmens gesteigert. Zugleich gilt es Innovationsprozesse zu öffnen. Gerade für KMUs bieten Innovationskooperationen die Chance, das eigene Geschäftsmodell oder einzelne Prozesse erfolgreich zu transformieren.

**6. Die vielfältigen Veränderungen im gesamten Wertschöpfungsprozess führen auch zu veränderten Anforderungen an die Beschäftigten in den Unternehmen. Wo sehen Sie die größten Chancen, und wo sehen Sie Risiken für die Beschäftigten?**

Durch die Digitalisierung wird repetitive Arbeit zunehmend automatisiert, während Menschen in den unstrukturierten Bereichen eines Prozesses arbeiten oder

in der Interaktion mit Menschen beschäftigt sein werden. Damit ändern sich die beruflichen Anforderungsprofile. Lebensbegleiten- des Lernen ist daher die zentrale Voraussetzung, um künftig am Arbeitsmarkt wettbewerbsfähig zu bleiben. Hier sind niederschwellige Angebote zur Weiterqualifizierung besonders gefragt. Wenn es uns gelingt, unsere Arbeitskräfte entsprechend weiterzubilden, werden diese künftig höherwertige und abwechslungsreichere Jobs ausüben.

7. Welche Aufgabe kommt hier der Politik zu? Hat die Politik denn überhaupt noch genügend Einflussmöglichkeiten bei der von Ihnen beschriebenen Dynamik und auch disruptiven Kraft der Veränderungen?

In unserem Innovationssystem spielt die Politik eine entscheidende Rolle. Immer kürzere und res-



Guy Selbherr, Professor Dr. Wilhelm Bauer, Uwe D'Agnone (Creapaper) und Dirk Buddensiek (v.l.) beim MBG-Talk 2018

sourcenintensivere Innovationszyklen stellen gerade den Mittelstand vor immense Herausforderungen. Durch technologisch fokussierte Förderinstrumente kann die Politik die Innovationskraft stärken und zugleich eine Initiierungs- und Lenkungsfunktion einnehmen. Darüber hinaus haben wir im Bereich der Forschung erhebliches Potenzial, dessen Erschließung die Politik durch innovative Technologietransformate fördern kann.

Ferner brauchen wir auch in Zeiten disruptiver Innovationen einen verlässlichen Rechtsrahmen, der Innovationen ermöglicht und nicht verhindert. Innovationen müssen von regulatorischem Lernen der Politik, beispielsweise in Real- oder Transformationslaboren begleitet werden.

Wir bedanken uns herzlich bei Professor Dr. Wilhelm Bauer für das interessante Interview.

# KURZVITA

Prof. Dr.-Ing. Prof. e. h. Wilhelm Bauer

Technologiebeauftragter des Landes Baden-Württemberg  
Geschäftsführender Institutsleiter Fraunhofer IAO  
Vorsitzender Fraunhofer-Verbund Innovationsforschung

Als Institutsleiter führt Professor Dr. Wilhelm Bauer eine Forschungsorganisation mit etwa 650 Mitarbeitern. Er verantwortet dabei Forschungs- und Umsetzungsprojekte in den Bereichen Innovationsforschung, Technologie-management, Leben und Arbeiten in der Zukunft, Smarter Cities. Als Mitglied in verschiedenen Gremien berät er Politik und Wirtschaft. Professor Dr. Wilhelm Bauer ist Autor von mehr als 350 wissenschaftlichen und technischen Veröffentlichungen. An den Universitäten Stuttgart und Hannover ist er Lehrbeauftragter. In 2012 erhielt er die Ehrung des Landes Baden-Württemberg als „Übermorgenmacher“.

BEISPIEL

# INNOVATIONS- WERKSTÄTTE AUF ZEIT

Das Popup Labor BW ist ein „Fitness-Studio“ für baden-württembergische Unternehmen und ihre Mitarbeiter zum Thema Innovationen und Digitalisierung. Pop-up heißt: Zwischennutzungsorte wie Co-Working Center, Flughafenterminals, Stadthallen, Schulen etc. werden zu Innovationswerkstätten auf Zeit.

Das Modellvorhaben der Landesregierung fand 2018 in drei Regionen statt; es gab in drei Wochen Laufzeit rund 75 Bildungsveranstaltungen mit zusammen 1.200 Mitmacher/innen. Die Zielgruppe der Bürger im Allgemeinen und Geschäftsführer, Mitarbeiter und Azubis von KMUs aller Branchen im Besonderen haben im Popup Labor die Chance, innovative Technologien, neue Geschäftsmodelle und agile Arbeitsformen von morgen kennenzulernen und zu trainieren sowie zu netzwerken. Das Popup Labor kommt zu den Menschen in die ländlichen Regionen, ist niederschwellig, beteiligt die Beitragsideen und Bedarfe vor Ort und ist als wirtschaftspolitisches Instrument kostenfrei für den Endkunden.

Mehr Informationen finden Sie auf [www.popuplabor-bw.de](http://www.popuplabor-bw.de)



Beim Sommerfest der Digitalisierung in Offenburg besucht die baden-württembergische Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut virtuell den Tresorraum einer Bank



Virtuelle Realität, Künstliche Intelligenz und andere neue digitale Technologien hautnah erleben – der BIEC Open-Lab-Day macht es möglich

**DANIEL TERNER. GRÜNDER. MACHER. KOMMUNIKATOR.**

# WER 2019 NOCH KEINE DIGITAL-STRATEGIE HAT, BRAUCHT JETZT AUCH KEINE MEHR

Warum traditionelle Ansätze des Innovationsmanagements für den Mittelstand eher Teil des Problems sind. Und wie Digitalisierung 2019 trotzdem gelingen kann: Indem Sie jetzt einfach loslegen und anfangen, Erfahrungen zu sammeln – direkt mit Ihren Kunden, neuen Technologien und Geschäftsmodellen. Und zu allererst: bei Ihrer Führungskultur.



Auch reingetappt? „Traditionelle Ansätze des Innovationsmanagements“. Drei Widersprüche in sich: Traditionell. Innovation. Management. Und doch: Landauf landab begegnet einem genau das: Führungsteams und Manager, die nur eins wissen: „Wir müssen endlich anfangen mit der Digitalisierung. Aber wie? Und wo? Und wohin?“

Viele fallen reflexhaft zurück in hyperklassische Vorgehensweisen: Ideenwettbewerbe. Forschungsbudgets mit Wiedervorlagen und Freigabemeilensteinen. Dazu 'ne Prise Design-Thinking-Kurse samt Post-it-Labs. Und – immer noch – der Ruf nach der „Digitalstrategie“. Auch daran ist nichts falsch. Vorausgesetzt, Sie haben

inzwischen eine – und angefangen, Erfahrungen zu sammeln. Mit Ihren Kunden, neuen Technologien und Geschäftsmodellen. Doch was, wenn nicht ...

**Dann lesen Sie nochmal kurz die Überschrift.**

Das alles gilt nicht nur für den Mittelstand. Auch Konzerne, Behörden, Organisationen sind oft wie gelähmt durch die fatale Kombination aus Handlungsdruck, Zielunklarheit und Neulandverunsicherung. Aber deshalb steckt in diesem Dilemma auch gleich die gute Botschaft: Denn noch können Sie die strategisch vorgehenden Unternehmen sogar überholen ... Wie?

## „WIE VIELE IDEEN SIND TOLLE LÖSUNGEN FÜR PROBLEME, DIE ES NICHT GIBT?“

**Anders anfangen – auch mal ohne Beratung**

Ist Ihnen aufgefallen, dass Beratungsriesen und auch Corporates die Digitalisierungsboutiquen teilweise oder gar ganz gekauft haben? Sinner Schrader ging an Accenture, Ray Sono an Voith, etventure an EY, Diconium an VW, ... Viele gute Berater sind immer noch am Markt. Aber die wirklich guten sind auch wirklich gut beschäftigt – ergo: Wenn Sie mit einem traditionellen Beratungsansatz starten wollen, ist es sehr wahrscheinlich, dass Sie Zeit verlieren. Aber wie anders anfangen?

Ein Ansatz hierfür ist „Anfang Machen“. In Eintagesworkshops treffen sich hier jeweils um die 20 Menschen verschiedenster Profession und arbeiten in einer Art „co-kreativen Tumults“ an einer konkreten Fragestellung eines konkreten Unternehmens. Wohlgemerkt: alles keine Berater. Sondern Unternehmer, Studenten, Forscher, Macher, ...

Beispiele gefällig? Ein mittelständischer Logistiker hat in der 3. Generation die Spedition übernommen

– und mit den Anfang-Machern an einem Tag Klarheit über seine ersten Schritte Richtung digitale Geschäftsmodelle gefunden. Der Werks-Chef eines Auto-OEMs fragte: „Wie können wir unsere Produktionsleute gut auf die Zusammenarbeit mit autonomen Robotern vorbereiten?“ Einer der völlig unexpertigen Anfang-Macher fragte verdutzt: „Ihr habt doch bestimmt ein Riesen-Team in Eurer Kfz-Entwicklung, die genau das fürs autonome Fahren bearbeitet – habt ihr die schon mal gefragt?“ Sie ahnen es: Vor lauter Innenperspektive (aka Betriebsblindheit) war noch niemand auf diese Idee gekommen ...

Tipp: Es gibt mehrere solcher Ansätze, heißen sie Think Wrong, Co-Create – oder eben „Anfang Machen“. Probieren Sie so etwas mal aus. Sie erhalten Ergebnisse an nur einem Tag. Und legen einfach mal los. Und dann?

**Anders entwickeln – das Unerwartbare erwarten**

Hier lauert die nächste Herausforderung: Wenn Sie Ansätze für neue Geschäftsmodelle gefunden

haben, läuft die gut geölte F&E-Maschine los – und in die Falle. Denn F&E versucht, erwartbare Ergebnisse zu planen. Innovation ereignet sich aber immer im Unerwartbaren. Ein Credo dieser Denke: „Bleib verliebt ins Problem – und nicht in die Lösung ...“ Wie viele Ideen sind tolle Lösungen für Probleme, die es nicht gibt.

Deshalb: Jede gute Innovation beginnt beim echten Problem echter Kunden – und es ist immer wieder ernüchternd, wie wenig wirklich mit Kunden gesprochen wird. So seufzte erst kürzlich ein Manager eines mittelständischen Automobil-Zulieferers: „Wir reden nicht mit Kunden – wir reden mit Märkten! Und das heißt mit Marketingleuten, die auch nicht mit echten Kunden reden.“

Die Erkenntnis kam im Rahmen einer Start-up-Woche, bei der es eben nicht darum ging, sich anzuhören, welche Methoden „lean Start-up“ so mit sich bringen – sondern genau das einfach umzusetzen. Es ist immer wieder faszinierend, welche Kräfte es freisetzt, wenn erfahrene Entwickler mit den einfachsten Papier-Prototypen in

der Fußgängerzone stehen, und im Gespräch herausfinden, wovon Kunden wirklich genervt sind.

Tipp: Wann immer es geht: Testen Sie alles oft mit echten Menschen. Denn erfolgreiche Digitalisierungsinitiativen sind stets die, bei denen Sie schneller mehr lernen, was ihre Kunden wirklich bewegt ... Aber wie kann man so etwas organisieren?

Anders führen – zum Beispiel mit OKRs

Hier fängt alles an – und deshalb enden viele Projekte hier auch jäh: Führungskultur. Denn Innovation und Digitalisierung suchen das Unerwartbare – und bestehende Unternehmen haben ein gut funktionierendes Immunsystem gegen alles Überraschende. Gerade der Mittelstand, der ja von Fokus und Effizienz lebt.

Das ist der Kerngrund für nicht gelingende Digitalisierung: nicht



mangelnde Technologiekompetenz oder fehlende IT-Leute. Noch ein Credo: „Innovation ist Technologie x Geschäftsmodell x Kultur. Und wir fangen bei letzterem an.“ Da war es wieder: Wie anfangen? Oder besser: Bei wem anfangen? Sie ahnen es: Bei der Führung. Hinterfragen Sie Ihre Führungskultur. Und testen Sie mit Ihrem Innovationsteam mal niederschwellige Methoden für agile Führung: OKRs zum Beispiel (googlen Sie das

mal – auch Google führt so). Damit werden Sie schnell offen für Unerwartbares – und gehen trotzdem planvoll vor.

Tipp: In einem Wort heißt das: loslassen. Die größte Herausforderung für Führung im digitalen Zeitalter. Und auch dabei ist die beste Antwort auf die Frage: Wie anfangen? Einfach machen.

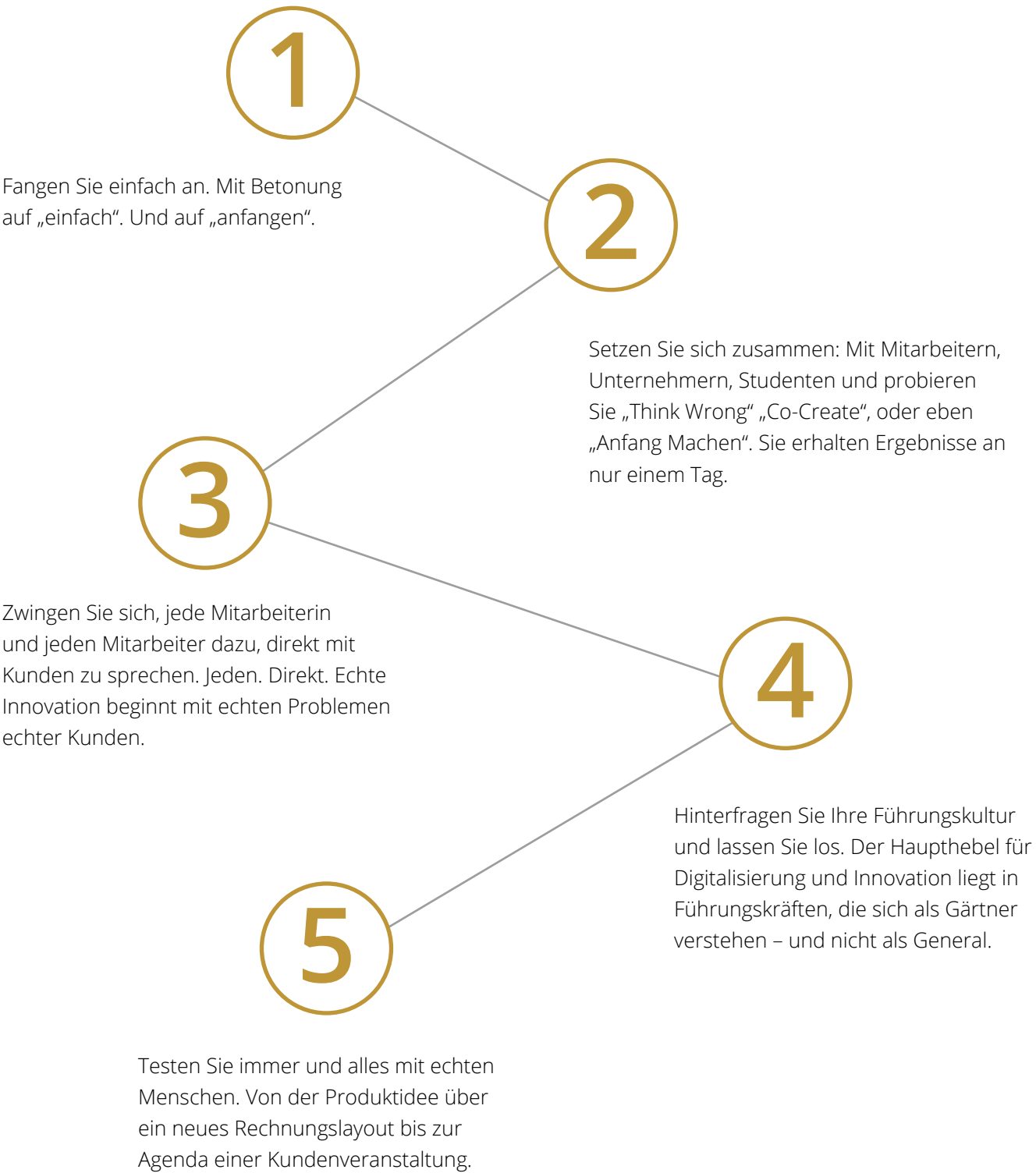
KURZVITA

Daniel Terner  
Spezialist für reden machen tun. Anfang Macher

Seit 2018 macht er nur noch das. In Vorträgen, Moderationen, Workshops, Innovationsprojekten und im persönlichen Gespräch. Als studierter Historiker, Bekennender Ex-Werber, begeisterter Polarisierer und versöhnlicher Visionär, dankbarer Vater und gelingend scheiternder Ehemann. Er schraubt an einer App und einer Plattform und liebt es, Menschen zusammenzubringen, die sich vorher nicht kannten und hinterher was miteinander anfangen können. Er war lange Jahre Head of Marketing, Mitglied der Geschäftsleitung und Gesellschafter von AEB, einem führenden Anbieter von IT-Lösungen für Logistik.

www.redenmachenterner.de | www.anfangmachen.de

DIGITALISIERUNG?!  
TIPPS STATT STRATEGIEN.



## RÜCKBLICK 2018

# EVENTS



anbietet, ist langfristig für junge Leute interessant und bleibt auch für ältere und erfahrene Mitarbeiter attraktiv.“ Nach anfänglicher Skepsis seitens der Beschäftigten herrsche nun eine gute Akzeptanz gegenüber dem neuen Konzept, betont Guy Selbherr. Dies rühre auch daher, dass die Mitarbeiter von Anfang an in die Planung mit einbezogen wurden.

Unter den zahlreichen Gästen aus dem Netzwerk bei der offiziellen Einweihung befand sich auch Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut. Sie gratulierte im Namen der Landesregierung zu den neuen Räumlichkeiten und betonte die Wichtigkeit einer guten Atmosphäre für Finanzgeschäfte.

Das Bauprojekt begleitet haben die Teams von 4a Architekten unter der Leitung von Matthias Burkart und der Dexina AG unter der Leitung von Heiner Scholz.

## Arbeitsplätze für die Zukunft

Bürgschaftsbank und MBG weihten am 19. Februar 2018 nach anderthalb Jahren Bauzeit ihr neues Gebäude in der Werastraße 13 offiziell ein. In dem 800 Quadratmeter großen Gebäude finden nun 55 Beschäftigte ihren neuen Arbeitsplatz.

Mit dem Bauprojekt wurde eine Arbeitswelt mit „Offenem-Raum-Konzept“ nach neuesten Standards geschaffen, die den künftigen Anforderungen an Arbeitsplätze gerecht wird. Kernidee des offenen Raumkonzepts ist es, die Flexibilität für die Arbeitsplätze zu erhöhen, mehr Begegnungen zwischen den Mitarbeitern zu ermöglichen und damit den fachlichen Austausch zu fördern. Dabei arbeitet jedes Team in einem eigenen Raum zusammen. Für lange Telefonate und Arbeiten, die eine hohe Konzentration erfordern, stehen den Mitarbeitern Denker- und Telefonzellen, so genannte Telefonspace, zur Verfügung. Zusätzliche Zweierkabinen sollen die Möglichkeit bieten, intensive Gespräche zu führen, ohne die Kollegen dabei zu stören. Ein weiteres Highlight des neuen Raumkonzeptes ist der neue Sitzungssaal im Giebel des Gebäudes mit weitem Blick über Stuttgart und eine Cafeteria im Untergeschoss als „Ort des Austausches“, wo Wasser und Kaffee zur freien Verfügung stehen. Um ebenfalls die Gesundheit der Mitarbeiter nicht außer Acht zu lassen, wurde das Gebäude mit höhenverstellbaren Schreibtischen und zwei Monitoren je Arbeitsplatz ausgestattet.

Um den Neubau perfekt zu integrieren, wurde eine schlichte Giebelfassade, ähnlich den Nachbarhäusern, gebaut. Der ebenfalls neu errichtete transparente Eingangsbereich fungiert zudem als Verbindung der Häuser 13 und 15. Dirk Buddensiek erklärt: „Nur wer moderne Arbeitsplätze

1



Impressionen von der Einweihungsfeier und vom neuen Gebäude in der Werastraße 13

## Rückblick: Erfolgreiches Geschäftsjahr 2017

Auf der Bilanzpressekonferenz am 19. Februar präsentierten die Bürgschaftsbank-Vorstände und MBG-Geschäftsführer Dirk Buddensiek und Guy Selbherr die Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres. Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut, Ministerin für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau des Landes Baden-Württemberg, hat in ihrem Statement dargelegt, wie wichtig neue Ideen und innovative Geschäftsmodelle für die Sicherung unseres Wirtschaftsstandorts sind. Fabian Silberer, Gründer und Geschäftsführer der Sevenit GmbH, präsentierte als Beispiel aus dem Portfolio der Bürgschaftsbank und MBG die cloud-basierte Buchhaltungslösung sevdesk (siehe auch Seite 74).



Bilanz-Presskonferenz 2018, erstmals im neuen Gebäude in der Werastraße 13

2

## Premiere: Bankenfrühstück erstmals bei der Bürgschaftsbank vor Ort

In angenehmer Atmosphäre bei Kaffee, Brötchen und Croissants diskutierten rund 60 Kundenberater von Banken und Sparkassen der Region das Thema „Die Unternehmensbewertung im Mittelstand“. Das Bankenfrühstück, das von der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg, der L-Bank und dem RKW gemeinsam ausgerichtet wird, fand erstmals bei der Bürgschaftsbank vor Ort statt. Anhand eines Praxisbeispiels zeigten die Experten verschiedene Aspekte und Herausforderungen im Rahmen der Bewertung von mittelständischen Unternehmen auf. Außerdem gaben sie den interessierten Gästen einen Überblick über die konkreten Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmensnachfolgeregelungen und Betriebsübergaben.

3

## Medizintechnik: Herausforderungen und Finanzierungsoptionen

Die Medizintechnik in Baden-Württemberg boomt und hat zugleich große Herausforderungen zu meistern. Eine verschärfte Regulierung und hoher Innovationsdruck führen zu steigendem Kapitalbedarf bei Medizintechnikunternehmen; die zunehmende Komplexität im Gesundheitsmarkt befördert Konzentrationsprozesse; zudem geht es bei einigen Unternehmen um eine gelingende Übergabe an die nächste Generation.

Im Rahmen einer Branchenveranstaltung in Hausen ob Verena wurden Ansätze zur Zukunftssicherung des starken südwestdeutschen Medizintechniksektors diskutiert. Im Mittelpunkt standen verschiedene Modelle und Finanzierungsoptionen für die mittelständisch geprägte Wachstumsbranche. Gastgeber waren die MBG Baden-Württemberg, die SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement und die Cluster-Initiative für Medizintechnik Medical Mountains.

4

5



## Handwerkspreis für Betrieb aus Mecklenburg-Vorpommern

Am 7. März 2018 übergaben ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer und der VDB-Vorsitzende Guy Selbherr auf der Internationalen Handwerksmesse zusammen mit dem Parlamentarischen Staatssekretär Dirk Wiese vom Bundeswirtschaftsministerium den Preis. Das Rennen konnte Metallbauer Roland Kuhz aus Bad Doberan für sich entscheiden. Neben seinem Beruf im Stahlbau baute er in seiner Freizeit Bootstrailer. 2010 meldete er ein Nebengewerbe an und machte sich 2011 selbstständig. Der Geschäftsführer von Kuhz Metall- und Trailerbau wurde zusammen mit Peter Laux und Andreas Meurers aus der Geschäftsführung von Laux & Meurers geehrt, die sich über Platz zwei freuten.



## Franchisegründerin geehrt

Jedes Jahr vergibt der Deutsche Franchiseverband Awards. Bereits zum fünften Mal sponserte der VDB 2018 den Gründerpreis. VDB und Bürgschaftsbanken kooperieren sogar schon seit 2009 mit dem Franchiseverband, um Finanzierungen zu erleichtern. Seitdem haben die Bürgschaftsbanken über 800 verschiedene Systeme gefördert. Als Mitglied der Jury entschied VDB-Geschäftsführer Stephan Jansen mit über den Preisträger: In diesem Jahr war es mit der Town & Country Haus Partnerin Annette Meyer aus Melle eine Franchisegründerin.

6

## MBG-Talk: Innovation trifft Nachhaltigkeit

Am 17. September ging der MBG-Talk unter dem diesjährigen Motto „Innovation trifft Nachhaltigkeit“ in die siebte Runde. Circa 50 Kunden, Netzwerkpartner und Mitarbeiter der MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft und Bürgschaftsbank Baden-Württemberg trafen sich im Firmengebäude in Stuttgart, um gemeinsam zu diskutieren, wie Innovation und Nachhaltigkeit zusammenhängen und welche Herausforderungen, aber auch Chancen sich daraus für Unternehmen ergeben. Professor Dr. Wilhelm Bauer, Technologiebeauftragter des Landes Baden-Württemberg und Geschäftsführender Institutsleiter des Fraunhofer IAO, sprach in seinem Vortrag über die Herausforderungen der baden-württembergischen Unternehmen im Technologie- und Innovationswettbewerb. Uwe D'Agnone, Gründer und Geschäftsführer der Creapaper GmbH, präsentierte sein Geschäftsmodell. Er hat ein Verfahren entwickelt, mit dem sich Papier zumindest zu 50 Prozent aus Gras anstelle von Holzfasern herstellen lässt. Eine Revolution für die industrielle Papierproduktion.



MBG-Talk 2018 (links und Mitte), L-Bank Wirtschaftsforum (rechts)

7

## L-Bank Wirtschaftsforum: Plattform des Dialogs

Auch wenn die Wirtschaft derzeit auf Hochtouren läuft, stehen die mittelständischen Unternehmen in Baden-Württemberg angesichts eines hohen Veränderungsdrucks vor enormen Herausforderungen. Rund 350 Unternehmer und Berater nutzten daher am 14. Juni beim L-Bank Wirtschaftsforum in Reutlingen die Gelegenheit, sich rund um die Themen Internationalisierung, Innovationen, Digitalisierung und Fachkräftegewinnung über aktuelle Fördermöglichkeiten der Mittelstandfinanzierung auszutauschen.

Außerdem hatten sich rund 130 Steuerberater, Unternehmensberater und Finanzierungsfachleute zu einer Expertenrunde getroffen, um gemeinsam mit Dirk Buddensiek, Vorstand der Bürgschaftsbank, und Johannes Heinloth, Mitglied des Vorstands der L-Bank, über aktuelle Trends in der Mittelstandsfinanzierung zu diskutieren. Veranstalter des Wirtschaftsforums war die L-Bank gemeinsam mit der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg, der Handwerkskammer Reutlingen sowie der IHK Reutlingen.

8



## Visioverdis GmbH: Landessieger beim KfW Award Gründen 2018

Unter 48 Bewerbern aus Baden-Württemberg hat sich die Visioverdis GmbH aus dem Portfolio der Bürgschaftsbank beim diesjährigen KfW Award Gründen durchgesetzt und den Landessieg geholt. Ihre Lösungen für ein besseres Mikroklima in großen Städten hat die Jury überzeugt. Denn das junge Start-up bietet neue Produkte und Verfahren aus der Verbindung von technischen und botanischen Komponenten und eine Beratung mit dem Ziel, Pflanzen und deren Potenzial noch besser in Groß- und Megastädten zu integrieren, um der Luftbelastung durch Feinstaub, Stickstoffoxide und Ozon entgegenzuwirken, um Städte durch das botanische Mikroklima effektiv zu kühlen und um die Nahrungsproduktion direkt in der Stadt zu verbessern. Auf dem Schritt in die Selbstständigkeit wurde Dr. Alina Schick von der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg unterstützt, die einen L-Bank-Förderkredit aus dem Programm Startfinanzierung<sup>80</sup> abgesichert hat.



> **Ineratec GmbH gewinnt Deutschen Gründerpreis**

Erneut hat es in diesem Jahr ein Unternehmen aus dem Portfolio der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg beim Deutschen Gründerpreis auf das Siegertreppchen geschafft: Die Karlsruher Ineratec GmbH wurde in der Kategorie Start-up mit dem renommierten Preis, der die bedeutendste Auszeichnung für herausragende Unternehmer in Deutschland ist, geehrt. Die drei Gründer Dr. Tim Böltken (33), Philipp Engelkamp (27) und Dr. Paolo Piermartini (37) konnten die Expertenjury mit ihrer Innovation überzeugen. Den Ingenieuren ist es gelungen, riesige chemische Anlagen auf Miniaturformat zu schrumpfen. Die dezentral nutzbaren Reaktoren produzieren beispielsweise mithilfe von Solar- oder Windenergie synthetische Kraftstoffe fürs Auto oder erzeugen aus Abfallgasen hochwertige Ausgangsstoffe für die chemische Industrie. Die fertig montierten Kompaktanlagen sind modular aufgebaut, so dass man die Kapazität ganz nach Bedarf erweitern kann.



Ineratec GmbH (links), Mittelstandsforum (Mitte und rechts)

10

11

12

> **CyberOne Award Baden-Württemberg für die ADLATUS Robotics GmbH**

Das Team von ADLATUS Robotics (siehe Seite 66) freut sich über den CyberOne Hightech Award Baden-Württemberg. Unter über 100 Bewerbungen setzte sich das Unternehmen aus dem Portfolio der MBG in der Kategorie Industrieanwendungen mit seinen Servicerobotern durch. Die Fachjury überzeugte die langjährige Expertise der Mitarbeiter in der Robotik-Entwicklung sowie die sehr guten Kundenreferenzen. Darüber hinaus hob Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut bei der Preisverleihung im Rahmen des Hightech Summit in Rottweil den professionellen und strukturierten Aufbau des Unternehmens besonders hervor.

Der CyberOne Hightech Award ist der zentrale Businessplanwettbewerb der Hightech-Branchen im Bundesland und feiert in diesem Jahr sein 20. Jubiläum. Er wird von der Wirtschaftsinitiative Baden-Württemberg: Connected e.V. in Kooperation mit dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg ausgeschrieben und zählt zu den wichtigsten Technologiepreisen im Südwesten.

**Mittelstandsforum – den Austausch intensiviert**

Bereits zum fünfzehnten Mal luden das Staatsministerium, die Sparkassen, die Volksbanken und Raiffeisenbanken, die privaten Geschäftsbanken und die Förderinstitute des Landes in das Internationale Congresscenter der Messe Stuttgart ein. In zahlreichen Foren und Plena konnten sich am 19. Juli Vertreter von mittelständischen Unternehmen über diverse aktuelle Fragestellungen, unter anderem im Bereich Finanzierung, Internationalisierung oder Nachfolgeregelung, informieren.

Ebenfalls mit von der Partie war die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg: Beim Forum 6 erläuterten ihre Experten gemeinsam mit Kollegen der L-Bank und Michael Konrad, Geschäftsführer der Konrad GmbH, welche Fördermittel und Finanzierungsmöglichkeiten es für Unternehmen in Wachstumsphasen gibt. Außerdem waren die Bürgschaftsbank und MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg mit einem eigenen Stand präsent, an dem sie viele interessante Gespräche mit (potenziellen) Kunden führten.



Sie wollen mehr erfahren?  
QR-Code scannen und detaillierte Infos bekommen

## NEUES IN 2018

## NEWS

**Grüne Ampeln für Rückbürgschafts- und Rückgarantieerklärungen**

Nach insgesamt erfolgreichen Verhandlungen mit Vertretern von Bund und Ländern traten zum 1. Januar 2018 neue Rückbürgschafts- und Rückgarantieerklärungen für die Bürgschaftsbanken in Kraft. Die Erklärungen gelten jeweils fünf Jahre, also von 2018 bis 2022. In diesem Zeitraum können die Bürgschaftsbanken zu den gleichen Rahmenbedingungen wie in den vergangenen fünf Jahren die Betriebe im Land unterstützen. Das schafft stabile Bedingungen für das durch Bund und Land gemeinsam unterstützte Förderkonzept.

**„MIT DEN NEUEN RÜCKBÜRGSCHAFTS- UND RÜCKGARANTIEERKLÄRUNGEN HABEN WIR DIE BASIS GESCHAFFEN, GEMEINSAM MIT UNSEREN PARTNERN AUCH KÜNFTIG WICHTIGE BEITRÄGE ZUR STÄRKUNG UNSERER UNTERNEHMEN ZU LEISTEN.“**

Guy Selbherr

1

2

3

**Persönliche Beratung auch digital möglich**

Bei den Finanzierungssprechtagen, die die HWKen und IHKen gemeinsam mit Bürgschaftsbank, MBG und der L-Bank anbieten, können Start-ups oder Unternehmer ihr Projekt vorstellen, Business- und Finanzierungspläne besprechen und sich über Fördermittel informieren.

Für alle, die bereits gut vorbereitet sind und möglichst schnell weiterführende Finanzierungsinformationen bekommen möchten, haben die HWK Karlsruhe, die HWK Region Stuttgart sowie die IHK Heilbronn, die IHK Rhein Neckar, die IHK Karlsruhe und die IHK Ostwürttemberg ihr Angebot erweitert. Die Beratung kann nun zusätzlich als digitaler Service erfolgen. Per Video-Konferenz werden in der Kammer die Experten der Bürgschaftsbank, MBG und L-Bank zugeschaltet. So lassen sich Fragen zur Existenzgründung und Unternehmensfinanzierung umgehend beantworten. Anfang 2019 führte auch die IHK Hochrhein-Bodensee diesen Service ein, und weitere Kammern werden folgen.

**Neuer Vorsitzender des Aufsichtsrats der Bürgschaftsbank gewählt**

Ewald Wesp ist seit 23. April 2018 der neue Aufsichtsratsvorsitzende der Bürgschaftsbank. Der Geschäftsführer des Bankenverbandes Baden-Württemberg und Betriebswirt folgt auf den Präsidenten des Baden-Württembergischen Kraftfahrzeuggewerbes Dr. Harry Brambach.

Bereits seit Oktober 2014 ist Ewald Wesp Mitglied des Aufsichtsrats der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg und kennt deshalb auch die Besonderheiten des Förderinstituts. Zum stellvertretenden Vorsitzenden hat der Aufsichtsrat den Vorstandsvorsitzenden der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau, Marcel Thimm, gewählt. Thimm folgt auf Lothar Broda, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Tuttlingen, der sich ebenfalls in den Ruhestand verabschiedet hat.

„Wir freuen uns über die Neuzugänge im Aufsichtsrat und auf die Zusammenarbeit mit zwei so erfahrenen Experten des Kreditgeschäfts“, sagt Guy Selbherr. „Und wir danken dem bisherigen Vorsitzenden Herrn Dr. Brambach und seinem Stellvertreter Herrn Broda für die gute und engagierte Zusammenarbeit.“

## Guy Selbherr als Vizepräsident des AECM bestätigt

Schon seit 2007 vertritt Guy Selbherr im europäischen Verband der Garantieinstitutionen die deutschen Bürgschaftsbanken. Im vergangenen Jahr wurde er in seinem Amt bestätigt. Ebenso wie AECM-Präsident Bernhard Sagmeister, Geschäftsführer der aws Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft.

## Bürgschaften für Digitalisierungsprojekte

Überall ist der digitale Wandel in vollem Gange, selbst in vermeintlich ur-analogen Branchen wie dem Handwerk oder der Landwirtschaft. Doch gerade kleine und mittlere Unternehmen stehen dabei vor großen Herausforderungen. Deshalb hat das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau die Digitalisierungsprämie ins Leben gerufen, die 2018 neu aufgelegt wurde. Diese kombiniert ein zinsverbilligtes Darlehen der L-Bank mit einem attraktiven Tilgungszuschuss. Und es besteht die Möglichkeit, den Förderkredit mit einer 50-prozentigen Bürgschaft der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg abzusichern.

Das Programm richtet sich an Unternehmen sowie Freiberufler mit maximal 100 Beschäftigten. Es werden zinsverbilligte Darlehen zwischen 10.000 und 100.000 Euro mit einem sehr attraktiven Tilgungszuschuss zwischen 5.000 und 10.000 Euro ausgereicht.

## FinanzierungsCheck zur Stabilisierung von Unternehmen

Rückläufige Umsätze, hohe Betriebskosten oder der Verlust von Großkunden – es gibt viele Faktoren, die sich auf die finanzielle Lage von Unternehmen auswirken können. Ein neues Serviceangebot der IHK Heilbronn-Franken und der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg hilft seit Mitte 2018 den Betroffenen, Lösungswege zu finden. Der FinanzierungsCheck richtet sich speziell an kleinere und mittlere Unternehmen, die drei Jahre oder länger am Markt und Mitglied der IHK Heilbronn-Franken sind. Das Angebot wendet sich ausdrücklich nicht an Unternehmen, die sich schon in einer ernsten wirtschaftlichen oder finanziellen Krisensituation befinden.

Und so funktioniert's: In einem ersten persönlichen Gespräch mit der IHK Heilbronn-Franken wird die Unternehmenssituation erörtert und der weitere Ablauf erklärt. Anschließend führt die Bürgschaftsbank auf Basis der zur Verfügung gestellten Unterlagen eine Analyse der Unternehmenssituation durch. Innerhalb von 48 Stunden erfolgt ein Telefonat mit Experten der Bürgschaftsbank, in der die finanzielle Situation des Betriebes besprochen wird; bei Bedarf folgt ein zusätzliches persönliches Gespräch innerhalb einer Woche. Die IHK Heilbronn-Franken unterstützt das Unternehmen gegebenenfalls bei weiteren Schritten.

## Bürgschaftsbanken stellen um auf PASS SolutionWorld Banking

Steigende regulatorische Anforderungen an den fachlichen und technischen Bankbetrieb, die Digitalisierung und veränderte Kundenerwartungen stellen Banken zunehmend vor komplexe Aufgaben. Nach einem extern begleiteten Auswahlprozess haben sich die Bürgschaftsbanken mit dem mehrfach ausgezeichneten Core-Banking System der PASS Consulting Group für eine zukunftsorientierte IT-Umgebung entschieden. Um die Mitglieder bei ihrer IT zu unterstützen, hat der Verband Deutscher Bürgschaftsbanken die Servicetochter VDB Service GmbH gegründet. Erstes großes Projekt ist die Einführung einer neuen Kernbankensoftware in 15 Bürgschaftsbanken. Gleichzeitig werden Prozesse und Systembetrieb vereinheitlicht und damit die Basis für eine leistungsfähige und agile IT-Architektur gelegt. Dabei steht der VDB Service GmbH die PASS Consulting Group zur Seite.

Nach erfolgreich abgeschlossenem Pilotprojekt in Sachsen ist nun der Startschuss für das Hauptprojekt gefallen. In einem ersten Schritt wechseln die Bürgschaftsbanken in Berlin, Brandenburg und Sachsen-Anhalt auf die neue Lösung. In den nächsten Jahren werden dann alle 15 Institute die Migration abgeschlossen haben.

## MBG auf Tour durch die Gründerrepublik

Die gegenseitige Vernetzung von Start-ups zu fördern und voneinander zu lernen, sind die Ziele der Initiative #bawükommt, die unter der Schirmherrschaft von Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut steht und von der Regionalgruppe des Bundesverbands Deutsche Startups e.V. organisiert wird. In diesem Jahr gehörte die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg zu den Sponsoren und Investmentmanager Marc Eschbach war auf der Bustour dabei, um das Angebot der MBG vorzustellen.

Die viertätige Fahrt durch die Gründerrepublik führte die 24 Passagiere von Stuttgart über die Start-up-Hotspots Mannheim, Düsseldorf und Köln bis nach Amsterdam. Unterwegs standen verschiedene Vorträge und Pitches auf dem Programm – immer mit ausreichend Zeit, sich untereinander auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen. „Die zunehmende Komplexität des europäischen Start-up-Ökosystems fordert auch eine zunehmende und grenzüberschreitende Vernetzung untereinander. Im Rahmen der #bawükommt-Tour gilt es somit – neben der Repräsentation von Baden-Württemberg als eine der gründerfreundlichsten Regionen Deutschlands – vor allem den Wissensaustausch mit anderen Initiativen des Ökosystems zu fördern.“

## „WIR ALS BÜRGSCHAFTSBANK UND MBG HABEN SCHON IMMER EIN BESONDERES AUGENMERK AUF DEN DATENSCHUTZ GELEGT, DENN DAS VERTRAUEN UNSERER GESCHÄFTSPARTNER HAT BEI UNS PRIORITÄT.“

Dirk Buddensiek

8

9

10

## MBG und VC Fonds BW verkaufen Anteile an EIT

Die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft und der VC Fonds BW haben ihre Anteile an der Tuttlinger Emerging Implant Technologies GmbH (EIT) an die Johnson & Johnson Medical GmbH verkauft. Seit 2016 waren sie an dem Medizintechnik-Unternehmen als Investor beteiligt. EIT stellt innovative 3D-gedruckte Titanimplantate für die Wirbelsäule her.

## Neue Datenschutzerklärung in Kraft getreten

2018 war auch das Jahr der neuen Datenschutzgrundverordnung: Seit dem 25. Mai stärkt sie die Rechte der Verbraucher, indem sie genau regelt, wie Unternehmen mit personenbezogenen Daten umgehen und mit Kunden und anderen Geschäftspartnern kommunizieren dürfen. Datenschutz war für die Bürgschaftsbank und MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft GmbH schon immer sehr wichtig und ist nicht nur ein Bestandteil unserer rechtlichen Verpflichtungen, sondern ein wesentlicher Faktor unserer Geschäftsbeziehungen.

Die neue Datenschutzgrundverordnung hat daran nichts geändert. Auch weiterhin behandeln wir alle personenbezogenen Daten und Informationen vertraulich. „Wir als Bürgschaftsbank und MBG haben schon immer ein besonderes Augenmerk auf den Datenschutz gelegt, denn das Vertrauen unserer Geschäftspartner hat bei uns Priorität“, betont Dirk Buddensiek.



Sie wollen mehr erfahren?  
QR-Code scannen und detaillierte Infos bekommen

FIRMENPORTRAITS

# AUS UNSEREM PORTFOLIO



Der autonome Putzroboter des Ulmer Start-ups ADLATUS Robotics bewegt sich leise und wendig, beseitigt auf seinem Weg Schmutz und umfährt gekonnt Menschen. Mehr auf Seite 66

Industrie

- 50 BEC GmbH
- 52 Blue Inductive GmbH
- 54 OPASCA GmbH
- 56 Druckerei Grübel GmbH

Handwerk & Filmwirtschaft

- 58 Keller Innenausbau GmbH
- 60 Elektro Schneider GmbH
- 62 Formart Zahntechnik GbR
- 64 Schwabenlandfilm GmbH

Dienstleistung

- 66 ADLATUS Robotics GmbH
- 68 Immersight GmbH
- 70 Parsionate GmbH
- 72 Prooffice Vertriebs GmbH
- 74 Sevenit GmbH
- 76 befine Solutions AG
- 78 Qio GmbH
- 80 Viato GmbH
- 82 ingenia digitale Netze GmbH



BEC GMBH

# LEBENSRETTENDE ROBOTER

Was haben Patientenliegen im Krankenhaus, Fahrgeschäfte auf dem Rummel und CNC-Fräsmaschinen in der Produktion gemeinsam? Auf den ersten Blick nichts. Doch das ist ein Trugschluss. Sie alle basieren auf Robotern der BEC GmbH. Diese wurde 2003 von Matthias Buck noch während seiner Studentenzeit gegründet. Heute liegen Firmensitz und Herz des Unternehmens in Pfullingen. Seit 2014 ist BEC auch mit einer US-Niederlassung mit Sitz in Atlanta auf dem amerikanischen Markt vertreten.



BEC ist zu einer echten Erfolgsgeschichte geworden. Derzeit bietet die Firma ein breites Spektrum an Produkten und Lösungen an: Roboter für Medizintechnik, Forschung, Industrie, Simulationen und Entertainment gehören zum Produktportfolio. Das Angebot reicht von der Projekt- und Anlagenplanung über die Konstruktion und Fertigung bis zur Montage. Seit zwei Jahren besitzt das Unternehmen auch die Zertifizierung als Medizinproduktehersteller nach ISO 13485.

Obwohl die Branchen, die BEC beliefert, so unterschiedlich sind, eint sie alle eines: Immer geht es um die Mensch-Roboter-Interaktion und um die Steuerung in Echtzeit. Ein Beispiel, für das das Unternehmen 2017 den VR-Innovationspreis der Volks- und Raiffeisenbanken erhalten hat: das Patientenpositioniersystem exacure für die Strahlentherapie. Mit dem Einsatz von KUKA-Robotern wird die exakte Ausrichtung des Patienten zum Strahl möglich. Die Partikeltherapie ist besonders bei Tumoren im Gehirn oder Rückenmarkskanal relevant, da hier die chirurgische Zugänglichkeit erschwert und mit großen Risiken behaftet ist. Für dieses System integriert BEC robotische Komponenten. Dabei



Oben:  
Auch die Fahrroboter müssen getestet werden

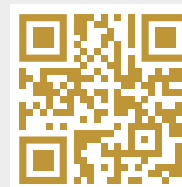
Links:  
Martin Gerlich und Matthias Buck (v.l.)

handelt es sich um eine deckenmontierte Kinematik, bei der die Röntgen-Bildgebung direkt an der Patientenliege montiert ist und an dieser linear entlangfahren kann. Damit fährt die Bildgebung mit dem Patienten mit und die geometrische Genauigkeit wird dadurch weiter erhöht. Gleichzeitig verfolgt eine Kamera spezielle Marker auf der Unterseite der Patientenliege, wodurch die Position der Liege trotz Elastizitäten im Submillimeterbereich eingestellt werden kann. So kann die geometrische Fehlerkette zwischen Tumor, Bildgebung und Behandlungsstrahl deutlich verkleinert werden, was die Präzision der Therapie erhöht. Geschäftsführer Martin Gerlich erklärt: „Genauigkeit und sicherheitstechnische Aspekte sind aber nicht nur hier besonders wichtig, sondern bei allen unseren Lösun-

gen. Deshalb stellen wir sie auch kontinuierlich auf den Prüfstand und entwickeln sie weiter.“ Und der Erfolg gibt ihnen Recht. Was als Ein-Mann-Betrieb in einer Garage begann, ist heute ein Unternehmen mit über 50 Mitarbeitern und namhaften Kunden beziehungsweise Partnern, wie MedAustron in der Wiener Neustadt oder dem Max-Planck-Institut für biologische Kybernetik in Tübingen. Als Matthias Buck und Martin Gerlich – die sich übrigens seit dem Studium kennen – 2017 ihre Marktposition durch die weitere Internationalisierung und den Aufbau zusätzlicher strategischer Kooperationen ausbauen wollten, suchten sie nach Investoren. In der MBG wurden sie fündig. Der Kontakt kam zustande, da Gerlich die Beteiligungsgesellschaft bereits von seiner früheren Tätigkeit kannte.

*„Für uns ist die MBG der ideale Partner, um unseren Wachstumskurs fortzusetzen. Wir haben es deshalb nie bereut, sie ins Boot geholt zu haben.“*

Martin Gerlich



GEGRÜNDET 2003, ÜBER 50 MITARBEITER, [WWW.B-E-C.DE](http://WWW.B-E-C.DE)  
BETEILIGTE: WAGNISKAPITALGESELLSCHAFT MBH DER KREISSPARKASSE REUTLINGEN,  
S-KAP UNTERNEHMENS BETEILIGUNGS GMBH & CO. KG, MBG BADEN-WÜRTTEMBERG  
FINANZIERT MIT: STILLER BETEILIGUNG



## BLUE INDUCTIVE GMBH

# SCHNELLES LADEN OHNE KABEL

Bei elektrischen Zahnbürsten, Smartphones, Tablets & Co. ist induktives Laden nichts Neues mehr. Für mobile Roboter und fahrerlose Transportsysteme in der Industrie schon. Vier ehemalige Mitarbeiter des Fraunhofer Instituts in Freiburg wollen die Fabrik der Zukunft damit weiter revolutionieren. 2016 gründeten Johannes Mayer, Florian Reiners, Johannes Tritschler und Benriah Goeldi dafür ihr Start-up Blue Inductive.

Herzstück ihres Unternehmens ist die von ihnen entwickelte etaLink Technologie. Diese basiert auf dem Prinzip der resonanten, magnetischen Induktion und ermöglicht berührungslose Ladesysteme mit höchster Leistung und Effizienz. Die Systeme bestehen aus einer fest installierten Wallbox und einem Ladepad, das flach auf dem Boden angebracht wird, sowie einer in das jeweilige Fahrzeug integrierten Empfangseinheit. Positioniert sich ein Fahrzeug über einem Ladepad, startet der Ladevorgang automatisch. Die Vorteile: Das System sorgt für die optimale Integration des Ladevorgangs in die Prozesskette. Dadurch lassen sich die ladebedingten Standzeiten der Fahrzeuge minimieren und die Kosten in Produktions- und Logistikprozessen senken. Außerdem ist es super

leicht und platzsparend. Mittlerweile wurde das Geschäftsmodell weiterentwickelt, und Blue Inductive bietet seinen Kunden auch Komplettsysteme mit passenden, hocheffizienten Lithium-Batterien an, die sie unter anderem von Partnern aus Japan beziehen. Getreu dem Motto „Alles aus einer Hand“. „Wir beraten unsere Kunden, welches Batteriesystem am besten zu ihren Anforderungen passt, denn die Bandbreite ist heutzutage groß“, erklärt der 32-jährige Johannes Mayer. Sie fokussieren sich dabei auf Hersteller mobiler Roboter, fahrerloser Transportsysteme oder von Flurförderzeugen als Kundenkreis – nicht nur in Deutschland, sondern auch in den angrenzenden Ländern.

Finanziellen Rückenwind für die Geschäftsidee und die Weiterentwick-

lung der Produkte hat Blue Inductive in verschiedenen Finanzierungsrunden von der MBG, dem VC Fonds BW und anderen Investoren bekommen. „Den ersten Kontakt zur MBG haben wir über das bwcon-Netzwerk erhalten. Und wir freuen uns sehr, dass wir mit unserer Technologie überzeugen konnten“, betont Mayer. Und da Stillstand in der heutigen Zeit und vor allem in der digitalen Welt Rückschritt bedeutet, tüfteln sie schon an neuen Konzepten. Ein Schlagwort ist „predictive maintenance“ – also die Fernwartung und Kontrolle der Systeme über eine Netzwerkschnittstelle. Oder auch das Management ganzer Fahrzeugflotten über eine Cloudanwendung. „Das ist zwar noch Zukunftsmusik, aber wir sind uns sicher, dass der Weg dorthin führt“, so Johannes Mayer. Es bleibt also spannend!



Links:  
Magnetspule für berührungsloses Laden

Rechts:  
Florian Reiners und Johannes Mayer (v.l.),  
zwei der vier Gründer von Blue Inductive



*„Wir freuen uns sehr, dass wir mit unserer Technologie überzeugen konnten. Von unserem MBG-Investmentmanager fühlen wir uns super betreut und stehen in regelmäßigem Kontakt mit ihm.“*

Johannes Mayer



GEGRÜNDET 2016, 23 MITARBEITER, [WWW.BLUE-INDUCTIVE.DE](http://WWW.BLUE-INDUCTIVE.DE)

BETEILIGTE: VC FONDS BW, MBG BADEN-WÜRTTEMBERG, HIGHTECH-GRÜNDER-FONDS II, PHOENIX CONTACT INNOVATION VENTURES SOWIE EIN BUSINESS ANGEL

FINANZIERT MIT: OFFENER BETEILIGUNG





OPASCA GMBH

# DIE MANNHEIMER KLINIKREVOLUTIONÄRE

Davon können Patienten meist nur träumen: im Krankenhaus keine Wartezeiten, mehr Sicherheit, entspanntes Personal und weniger Fehler. Das Unternehmen OPASCA unterstützt seit 2011 Kliniken beim täglichen Workflow-Management mit Digitalisierungslösungen wie sensorbasierter Datenerfassung oder Echtzeitanalysen. Die drei Gründer Dr. Alexej Swerdlow, Dr. Timo Machmer und Steffen Liebscher revolutionieren mit ihrer Geschäftsidee den Krankenhausalltag und den Behandlungsverlauf.



Dabei begann alles mit einem Zufall. Dr. Swerdlow und Dr. Machmer – die sich bereits seit der Realschule kennen – promovierten nach ihrem Studium der Informatik am Karlsruher Institut für Technologie und erhielten die Aufgabe, eine spezifische Lösung für die Strahlentherapie zu finden. Es sollte sichergestellt werden, dass das Gerät nur dann strahlt, wenn niemand anderes als der Patient im Behandlungsraum ist. Zum Hintergrund: Strahlentherapie wird eingesetzt, um insbesondere Krebspatienten zu behandeln. Durch den gezielten Einsatz von Strahlung wird das Tumorgewebe zerstört. Für gesunde Zellen ist diese Strahlung, die wesentlich stärker ist als Röntgenstrahlung, jedoch schädlich. Auf Basis der eigens entwickelten Lösung baute das Team von OPASCA dann sein Unternehmen auf. Schon damals war den Gründern bewusst, dass die eingesetzte Technologie Potenzial für weitere Anwendungsfelder darstellt, und sie entwickelten die Geschäftsidee weiter. Heute ist OPASCA ein innovativer Plattformanbieter à la „solution as a service“ mit über 20 individuell kombinierbaren Modulen. Konkret gesagt: Die drei Unternehmer statten Krankenhäuser mit Hard- und Software aus, die das Zusammenspiel der verschiedensten Prozesse und Systeme analysieren



Oben:  
Mit der OPASCA-Technologie bestrahlt das Gerät den Patienten nur dann, wenn niemand anderes im Raum ist

Links:  
Dr. Alexej Swerdlow, Dr. Timo Machmer und Steffen Liebscher (v.l.)

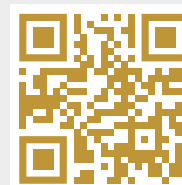
und damit den Workflow der Kliniken optimieren. Dr. Alexej Swerdlow erklärt: „In den Kliniken ist alles hochtechnisiert und komplex, aber alles ist voll auf die medizinische Anwendung fokussiert. Wir erfassen und integrieren die Daten der Interaktion zwischen Patienten und Personal, was zur Erleichterung im Klinikalltag führt. Und genau das ist auch unser Alleinstellungsmerkmal.“

Über die Wirtschaftsförderung Mannheim kam 2016 der Kontakt zur MBG zustande, denn für den Unternehmensaufbau war weiteres Kapital notwendig. Und da alles reibungslos lief, gab es 2017 eine weitere Investition der MBG. Außerdem wurde diesmal auch die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg involviert, die das L-Bank Förderdarlehen mit einer Bürgschaft absicherte. Das

Geld floss in die weitere Technologieentwicklung und Marktfestigung. Und das mit Erfolg: Anfang 2018 haben die drei eine Tochtergesellschaft – die German Oncology Solutions GmbH – gegründet. Ziel ist, die Strahlentherapie nach deutschen Standards in Zentralasien nachhaltig zu etablieren. Mit ihrer Geschäftsentwicklung sind Dr. Alexej Swerdlow, Dr. Timo Machmer und Steffen Liebscher sehr zufrieden, aber einen Wunsch haben sie dennoch: „Wir müssen uns bewusst machen, dass die digitale Transformation nichts ist, was man alleine machen kann. Wir benötigen dafür die politischen Rahmenbedingungen. Und dabei könnte ein Integrator auf höchster Ebene eine wichtige Rolle spielen – und das nicht nur im Bereich der Medizintechnik“, sagt Dr. Alexej Swerdlow.

*„Wir haben im Gespräch mit unserer Bank selbst den Vorschlag gemacht, die MBG miteinzubeziehen.“*

Dr. Alexej Swerdlow



GEGRÜNDET 2011, 60 MITARBEITER, [WWW.OPASCA.COM](http://WWW.OPASCA.COM)

BETEILIGTE: SPARKASSE RHEIN-NECKAR NORD, L-BANK, BÜRGSCHAFTSBANK BADEN-WÜRTTEMBERG, MBG BADEN-WÜRTTEMBERG

FINANZIERT MIT: L-BANK INNOVATIONSFINANZIERUNG, 70-PROZENTIGER BÜRGSCHAFT, STILLER BETEILIGUNG



## DRUCKEREI GRÜBEL GMBH

# ÜBERFLIEGER AUF DIGITALKURS

Johannes Gutenberg hätte sich vor über 500 Jahren sicher nicht träumen lassen, was heute in der Druckindustrie möglich ist. Der Erfinder des modernen Buchdrucks löste die Massenproduktion von Medien mithilfe von beweglichen Lettern aus. Was damals revolutionär war, ist heute längst überholt. Seit vielen Jahren hat auch in Druckereien die Digitalisierung Einzug gehalten.

Zwei, die sich damit bestens auskennen, sind Wolfgang und Christine Veicht. Sie haben vor circa 12 Jahren das Druck und Medienzentrum Weinstadt von Anton Gröbel, der aus Altersgründen ausgeschieden ist, übernommen – und sukzessive ausgebaut und modernisiert. Die Veichts und ihre 30 Mitarbeiter bieten ihren Kunden alles von der Idee bis zum fertigen Produkt – von Grafik und Gestaltung, verschiedenen Druckarten, Mailings und Veredelungstechniken bis hin zu Werbetechnik und Verpackungen. Und damit alles schnell, effizient und kundenfreundlich läuft, setzen sie immer stärker auf digitale Prozesse. Sei es im Verlag, in dem ein System automatisch erkennt, dass es sich um eine Anzeige handelt und sie selbstständig dem richtigen Kunden zuordnet. Oder in der Druckvorstufe, in der ein Ampelsystem vor Terminüberschreitungen warnt. Oder die

CTP-Anlage in der Druckerei, die die Druckplatten vollautomatisch und chemiefrei produziert. Und das sind nur drei von vielen Beispielen.

Dass er eine Affinität zu Technik hat, erkannte Wolfgang Veicht schon in seiner Ausbildung zum Mediengestalter. Er setzte daher noch eine zum Systemadministrator drauf und absolvierte an Wochenenden weitere Seminare, um sich das nötige Wissen anzueignen. Denn schon in den 90er-Jahren – als in der Druckbranche die ersten digitalen Technologien aufkamen – sah der heute 46-jährige darin viele Vorteile und eine echte Arbeitserleichterung. Aktuell optimieren die Veichts ihr Online-Map-System, über das sechs Mitteilungsblätter mit einer Auflage von insgesamt rund 40.000 verteilt werden. Da das Geschäft brummt, haben sie den Umzug in ein neues, modernes Gebäude mit einer 600

Quadratmeter großen Druckereihalle und einer ebenso großen Bürofläche geplant. Den Kauf beziehungsweise Neubau finanzieren sie mithilfe eines Hausbank-Kredits und des L-Bank-Förderdarlehens. Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg sichert beides mit einer 50-prozentigen Bürgschaft ab. So hilfreich digitale Prozesse und Abläufe sind, Wolfgang Veicht hat einen wichtigen Tipp für alle, die damit arbeiten: „Man darf sich nie hundertprozentig auf die Technik verlassen, sondern muss immer alles doppelt oder sogar dreifach sichern.“ In seiner Druckerei gab es schon einmal einen kompletten Serverausfall. Zwei Tage hat es gedauert, bis alles wieder richtig eingespielt war. „Ohne Backup wäre das ganz schön ins Auge gegangen. Aber mit dem richtigen Umgang können die neuen Technologien viel zu Effizienz, Ressourcen- und Kosteneinsparungen beitragen.“



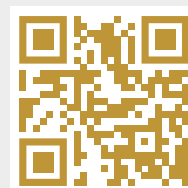
Links:  
Farbmanagement, Terminüberwachung und Anzeigenzuordnung sind drei von vielen digitalen Projekten

Rechts:  
Christine und Wolfgang Veicht



„Für uns ist die Unterstützung der Bürgschaftsbank ein wichtiger Parameter, um unseren Wachstumskurs fortzusetzen. Auch künftig wird die Digitalisierung ein wichtiger Baustein für unser Unternehmen sein.“

Wolfgang Veicht



GEGRÜNDET 2006, 30 MITARBEITER, [WWW.GRUEBEL.DE](http://WWW.GRUEBEL.DE)

BETEILIGTE: VOLKSBANK STUTTGART EG, L-BANK, BÜRGSCHAFTSBANK BADEN-WÜRTTEMBERG

FINANZIERT MIT: HAUSBANK-DARLEHEN, L-BANK RESSOURCENEFFIZIENZFINANZIERUNG, KOMBI-BÜRGSCHAFT 50 %





KELLER INNENAUSBAU GMBH

# TRADITIONSUNTERNEHMEN AUF ZUKUNFTSKURS

Das Unternehmen aus Meßkirch blickt auf eine lange Geschichte zurück und ist heute ein Spezialist rund um Bauen und Wohnen mit Holz. Sein Angebot umfasst einen Holzfachmarkt, eine Schreinerei, ein Küchenstudio und Designlösungen aus Mineralwerkstoffen. Andreas Keller und sein Bruder Stephan setzen schon lange auf digitale Prozesse und Arbeitsabläufe. Längst haben sie erkannt, dass sie dadurch den Mitarbeitern die Arbeit erleichtern und den Kunden den bestmöglichen Service und die höchste Qualität bei ihren Produkten anbieten können.



Das Flächenlager erhält die Aufträge einen Tag vor der Bearbeitung. Dann sortiert es die Platten in der richtigen Reihenfolge und schickt sie an die Nestingfräsmaschine. Diese legt die Platten automatisch ein und fräst die Bauteile aus dem gleichen Material, aber aus verschiedenen Aufträgen verschachtelt. Danach etikettiert sie die Teile für die Weiterarbeit. Nach der Fräs- und Bohr-Bearbeitung werden die Plattenteile auf einen Abgabetisch geschoben. Von diesem nimmt der Mitarbeiter die Teile an die Kantenanleimmaschine. Der Mitarbeiter scannt das Möbelteil ab und erhält auf dem Display die Information, welche Kanten angefahren werden müssen. Das Flächenlager ist zudem online mit dem Plattenlieferanten verbunden und bestellt die Platten nach, damit der Grundbestand jederzeit vorrätig ist. Die Keller Innenausbau GmbH wird in naher Zukunft – wenn ihre neue Produktionshalle fertiggestellt ist – diese innovative Technologie einsetzen. Sie ist einer von den vorausschauenden Betrieben, die traditionelle Handwerkskunst mit moderner Technik verbinden. Andreas Keller sagt: „Auch im Handwerk ist es wichtig, mit aktuellen Trends Schritt zu



Oben:  
Der Arbeitsprozess ist von der Sortierung der Platten über Fräsung und Bohrung bis hin zur Auftragszuordnung komplett digitalisiert.

Links:  
Die Brüder Andreas und Stephan Keller (v.l.)

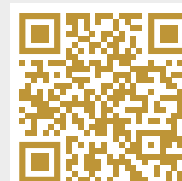
halten, denn auch wir stehen unter einem hohen Wettbewerbsdruck. Und uns ist es wichtig, die individuellen Kundenwünsche bestmöglich umzusetzen. Dabei hilft die Digitalisierung enorm.“ So planen und entwerfen die Mitarbeiter die Möbel und Einrichtungen in 3D mithilfe von speziellen Softwareprogrammen – passgenau für jede Anforderung. Und damit sie sich mit diesen Technologien bestens auskennen, legen Andreas und Stephan Keller großen Wert auf die Weiterqualifizierung ihres Teams. Beispielsweise mit jährlichen Schulungen in der Branchensoftware und in CAD.

Die künftige Nestingfräsmaschine setzt dem Ganzen dann die Krone auf und bringt Digitalisierung in einer neuen Dimension ins Unternehmen.

Aber auch in anderen Bereichen ist die Keller Innenausbau GmbH ein Vorbild für viele andere Handwerksbetriebe. So wird die neue Halle besonders ressourcen- und energieeffizient sein, unter anderem durch eine neue Absauganlage, die die Luft zurück in die Halle führt – so kommt es zu keinem Wärmeverlust. „Maßgeblich zur Realisierung der neuen Halle beigetragen hat eine Finanzierung unter Einbindung der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg, der L-Bank und der Sparkasse Pfullendorf-Meßkirch“, so Andreas Keller. Das Unternehmen ist auf alle Fälle ein Paradebeispiel, wie sich Tradition und Moderne miteinander verbinden lassen. Und wer weiß, auf welche innovativen Technologien die beiden Brüder künftig noch setzen werden.

*„Wir sind froh, dass es diese Möglichkeit von Förderdarlehen und Bürgschaften auch für uns Handwerksbetriebe gibt. Denn anders hätten wir trotz hervorragender Auftragslage die Finanzierung nicht stemmen können.“*

Andreas Keller



GEGRÜNDET 1898, 21 MITARBEITER

WWW.KELLER-INNENAUSBAU.DE; WWW.DIEKUECHEN.DE

BETEILIGTE: L-BANK, SPARKASSE PFULLENDORF-MESSKIRCH, BÜRGSCHAFTSBANK BADEN-WÜRTTEMBERG

FINANZIERT MIT: L-BANK RESSOURCENEFFIZIENZFINANZIERUNG, KOMBI-BÜRGSCHAFT 50 %



## ELEKTRO SCHNEIDER GMBH

# DIE INTELLIGENTMACHER FÜRS ZUHAUSE

Wer kennt das nicht? Man ist unterwegs, und plötzlich fällt einem siedend heiß ein, dass man Zuhause vergessen hat, das Licht auszuschalten. Bei ein paar Stunden kein Problem, ist man jedoch im Urlaub, kann die nächste Stromrechnung teuer werden. Doch was man früher einfach so hinnehmen musste, ist heute keine große Sache mehr. Zumindest, wenn man über Smart-Home-Technologien verfügt. Das sind intelligente Lösungen, bei denen Haushalts- und Multimedia-Geräte miteinander interagieren und über Smartphones oder Tablets ferngesteuert werden.

Einer, der sich damit bestens auskennt, ist Florian Schneider, Geschäftsführer der Elektro Schneider GmbH. Sein Unternehmen bietet alles rund um Elektro- und Informationstechnik inklusive Kundendienst und Fachhandel an und beschäftigt sich seit vielen Jahren mit der Digitalisierung. Die hauseigene IT-Abteilung unterstützt die Kunden unter anderem bei IT-Sicherheit, Netzwerktechnik, Telefonie und Backup der Systeme. Da sich die Elektro Schneider GmbH auch in diesem Bereich einen hervorragenden Ruf erarbeitet hat, beraten die hochqualifizierten Mitarbeiter andere Elektriker zu diesen Themen. Hervorgegangen ist der Familienbetrieb aus einer Flaschnerei. „In unserer fast hundertjährigen Geschichte hatten wir

stets mit technischen Innovationen die Nase vorn“, so Schneider. Der Sitz des Unternehmens befindet sich in Kißlegg im Landkreis Ravensburg. Florian Schneider führt mit seinem Vater Ludwig die Geschäfte in vierter Generation.

Der Betrieb ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. „Wir mussten immer wieder neue Büro- und Lagerflächen finden und sind mittlerweile auf fünf Standorte in Kißlegg zerstreut, diese platzen mittlerweile ebenfalls aus allen Nähten. Außerdem erschwert es unsere Betriebsabläufe“, erzählt Schneider. „Deshalb haben wir einen Neubau geplant.“ Es verwundert nicht, dass auch das neue Firmengebäude komplett vernetzt sein wird. Beispiele: Per

Fingerabdruck erhält man Zutritt ins Lager. Der Lagerist bekommt dann eine Mail, wer im Lager war. So weiß er beispielsweise, von wem er einen Entnahmelieferschein erwarten muss. Außerdem werden über die Computersteuerung die Energie-, Wasser- und Wärmemengenzähler überwacht und über Präsenzerfassung etc. der Energieverbrauch minimiert. Dabei kommt kein zertifiziertes System zum Einsatz, sondern eine Eigenentwicklung des Betriebs. Florian Schneider testet das System momentan höchstpersönlich in seinem Wohnhaus. Das Konzept des hochintelligenten, etwa 1.220 Quadratmeter großen Neubaus überzeugte auch die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg. Der Umzug ist für Juni 2019 geplant.



Links:  
Die hauseigene IT-Abteilung unterstützt die Kunden nicht nur bei der Smart-Home-Technologie

Rechts:  
Florian Schneider, Geschäftsführer der Elektro Schneider GmbH



„Ich finde es toll, dass es mit dem Instrument der Bürgschaft die Möglichkeit gibt, uns Handwerksbetriebe bei unseren Vorhaben zu unterstützen. Der Vorschlag kam von unserer Hausbank, und wir sind froh über die Förderung.“

Florian Schneider



GEGRÜNDET 1919, 45 MITARBEITER, [WWW.ELEKTROSCHEIDER.DE](http://WWW.ELEKTROSCHEIDER.DE)

BETEILIGTE: VOLKSBANK ALLGÄU-OBERSCHWABEN, L-BANK, BÜRGCHAFTSBANK BADEN-WÜRTTEMBERG

FINANZIERT MIT: L-BANK RESSOURCENEFFIZIENZFINANZIERUNG, KOMBI-BÜRGCHAFT 50 %





## FORMART ZAHNTECHNIK GBR

# ZAHNHEILKUNDE IN EINER NEUEN DIMENSION

CAD/CAM und 3D-Druck heißen die Zauberwörter, die in der Zahntechnik seit einigen Jahren neue Möglichkeiten schaffen. Zwei, die davon ein Lied singen können, sind Maria Doll und Christian Böhme. Die beiden betreiben seit dreieinhalb Jahren im Herzen von Stuttgart ihr eigenes Dentallabor „Formart Zahntechnik“ und beschreiten hier neben den „herkömmlichen“ manuellen Wegen auch digitale Pfade.



Maria Doll erklärt: „Die Zahntechnik ist ein Feinhandwerk. Heute sorgen die neuen Technologien für mehr Präzision und deutlich schnellere Bearbeitungszeiten. Was frühere CAD-Systeme beispielsweise mit einer Nadel mechanisch Punkt für Punkt abtasteten, geschieht heute schnell und einfach über einen optischen 3D-Scanner. Christian Böhme, der als CAD/CAM-Referent unterrichtet, und seine Kollegin sind sich sicher, dass der digitale Wandel auch in ihrem Handwerk künftig weiter zunehmen wird und die innovativen Technologien immer besser werden. „Schon in der Ausbildung und bei der Meisterprüfung stehen digitale Methoden auf dem Stundenplan“, erzählt die 40-jährige Maria Doll, die im Meisterprüfungsausschuss der Handwerkskammer Stuttgart tätig ist. Und die beiden erkennen noch einen weiteren Vorteil in der Digitalisierung: „Auch in unserem Berufsfeld ist der Fachkräftemangel deutlich spürbar, und so ersetzt die Maschine teilweise die Arbeitskraft.“ Die Digitalisierung bietet auch kleinen Laboren die Chance, sich erfolgreich zu positionieren, getreu dem Motto „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit“.



Oben:  
Optische 3D-Scanner ersetzen die früher verwendeten CAD-Systeme und ermöglichen deutlich schnellere Bearbeitungszeiten

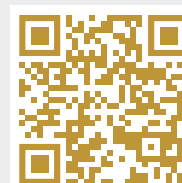
Links:  
Maria Doll und Christian Böhme

Was die Technik bei allen Pluspunkten allerdings nicht ersetzen kann, ist der persönliche Kontakt zu den Zahnärzten und Patienten – schließlich geht es um den Menschen und sein Wohlbefinden. Deshalb sind die beiden auch in der Region verankert, so dass ein Besuch vor Ort und der direkte Austausch möglich sind. Für die beiden Kollegen, die sich bereits aus der Zeit in der Meisterschule in Stuttgart kennen, ist das die Basis, um die Qualität ihrer Arbeit sicherzustellen. Den Traum vom eigenen Labor haben sie dank öffentlicher Fördermittel umsetzen können. So sicherte die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg beispielsweise die L-Bank Startfinanzierung80 und den Hausbank-Kredit mit einer Bürgschaft ab. Und die Anschaffung der

CAD-Einheit ermöglichte die Digitalisierungsprämie, die die Zuschussförderung des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau mit einem zinsverbilligten Darlehen der L-Bank verbindet. „Es ist toll, dass es derartige Initiativen gibt. Man könnte hierfür noch viel mehr die Werbetrommel rühren, denn wir haben die Erfahrung gemacht, dass die Bandbreite, was alles machbar ist, gar nicht bekannt ist, und das ist doch sehr schade“, betont Doll. Auch in Zukunft wollen die beiden echte Handwerkskunst mit modernen Prozessen verbinden und Zahntechnik in höchster Qualität liefern. Dafür suchen sie aktuell noch Verstärkung für ihr Team. Denn auch hier gilt: Maschine bleibt Maschine und kann den netten Kollegen nicht ersetzen.

*„Wir müssen zunehmend digitale Technologien einsetzen, um einige Hochleistungskunststoffe und Zirkoniumdioxid überhaupt verarbeiten zu können.“*

Christian Böhme



GEGRÜNDET 2015, 1 FEST ANGESTELLTER MITARBEITER, 1 AUSHILFE

WWW.FORMART-ZAHNTECHNIK.DE

BETEILIGTE: VOLKSBANK STUTTGART, L-BANK, BÜRGSCHAFTSBANK BADEN-WÜRTTEMBERG

FINANZIERT MIT: L-BANK STARTFINANZIERUNG80, HAUSBANK-KREDIT, JEWELS 80-PROZENTIGER BÜRGSCHAFT



## SCHWABENLANDFILM GMBH

# DIGITALISIERUNG SPIELT AUCH HIER EINE ROLLE

Der Konflikt zwischen dem schwäbischen Traditionsbäcker Walter Laible und dem norddeutschen Großbackwarenfabrikanten Manfred Frisch, der neben der alteingesessenen Bäckerei sein modernes Flagshipstore eröffnet, ist der Stoff, aus dem eine ganze Reihe von Publikums-magneten entstanden sind: Fernsehserie, Theaterstücke, Hörspiel, Musikclip und ein Spielfilm.

Die Macher hinter der Kamera sind Frieder Scheiffele und Sebastian Feld. Die beiden haben sich an der Filmakademie Baden-Württemberg kennengelernt und die Marke „Laible und Frisch“ entwickelt. Deren Produktion führte 2008 zur Gründung der Schwabenlandfilm GmbH. Heute entwickeln und produzieren die beiden Serien, Spielfilme und Dokumentationen für private und öffentlich-rechtliche Sender. Für den Film „Dolores“ wurden sie sogar für den Grimme-Preis nominiert. Außerdem haben sie bereits zwei Theaterepisoden von „Laible und Frisch“ geschrieben, die in der Komödie im Marquardt in Stuttgart aufgeführt wurden. 2019 folgt das dritte Theaterstück für die Burgfestspiele in Jagsthausen. Da sie bei ihren Produktionen finanziell in Vorleistung gehen müssen, haben sie sich bereits zum zweiten Mal von der Bürgschaftsbank Unterstützung

geholt, um ihre Liquidität abzusichern. „Ohne die Bürgschaftsbank und deren Offenheit und Bereitschaft, sich den Anforderungen anzupassen, hätten wir leider keine Chance, die von den Auftraggebern geforderten Absicherungen darzustellen. In Baden Württemberg werden zwar die Datenautobahnen ausgebaut, aber um die Autos, die darauf fahren sollen, sprich die Inhalte, wird sich noch zu wenig gekümmert“, so Scheiffele. „Hier hat Baden-Württemberg aufgrund sehr guter Ausbildung und MFG Filmförderung Baden-Württemberg sowie starken Auftraggebern wie dem SWR ein großes Entwicklungspotenzial.“

Wer langfristig erfolgreich sein will, muss nicht nur liquide sein, sondern mit der Zeit gehen – auch in althergebrachten Branchen. Und so ist die Filmrolle, wie die etwas älteren Jahrgänge sie aus dem Kino noch

kennen, längst verschwunden. Auch hier wird heutzutage auf Digitalisierung gesetzt. Frieder Scheiffele erklärt die Vorteile: „Für uns sind die digitalen Prozesse eine echte Erleichterung. Wir sparen Zeit und können die Qualität unserer Produktionen gleich überprüfen und insgesamt verbessern.“ So kann das Filmmaterial gleich nach der Aufzeichnung geschnitten werden. In der Postproduktion lassen sich Fehler beheben, die Farbe korrigieren und vieles mehr. Und da sich die Technik auch in der Filmbranche, so Scheiffele, immer weiterentwickelt, wird auch das Endergebnis immer besser. Und das bedeutet für den Zuschauer noch mehr Filmspaß. Auch intern machen sich die beiden Gesellschafter der Schwabenlandfilm GmbH die Vorteile der Digitalisierung zunutze, denn ihre projektbezogenen Mitarbeiter und Dienstleister sind häufig über mehrere Länder verstreut.



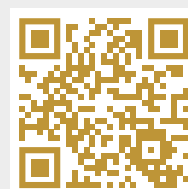
Links:  
Durch die digitalen Prozesse kann die Qualität der Aufnahmen gleich vor Ort überprüft werden

Rechts:  
Frieder Scheiffele mit seinen Protagonisten „Laible und Frisch“



*„Die Bürgschaftsbank gleicht hier einen entscheidenden Wettbewerbsnachteil aus, den kleine und mittelständische Filmproduktionsunternehmen haben.“*

Frieder Scheiffele



GEGRÜNDET 2008, 1 FEST ANGESTELLTE MITARBEITERIN, VIELE PROJEKTBEZOGENE MITARBEITER  
WWW.SCHWABENLANDFILM.DE  
BETEILIGTE: VOLKSBANK ERMSTAL-ALB, BÜRGSCHAFTSBANK BADEN-WÜRTTEMBERG  
FINANZIERT MIT: HAUSBANK-KREDIT, 70-PROZENTIGER BÜRGSCHAFT





## ADLATUS ROBOTICS GMBH

# EIN SELBSTSTÄNDIGER PUTZGEHILFE

Eine rundum saubere Sache ist es mit dem CR 700 von ADLATUS Robotics. Der autonome Putzroboter des Ulmer Start-ups bewegt sich leise und wendig, beseitigt auf seinem Weg Schmutz und umfährt gekonnt Menschen.

Die Idee zu dem intelligenten „Saubermann“ hatten Matthias Strobel und Dr. Siegfried Hochdorfer. Beide haben jahrelange Erfahrung in der Servicerobotik gesammelt und entschlossen sich, ihr eigenes „Ding zu machen“: Sie gründeten im Sommer 2015 die ADLATUS Robotics GmbH. Adlatus stammt aus dem Lateinischen und bedeutet „Gehilfe“. Und der Name ist Programm: Er benötigt während des Reinigungsbetriebs kein Personal. Durch ein einfaches und bedienerfreundliches Benutzerinterface ist der CR 700 unkompliziert und schnell eingerichtet. Die gewünschten Reinigungsbereiche werden auf einem Gebäudeplan gespeichert und auf dem Gerät hinterlegt. Intuitiv kann der Roboter sehr einfach durch Reinigungspersonal gestartet werden. Sowohl sich täglich wiederholende Reinigungsaufgaben als auch individuelle Anweisungen sind möglich. Für eine spontane Reinigung kann man den Roboter auch im manuellen Modus sehr einfach betreiben. Geht die Akkuleistung des CR 700 zur Neige,

ist sein Schmutzwassertank voll oder benötigt er frisches Wasser, fährt der ADLATUS selbstständig an seine Docking- und Servicestation und versorgt sich. Mit vollem Akku fährt er circa vier Stunden und schafft dabei pro Stunde eine Fläche von ungefähr 1.500 Quadratmetern.

„Der Fachkräftemangel, die Digitalisierung und die Globalisierung stellen Unternehmen vor enorme Herausforderungen – auch im Bereich Facility Management“, betont Matthias Strobel. „Wir unterstützen diesen Wandel mit unserem CR700, denn er kann die Personalknappheit ausgleichen und sorgt für mehr Effizienz und damit geringere Kosten.“ Mit dem Serviceroboter, der speziell für die leistungsstarke Reinigung glatter Böden ausgelegt ist, gelang dem Start-up ein großer Durchbruch. Mittlerweile hat das Unternehmen sich einen Namen in der Branche erarbeitet. Und die Innovation hat bereits mehrere Preise abgeräumt. Zu den Kunden gehören heute die Deutsche Bahn, die Stadt

Ulm, Drogerieketten, Lebensmittelketten, Industriebetriebe und Logistikunternehmen. Auch für die Zukunft haben die beiden Unternehmer hohe Ziele: So treiben sie seit Sommer 2018 die Internationalisierung mit Handelspartnern rund um den Globus voran. Außerdem entwickeln die Mitarbeiter von ADLATUS bereits Modifikationen hinsichtlich Größe und Leistungsumfang. Im Februar 2019 stellt das Unternehmen auf der Logimat in Stuttgart sein zweites Produkt – einen Serviceroboter für den Logistikbereich – erstmalig vor. Das derzeitige Modell passt gut zum Industrie- und Logistikbereich, zu Bahnhöfen, Flughäfen und Kliniken. Doch andere Einsatzgebiete sollen folgen. Zum Beispiel für einen Roboter im Outdoor-Bereich, der die „Last-Mile-Delivery“ übernimmt oder einen Roboter zur Pflege öffentlicher Parkanlagen. Bei allem Erfolg sind die Herausforderungen für ein Start-up groß. Bei ADLATUS Robotics hat es gut geklappt: mit einer Seedfinanzierung vom Hightech Gründerfonds und der MBG im Jahr 2016.



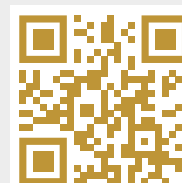
Links:  
Die leistungsstarke Kamera sorgt für die reibungslose Fahrt des digitalen Gehilfen

Rechts:  
Matthias Strobel und Dr. Siegfried Hochdorfer (v.l.)



„Als Start-up muss man immer weiter investieren, um seine Marktposition zu stabilisieren und weiter auszubauen, und es ist wichtig, die passende Finanzierung mit passenden Investoren zu finden.“

Matthias Strobel



GEGRÜNDET 2015, 25 MITARBEITER, [WWW.ADLATUS.EU](http://WWW.ADLATUS.EU)

BETEILIGTE: HIGHTECH GRÜNDERFONDS, MBG BADEN-WÜRTTEMBERG

FINANZIERT MIT: OFFENER BETEILIGUNG UND NACHRANGDARLEHEN (SEEDFONDS BW)





## IMMERSIGHT GMBH

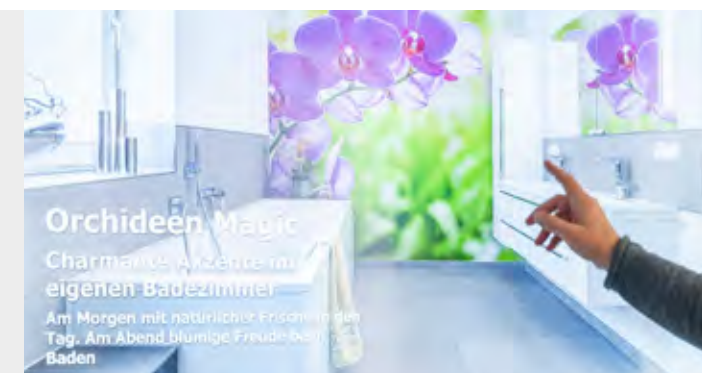
# IN NEUE (WOHN)WELTEN EINTAUCHEN

Sie schauen nach links und sehen ein Waschbecken. Sie drehen den Kopf nach rechts und erblicken die Badewanne. Dann fällt Ihr Blick auf eine Lampe über Ihnen, die den Raum beleuchtet. Er wirkt fast wie ein normales Bad, und doch ist er nicht real, sondern lediglich eine virtuelle Umgebung, die Sie dank der Raumbrille vor Ihren Augen wahrnehmen. Die Ansicht passt sich den Kopfbewegungen an, die mittels einer Kamera Position und Blickrichtung erfasst und Ihre Perspektive verändert.



Die virtuelle Realität hat vor ein paar Jahren eine neue Stufe erreicht – dank den VR-Brillen der immersight GmbH. Die Raumbrille erlaubte erstmals das komplette Eintauchen in den virtuellen Raum und war die erste VR-Brille für den professionellen Bereich. Für die Idee, diese Technologie zum Präsentieren und Verkaufen von Räumen einzusetzen, wurden Fabian Weiss und seine drei Mitgründer bereits 2012 vom Bundeswirtschaftsministerium mit dem Hauptpreis des Gründerwettbewerbs IKT innovativ ausgezeichnet. Was als Ausgründung aus der Universität Ulm eher zufällig begann, ist heute ein sehr erfolgreiches Start-up mit 20 Mitarbeitern. Über den Hightech Gründerfonds, die MBG und den Seedfonds BW erhielt immersight eine Finanzspritze, um weiter zu machen. Und das hat Fabian Weiss, der mittlerweile die Geschäfte alleine führt.

Längst bietet das Unternehmen nicht mehr nur VR-Brillen für Badpräsentationen an: Seit 2015 hat immersight den Fokus auf die Entwicklung der 3D-Showroom-Software gelegt – die zweite große Innovation in der jungen Unternehmensgeschichte. Es handelt sich um die weltweit erste Software für



**Oben:**  
In der virtuellen Ausstellung können Kunden sich ein hervorragendes Bild des späteren Raumes machen und Details heranzoomen

**Links:**  
Fabian Weiss, einer der vier Gründer der immersight GmbH

virtuelle Ausstellungen. Sie ermöglicht den Betrieb eines virtuellen Showrooms, wodurch Raumplaner und Fachhändler, aber auch Maler und Fliesenleger eine eigene virtuelle Ausstellung aufbauen und mit Virtual Reality betreiben können. Und so funktioniert's: Die Software verwandelt Computersimulationen oder 360-Grad-Fotografien in einen virtuellen Raum, der auf Fernseher, Monitor, Beamer, Laptop und Handy darstellbar ist. Mit einem Joystick in der Hand oder über Gesten- und Touchsteuerung können Kunden diesen Raum betreten und sich zusammen mit ihrem Badplaner oder Fachhandwerker gründlich darin umsehen. Die immersight-Software vermittelt ein hervorragendes Raumgefühl. Außerdem ermöglicht sie, Details heranzuzoomen, so dass sich Kunde und Fachhandwerker

noch genauer und gezielter abstimmen können. Der 34-jährige Weiss, der seine Produkte aktuell auf dem deutschen, österreichischen und Schweizer Markt anbietet, will auch das weitere europäische Ausland erobern. Dafür sucht er aktuell wieder nach Investoren. Er ist sich sicher, dass seine Software noch viel Potenzial in sich birgt. „Die Welt der physischen Ausstellungen ist sehr teuer, und die Menschen heutzutage wollen immer noch flexibler sein, um sich besser entscheiden zu können. Daher wird die virtuelle Präsentation weiter auf dem Vormarsch sein.“ Damit andere Gründer genauso erfolgreich werden wie er, hat er noch einen Tipp parat: „Möglichst schnell mit Kunden ins Gespräch kommen und frühzeitig Prototypen auf den Markt bringen.“

*„Wir sind da relativ unbedarft hineingestolpert. Schnell war uns aber klar, dass wir für die weitere Produktentwicklung und den Markteintritt Kapital benötigen.“*

Fabian Weiss



**GEGRÜNDET 2012, 20 MITARBEITER, [WWW.IMMERSIGHT.DE](http://WWW.IMMERSIGHT.DE)**  
**BETEILIGTE: HIGHTECH-GRÜNDERFONDS, SEEDFONDS BW, MBG BADEN-WÜRTTEMBERG**  
**FINANZIERT MIT: OFFENER BETEILIGUNG**



## PARSIONATE GMBH

# AUS LEIDENSCHAFT FÜR OMNICHANNEL

Der Kunde ist König. Unternehmen müssen für ihn erreichbar sein. Egal wann. Egal wo. Egal wie. Das gilt in Zeiten der digitalen Transformation mehr denn je. Der Kunde will heutzutage ganzheitliche Markenerlebnisse – jederzeit und überall. Er will Produktinformationen und Service in 24/7-Echtzeit. Social-Media-Kanäle, Mobile Commerce und Omnichannel Marketing nehmen dabei eine immer größere Rolle ein.

Doch vielen Unternehmen fällt die Umstellung auf digitale Prozesse und digitale Medien immer noch schwer. Und auch die beste Software hilft nichts, wenn die Prozesse, die damit abgebildet werden sollen, nicht richtig funktionieren. Die Stuttgarter parsionate GmbH weiß hier Rat: Sie bringt Ordnung in die Stammdaten ihrer Kunden und erleichtert ihnen so die Digitalisierung. Dazu beraten sie führende europäische Unternehmen strategisch und implementieren die notwendigen Systeme. Nach der Software-Einführung unterstützen sie diese mit einem eigenen Application Management Team und individuellen Lösungen, um das Beste aus den Daten herauszuholen und die Investitionen abzusichern. Denn nur wer seinen Kunden vollständige Stammdaten mit Mehrwert bietet und das möglichst schnell und fehlerfrei, wird langfristig im Konzert der Marktführer mitspielen können.

„Wir sind – bildlich gesprochen – die Architekten der zukünftigen Datenplattformen unserer Kunden. Gerade das Backend stellt dabei unseren Schwerpunkt dar. Wir bringen einen ganzen Werkzeugkasten mit Tools und Best Practices mit, mit deren Hilfe wir unseren Kunden schnelle Ergebnisse und Mehrwerte aus der Vielzahl unserer Projekte ermöglichen“, betont Geschäftsführer Thomas Sperrfechter. Er und Michael Fieg haben gemeinsam mit drei weiteren Kollegen 2013 das Unternehmen gegründet. Zum internationalen Kundenstamm gehören heute Unternehmen wie Euronics, Intersport, Puma, Dr. Oetker, Fischerwerke, Festo und die Klingel-Gruppe. Über 90 Mitarbeiter in Stuttgart, Hamburg und Amsterdam erwirtschafteten in 2018 einen Umsatz von rund 8,8 Millionen Euro. Damit gehört parsionate zu den am schnellsten wachsenden Anbietern am Markt.

Rasantes Wachstum benötigt jedoch auch Liquidität. Um ihre Ziele konsequent weiterverfolgen zu können, knüpften die beiden Geschäftsführer 2017 Kontakt zur MBG – und das mit Erfolg. Sie erhielten frisches Kapital, um die Unternehmensentwicklung weiter zu beschleunigen. Seitdem besteht ein regelmäßiger Austausch zwischen dem Unternehmen und dem Beteiligungskapitalgeber.

Die Leidenschaft für Digitalisierung treibt Fieg und Sperrfechter weiter an. So ist es geplant, die Beratungsbereiche Consulting und Systemintegration weiter auszubauen. „Gerade Großkunden fragen verstärkt unsere strategische Beratung an. Hierbei geht es neben der IT-Architektur vor allem um die Organisations- und Prozessberatung“, so Fieg. Neben dem weiterhin starken Teamwachstum soll nun die Internationalisierung vorangetrieben werden.



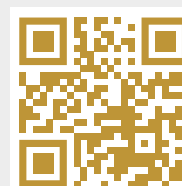
Links:  
Das Team besteht aus Beratern für E-Commerce, Omnichannel, Master Data Management sowie Systemarchitekten und technischen Consultants

Rechts:  
Thomas Sperrfechter und Michael Fieg (v.l.)



*„Unternehmen benötigen nicht nur neue Software, sondern in den meisten Fällen auch veränderte Abläufe und vor allem ein neues Verständnis von Daten als wesentlichem Unternehmenswert.“*

Thomas Sperrfechter



GEGRÜNDET 2013, 90 MITARBEITER, [WWW.PARSIONATE.COM](http://WWW.PARSIONATE.COM)  
BETEILIGTE: MBG BADEN-WÜRTTEMBERG  
FINANZIERT MIT: OFFENER BETEILIGUNG





PROOFFICE VERTRIEBS GMBH

# AUF WIEDERSEHEN, PAPIERCHAOS!

Überquellende Aktenschränke und chaotische Mehrfachablagen – das erschwert häufig den Arbeitsalltag, denn durch stundenlanges Suchen verliert man Zeit und nicht selten den Überblick. Aber das muss nicht so sein. Heutzutage haben Unternehmen die Möglichkeit, ein digitales Dokumentenmanagementsystem einzuführen. Die Prooffice Vertriebs GmbH bietet mit ihrem Partner, der ELO Digital Office GmbH, Lösungen dafür an: vom E-Mail-, Vertrags- und Rechnungsmanagement über die Reiseplanung und Fotoarchivierung bis hin zur digitalen Akte – mit der Software des Mannheimer Unternehmens sind alle Unterlagen mit nur ein paar Mausklicks schnell und einfach auffindbar.



Geschäftsführer Achim Tesch, der das Unternehmen im Jahr 2016 mithilfe einer Bürgschaft der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg übernommen hat, betont: „Viele Mittelständler sind in diesem Bereich noch sehr schlecht aufgestellt. Sie führen viele Dokumente manuell. Da ist eindeutig noch Potenzial nach oben.“ Für den 53-jährigen und seine 24 Mitarbeiter sehen die Zukunftsperspektiven somit super aus. Zumindest in vielen Unternehmen ein Generationenwechsel stattfindet und die jüngeren Menschen noch viel mehr Affinität zu digitalen Prozessen und Tools haben als ältere.

Die Prooffice Vertriebs GmbH wird, so Achim Tesch, ihrem ursprünglichen Standbein, dem Vertrieb und Service von Output-Management-Systemen, weiterhin treu bleiben. Jedoch wird sie ihr Angebot im Bereich Dokumentenmanagement weiter gezielt ausbauen. Die Expertise dazu haben Achim Tesch und sein Team. Das bestätigt ihnen auch die offizielle Zertifizierung als autorisiertes Beratungsunternehmen im Rahmen der Initiative go-digital des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Das heißt, sie beraten und



Oben:  
Mit dem digitalen Dokumentenmanagementsystem gehören überquellende Aktenschränke und Mehrfachablagen der Vergangenheit an.

Links:  
Achim Tesch, Geschäftsführer der Prooffice Vertriebs GmbH

unterstützen den Mittelstand zu den Themen „Digitalisierte Geschäftsprozesse“, „Digitale Markterschließung“ sowie „IT-Sicherheit“ und übernehmen hier die Beantragung der möglichen Fördermaßnahmen. Mit regelmäßigen Informationsveranstaltungen und Workshops informieren und beraten sie intern sowie extern, um ihr Wissen weiterzugeben. Was bereits in den Neunzigerjahren eher nebenbei mit der Digitalisierung des eigenen Vertragswesens und verschiedener Firmenprozesse begann, wurde dann zu einem wichtigen, zukunftsweisenden Geschäftsfeld. Heute entfallen 30 bis 40 Prozent auf diesen Bereich – Tendenz steigend. Dafür wurde vor 10 Jahren eine eigene Abteilung aufgebaut, in der heute fünf Entwickler arbeiten sowie vier weitere Mitarbeiter

und zwei Duale Studenten für den Vertrieb dieser Lösungen zuständig sind. Und so strukturiert, wie er sein Unternehmen führt, hat er auch die Unternehmensübernahme 2016 vorbereitet. Bereits seit 1993 als technischer Geschäftsführer bei Prooffice angestellt, ergriff er die Chance und trat die Nachfolge an, als sein Vorgänger Franz Schorpp in den Ruhestand ging. „Es war definitiv keine Hau-Ruck-Aktion. Wir hatten bereits zehn Jahre zuvor mit der Planung begonnen, und ich hatte mich über Finanzierungsmöglichkeiten erkundigt“, betont Achim Tesch, denn er wollte nichts dem Zufall überlassen. Und da ihm als zweifachen Familienvater, der ein Eigenheim abbezahlt, die Sicherheiten für einen Kredit fehlten, kam die Bürgschaftsbank ins Spiel.

*„Es ging alles sehr schnell dank der tollen Unterstützung unseres Kundenbetreuers. Wir sind ihm wirklich sehr dankbar, dass wir unser Vorhaben realisieren konnten.“*

Achim Tesch



GEGRÜNDET 1986, ÜBERNAHME 2016, 24 MITARBEITER, [WWW.PROOFFICE-GMBH.DE](http://WWW.PROOFFICE-GMBH.DE)  
BETEILIGTE: HYPOVEREINSBANK, VOLKSBANK KURPFALZ, BÜRGSCHAFTSBANK BADEN-WÜRTTEMBERG, MBG BADEN-WÜRTTEMBERG  
FINANZIERT MIT: HAUSBANK-KREDIT, 50-PROZENTIGER BÜRGSCHAFT, STILLER BETEILIGUNG



SEVENIT GMBH

# ÖDE BUCHHALTUNG WAR GESTERN

Es klingt wie der amerikanische Silicon-Valley-Traum: Zwei Studenten tüfteln im Keller des Elternhauses an Software-Lösungen für Unternehmen und gut zwei Jahre später leiten sie selbst eines. Die Sevenit GmbH der Ortenauer Fabian Silberer und Marco Reinbold ist seit Oktober 2013 auf steilem Wachstumskurs und beschäftigt in Offenburg 70 Mitarbeiter.

2009 kam der Stein ins Rollen: Denn da kam ein Kunde auf die beiden zu und suchte eine einfache Software für die Verwaltung von Kunden, Rechnungen, Angeboten etc. Auch damals gab es natürlich bereits eine Vielzahl von Bürosoftware für Kleinstunternehmen, jedoch hatten diese alle ein K.O.-Kriterium: Man musste die Software auf jedem PC installieren. Geschäftsführer und Vertriebsmitarbeiter, die kaum im Büro sind, konnten somit nicht auf wichtige Daten zugreifen. Eine passende Online-Variante, die man heute als Cloud-Software bezeichnet, gab es nicht. Silberer und Reinbold fingen an, selbst eine zu entwickeln und nannten das Ergebnis sevDesk. Diese Lösung wurde zuerst im Direktvertrieb an regionale Unternehmen verkauft, heute steht sie in einer günstigen Monatspauschale allen Freiberuflern und kleinen Unternehmen zur Verfügung.

sevDesk ist browserbasiert und läuft auf jedem mobilen oder stationären Endgerät. Doch die Lösung möchte mehr sein als eine einfache Buchhaltungs-Cloud-Software: Es gibt eine Post-Schnittstelle, es können E-Mails versandt werden, die Umsätze auf dem Konto können abgeglichen werden, und die integrierte Umsatzsteuervoranmeldung erspart das umständliche Aufrufen des Elster-Zugangs.

Doch was wie ein Traum klingt, war in Wirklichkeit harte Arbeit mit vielen Herausforderungen und Unwägbarkeiten. Ihr ganzes Ersparnis investierten die Unternehmensgründer beispielsweise in die GmbH-Gründung, für die ein Startkapital von 25.000 Euro gesetzlich vorgeschrieben ist. „Klar ist das riskant. Aber für mich war klar: Wenn nicht jetzt ein Unternehmen gründen, wann dann?“, betont Marco Reinbold. Fir-

menräume waren schnell gefunden, und das Interieur besorgten sich die zwei kurzerhand bei Ikea. Dazu noch ein paar Computer, die ohnehin schon vorhanden waren – fertig. Dem Auszug aus der Garage stand nichts mehr im Weg. Da sie schnell erfolgreich am Markt waren und ihren Wachstumskurs fortsetzen wollten, benötigten sie weiteres Kapital. In der ersten großen Finanzierungsrunde erhielten sie eine Investition von den beiden Lead-Investoren LEA Partners und Wecken & Cie sowie dem VC Fonds BW und der MBG. Damit setzten sie ihre Internationalisierung fort. Ein weiterer Teil der Finanzierung floss in die Optimierung der Künstlichen Intelligenz und des Machine-Learnings. Wer Erfolg haben will, zahlt jedoch auch einen Preis: Familien und Freunde der beiden stehen oft hinten an. Denn eines ist ihnen am wichtigsten: Die Zufriedenheit ihrer Kunden.



Rechts:  
Fabian Silberer, einer der beiden Geschäftsführer

Links:  
Die cloud-basierte Software steht in einer günstigen Monatspauschale Freiberuflern und kleinen Unternehmen zur Verfügung



„Für uns sind die Kunden nicht irgendeine Nummer, sondern das Herz des Unternehmens.“

Fabian Silberer



GEGRÜNDET 2013, 70 MITARBEITER, [WWW.SEVDESK.DE](http://WWW.SEVDESK.DE)  
BETEILIGTE: MBG BADEN-WÜRTTEMBERG, VC FONDS BW, LEA PARTNERS UND WECKEN & CIE  
FINANZIERT MIT: OFFENER BETEILIGUNG





BEFINE SOLUTIONS AG

# DER SCHLÜSSEL ZU MEHR SICHERHEIT

Eine Postkarte kann jeder lesen. Eine „normale“ E-Mail im Prinzip auch. Dies ist nicht nur in Zeiten der neuen Datenschutzgrundverordnung ein Problem, denn heutzutage werden umfassende Verträge, Patientenakten und vertrauliche Dokumente häufig auch digital versandt. Die Gefahr, dass Dritte davon Kenntnis erlangen, ist gegeben. Außerdem belasten diese Anhänge durch ihre hohe Anzahl und ihren Umfang die IT-Systeme.



Die Freiburger befine Solutions AG hat dafür eine Lösung parat: Cryptshare. Mit ihr lassen sich E-Mails und Dateien jeder Größe und Art ad-hoc austauschen – einfach und sicher, nachvollziehbar und kostengünstig. Die Software ist leicht zu installieren und sofort einsetzbar, intuitiv bedienbar und direkt in bestehende Anwendungen integrierbar. Während befine Solutions damit bislang mittelständische und große Unternehmen, Einrichtungen und Behörden adressiert, wendet sich Cryptshare.express jetzt an Firmen mit bis zu 25 Mitarbeitern.

Dominik Lehr gründete befine Solutions im Jahr 2000 noch während seiner Tätigkeit als Vertriebsleiter für ein anderes Unternehmen aus der IT-Branche. Denn er erkannte schon lange vor der neuen DSGVO die Notwendigkeit für Firmen, Nachrichten und Dateien jeder Größe und Art einfach, schnell und sicher austauschen zu können. Dass der Markt nur auf eine derartige Lösung gewartet hat, zeigt das rasante Wachstum. Heute führt der 50-jährige die Geschäfte gemeinsam mit CEO Mark Forrest. Die Belegschaft ist auf über 60 Mitarbeiter angewachsen, und mehr als vier Millionen lizenzierte User in über 30 Ländern



©anyaberkut - stock.adobe.com



Oben:  
Mit der Kommunikationslösung Cryptshare von befine Solutions lassen sich E-Mails und Dateien jeder Art und Größe sicher und ad-hoc austauschen

Links:  
Dominik Lehr, Gründer von befine Solutions

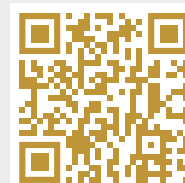
nutzen die Technologie bereits. Und so funktioniert Cryptshare: Der Empfänger wird per E-Mail über die Bereitstellung der Daten informiert und erhält vom Absender separat ein einmaliges Passwort. Damit kann er die Daten direkt und verschlüsselt von einem sicheren Server herunterladen, der im Unternehmen des Absenders steht. Weil das System ohne Benutzerkonten auskommt, erspart sich der Anwender eine lästige Registrierung. In Zukunft wird es sogar eine zum Patent angemeldete Lösung für das Password-Handling geben. Die QUICK Technology stellt für Cryptshare ein echtes Alleinstellungsmerkmal und eine Innovation im Bereich der permanent sicheren Kommunikation dar.

Cryptshare bietet eine vollständige Protokollierung über alle Versand- und Empfangsvorgänge. Bildlich

gesprochen: Die E-Mail entspricht einer Postkarte, jeder kann mitlesen oder verändern und der Informationsumfang ist begrenzt. Cryptshare heißt sicherer Versand eines beliebig großen Info-Pakets, das von einem Kurier persönlich überbracht wird – inklusive echter Empfangsbestätigung. Für den Ausbau der Marktpresenz in Deutschland und die Fortsetzung der Aktivitäten in den USA haben Dominik Lehr und sein Führungsteam die MBG Baden-Württemberg als Investor gefunden. Als Sparringspartner unterstützt sie nicht nur mit frischem Kapital, sondern auch mit ihrer langjährigen Erfahrung. „Das ist ein Signal nach außen, dass ein strategischer Partner mit uns gemeinsam an den Erfolg unserer Lösung glaubt und unserem Unternehmen Vertrauen schenkt“, sagt Dominik Lehr.

*„Für uns war es wichtig, durch die Zusammenarbeit mit der MBG nicht nur die Finanzierung abzusichern, sondern vielmehr ein wertvolles Signal nach außen geben zu können.“*

Dominik Lehr



GEGRÜNDET 2000, ÜBER 60 MITARBEITER  
WWW.CRYPTSHARE.COM, WWW.CRYPTSHARE.EXPRESS, WWW.BEFINE-SOLUTIONS.COM  
BETEILIGTE: MBG BADEN-WÜRTTEMBERG  
FINANZIERT MIT: STILLER BETEILIGUNG



## QIO GMBH

# MOBILE WÄRME 2.0

Maximale Sicherheit und höchste Transparenz – das versprechen Christian Hahn und Andrea Kohler ihren Kunden bei der Vermietung ihrer mobilen Heizzentralen. „Unsere Kunden können nicht überall sein. Aber alles wissen“, stellt Christian Hahn, Geschäftsführer und Gesellschafter der Qio GmbH, fest und ergänzt: „Wir überzeugen mit neuester Anlagentechnik und unserem Monitoring-Portal QioLive. Damit sind unsere Kunden stets über den Betrieb ihrer Heizzentralen informiert“, erklärt Hahn weiter.

Im Juli 2017 gegründet, revolutioniert das Radolfzeller Start-up also den Markt mobiler Heizzentralen. Bislang bekamen Kunden, wenn überhaupt, ein banales „Ihre Anlage ist ausgefallen“ übermittelt. Details mussten sie vor Ort und ohne besondere Hinweise auf Fehlerquellen recherchieren. Die digitalisierte Flotte von Qio bewahrt die Kunden vor dieser Herausforderung und den daraus resultierenden Überraschungen. Alle Heizzentralen informieren und dokumentieren aktuell wie historisch die im Anlagenbetrieb relevanten Parameter. Das Herzstück davon ist QioLive: Mit diesem Monitoring-System sind die Heizungsbauer immer und überall über den Betriebszustand und die Betriebsdaten der von ihnen gemieteten Heizzentralen informiert. Per E-Mail und/oder SMS erhalten sie konkrete Hinweise zu Abweichungen oder Störungen im Regelbetrieb. Es werden zudem Hin-

weise auf mögliche Fehlerquellen übermittelt und Anleitungen zu deren Beseitigung gegeben.

Neben der Transparenz im Anlagenbetrieb spielt auch die Serviceorientierung und fachliche Kompetenz der Qio-Mitarbeiter eine wichtige Rolle. „Hinter Qio stehen Menschen mit langjähriger Branchenerfahrung. Wir wissen um die Bedürfnisse und Prioritäten unserer Kunden“, erklärt Mitgründerin und Hahns Geschäftsführer-Kollegin Andrea Kohler. Die Idee zu diesem Geschäftsmodell kam Christian Hahn schon vor einigen Jahren, als er selbst noch in einem Unternehmen, das mobile Heizgeräte vermietete, angestellt war und die damit verbundenen Herausforderungen hautnah miterlebt hat. Dort hat er das Geschäft von der Pike auf gelernt. Um seine Geschäftsidee zum Leben zu erwecken, hat er sich mit Andrea

Kohler, die dort als kaufmännische Leiterin arbeitete, zusammengetan. Für die Unternehmensgründung war Startkapital notwendig: Hier kam die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg ins Spiel. Sie verbürgte die Hausbankdarlehen der Kreissparkasse Biberach und der Sparkasse Hegau-Bodensee. Außerdem erhielt Qio eine stille Beteiligung der MBG Baden-Württemberg. „Wir freuen uns sehr, dass Bürgschaftsbank und MBG von Anfang an Vertrauen in unseren Erfolg hatten“, erklärt der 44-jährige Hahn. Um den Erfolgskurs fortzusetzen, hat das junge Start-up 2018 weitere mobile Heizzentralen angeschafft. Dies gelang mithilfe einer weiteren Bürgschaft des Förderinstituts für ein Hausbank-Darlehen der Kreissparkasse Biberach und der Sparkasse Hegau-Bodensee. Qio setzt neue Standards für die Branche – da sind sich die beiden Neu-Unternehmer sicher.



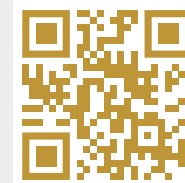
Links:  
Die digitalen Heizzentralen informieren per Mail und SMS über Störungen

Rechts:  
Christian Hahn und Andrea Kohler



„Natürlich müssen wir über Reportings zeigen, dass wir unsere Versprechen einhalten können, aber niemand mischt sich in unser Tagesgeschäft ein.“

Christian Hahn



GEGRÜNDET 2017, 4 MITARBEITER, [WWW.QIO.DE](http://WWW.QIO.DE)

BETEILIGTE: CHANCENKAPITALFONDS DER KREISSPARKASSE BIBERACH GMBH, KREISSPARKASSE BIBERACH, SPARKASSE HEGAU-BODENSEE, BÜRGSCHAFTSBANK BADEN-WÜRTTEMBERG, MBG BADEN-WÜRTTEMBERG  
FINANZIERT MIT: HAUSBANK-DARLEHEN, 50-PROZENTIGER BÜRGSCHAFT





VIATO GMBH

# DIE ANTWORT AUF LEERE HOTELZIMMER

Mit ein paar Klicks zum Wunschhotel – Viato macht's möglich. Das Freiburger Unternehmen ist Dienstleister für Hotellerie und Tourismus im Bereich Channel Management, Web Design, Online-Marketing und Online-Buchung in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mit seinen Software-Lösungen und seinem Beratungsangebot unterstützt es Hotels und Restaurants in ihrem Vermarktungsprozess und sorgt außerdem dafür, dass immer genügend Gäste da sind.



Besonders gefragt sind die Leistungen im Bereich Channel Management sowie CBE, also der Online-Buchbarkeit auf den eigenen Homepages der Hotels. Renommier-te Häuser wie das Vierjahreszeiten am Schluchsee oder das Kastens Luisenhof in Hannover setzen auf die Expertise des Unternehmens. Und auch Buchungsplattformen wie Booking.com und HRS vertrauen auf das Know-how von Inhaber Steven Welz und seinem Team. Céline Lux, seine Schwester, die übrigens auch im Unternehmen arbeitet, betont: „Mein Bruder hat sich sein Know-how autodidaktisch beigebracht und das auf einem sehr hohen Niveau.“

Gemeinsam mit einem Partner gründete er vor der Viato GmbH im Jahr 2008 schon eine Firma, die im Bereich Channel Management tätig und einer der ersten Anbieter in Deutschland war. 2013 folgte dann mit der Viato GmbH der nächste Schritt. 2017 entschied man sich jedoch dafür, getrennte Wege zu gehen, und Steven Welz übernahm die Anteile seines bisherigen Partners.



Oben:  
Viato bietet den Hotels das gesamte Paket: Channel Management, Web Design, Online-Marketing und Online-Buchung

Links:  
Steven Welz, Inhaber von Viato

Bei der Finanzierung unterstützte ihn die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg.

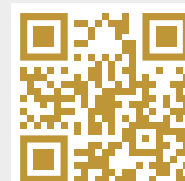
Und auch als alleiniger Firmenchef will er natürlich im Wettbewerb weiter die Nase vorn haben. Deshalb arbeitet er mit seinen knapp 20 Mitarbeitern daran, die Produktschiene weiter auszubauen. Außerdem streckt er die Fühler auch in andere Länder aus. Im Rahmen des Markterschließungsprogramms „Geschäftsanbahnung Griechenland“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie nutzen Steven Welz und Céline Lux die Chance,

dort potenzielle Kooperations- und Geschäftspartner zu finden.

Eines ist jedenfalls sicher, die Viato GmbH ist für Hotels und Tourismusbetriebe ein wichtiger Partner, denn „bei Digitalisierung geht es längst nicht mehr nur um Prozessoptimierung, sondern vielmehr darum, konkurrenzfähig zu bleiben“, ist der 35-Jährige überzeugt. Deshalb wünscht er sich auch von der Politik, dass in diesem Bereich noch globaler gedacht wird, damit Deutschland hier weiter aufholen kann.

*„Das Förderinstitut war uns schon vorher ein Begriff. Und da unsere Zahlen hervorragend waren und wir uns mithilfe eines Steuerberaters sehr gut vorbereitet hatten, lief alles reibungslos.“*

Steven Welz



GEGRÜNDET 2013, 18 MITARBEITER, [WWW.VIATO.TRAVEL](http://WWW.VIATO.TRAVEL)  
BETEILIGTE: SPARKASSE FREIBURG/NÖRDLICHER BREISGAU, L-BANK,  
BÜRGSCHAFTSBANK BADEN-WÜRTTEMBERG  
FINANZIERT MIT: L-BANK LIQUIDITÄTSKREDIT, 70-PROZENTIGER BÜRGSCHAFT



INGENIA DIGITALE NETZE GMBH

# SCHNELLES SURFEN AUF DEM LAND

Ein leistungsfähiger Internetanschluss ist heutzutage Basis für den Geschäftserfolg und auch für die private Kommunikation. Und doch gibt es noch Regionen, in denen Unternehmen und Haushalte bislang nur langsame Internetverbindungen haben. Denn notwendig sind Bandbreiten für die Datenübertragung mit mindestens 50 Megabit pro Sekunde, um eine reibungslose Datenübertragung gewährleisten zu können.

Gerade entlegene Flecken haben die großen Netzbetreiber noch nicht daran angeschlossen. Das mussten die Gesellschafter der ingenia projects GmbH & Co. KG mit Sitz im Wasserschloss in Erkenbrechtshausen am eigenen Leib erfahren. Also suchten Ralf Stier und Siegfried Thürau nach Alternativen und kamen in Kontakt mit Karl-Heinz Schäfer, Geschäftsführer der Profineon GmbH. Dieser hatte bereits seit mehr als zehn Jahren den ländlichen Raum in der Südpfalz mit schnellem Internet erschlossen.

Die Technik ist eine Kombination aus Glasfasernetzen und Richtfunklösungen. Dabei wird das bereits vorhandene Glasfasernetz einfach per Richtfunk verlängert. Ralf Stier, Siegfried Thürau und Karl-Heinz Schäfer gründeten schließlich gemeinsam die ingenia digitale Netze

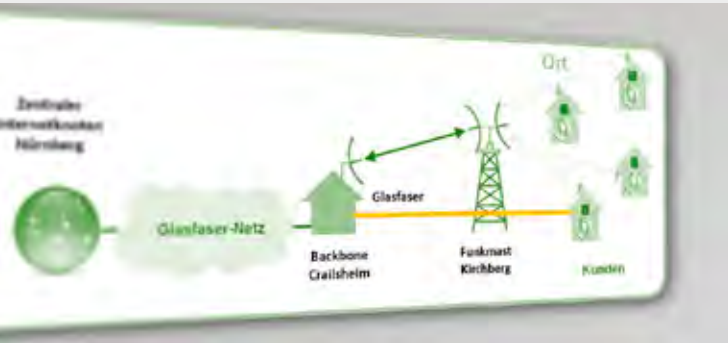
GmbH, um die Region um Crailsheim und Schwäbisch Hall mit schnelleren Internetanschlüssen dort zu versorgen, wo in absehbarer Zeit keine Glasfaserschließung erfolgt. Im Detail sieht das so aus: ingenia hat eine Glasfaserverbindung von einem Internetknotenpunkt in Nürnberg nach Ulm angemietet, dann eine weitere von Ulm nach Crailsheim. Zwischen Crailsheim und Kirchberg wird eine firmeneigene Faser genutzt – und dort steht auch der Hauptmast. Die Richtfunktechnik kommt aus dem militärischen Bereich, streut anders als der Mobilfunk nicht breit und das Signal hat nicht die Stärke, Hindernisse zu durchdringen. Es muss also jeweils eine Sichtbeziehung zwischen Sender und Empfänger bestehen. Bis zu 20 Kilometer können mit der ingenia-Technik überwunden werden. Kurz gesagt: Dies ist eine einfache, günstige Möglichkeit, um

eine auf absehbare Zeit ausreichende Bandbreite in entlegene Gebiete zu liefern. Stier: „Wir bieten Kommunen an, dort hinzugehen, wo andere nicht hingehen.“ Ein echter Wettbewerbsvorteil also. Der gelernte Bankbetriebswirt Ralf Stier kannte aus seinem früheren Berufsleben die Bürgschaftsbank und MBG sehr gut. Daher ging er, als die Finanzierung der Investitionen in die technische Infrastruktur des Netzes anstand, auf die beiden Institute zu. Denn so ein Netz aufzubauen ist aufwendig und mit erheblichen Kosten verbunden. Sehr gut vorbereitet mit Businessplänen und allem, was dazu gehört, konnten Ralf Stier und seine Kollegen die Institute überzeugen und mit dem Aufbau beginnen. Für die Zukunft haben sie weitere Pläne. Peu à peu wollen sie jetzt weitere Gemeinden miteinbeziehen – getreu dem Motto: „Internet für alle!“



Links:  
Schneller Internetanschluss, einfach und flächendeckend

Rechts:  
Projektleiter Stephen Beigner und Geschäftsführer Ralf Stier (v.l.)



„Für uns war das der konsequente Schritt, unsere Pläne umzusetzen. Wir stehen in regelmäßigem Austausch mit den Mitarbeitern der Bürgschaftsbank und MBG.“

Ralf Stier



GEGRÜNDET 2017, 1 FESTANGESTELLTER MITARBEITER,  
MEHRERE AUFTRAGSBEZOGENE MITARBEITER  
[WWW.INGENIA-DIGITAL.DE](http://WWW.INGENIA-DIGITAL.DE)

BETEILIGTE: SPARKASSE SCHWÄBISCH HALL - CRAILSHEIM, L-BANK,  
BÜRGSCHAFTSBANK BADEN-WÜRTTEMBERG, MBG BADEN-WÜRTTEMBERG

FINANZIERT MIT: L-BANK GRÜNDUNGSFINANZIERUNG, 70-PROZENTIGER BÜRGSCHAFT,  
STILLER BETEILIGUNG





Sie wollen mehr erfahren?  
QR-Code scannen und detaillierte Infos bekommen



Die Geschäftsberichte von Bürgschaftsbank und MBG wurden auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.

## Impressum

**Herausgeber**  
Bürgschaftsbank Baden-Württemberg GmbH, Stuttgart  
MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft  
Baden-Württemberg GmbH, Stuttgart  
Redaktion: Dunja Geisler

**Konzept & Gestaltung**  
Grundler UKOM., Murrhardt

**Leitthema mit Unterstützung von**  
freelance project gmbh, Stuttgart  
Daniel Terner, Hamburg  
Professor Dr. Wilhelm Bauer und Fraunhofer IAO, Stuttgart

**Fotografie**  
Fotostudio Thomas Möller, Ludwigsburg  
KD Busch, Stuttgart  
Archiv Bürgschaftsbank & MBG  
Archive der Unternehmen

**Druck**  
ce-print Offsetdruck, Metzingen



**BÜRGSCHAFTSBANK & MBG**  
**BADEN-WÜRTTEMBERG**

Bürgschaftsbank und MBG  
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft  
Baden-Württemberg GmbH  
Werastraße 13 - 17 | 70182 Stuttgart  
Telefon 0711 1645-6  
[www.buergschaftsbank.de](http://www.buergschaftsbank.de) | [www.mbg.de](http://www.mbg.de)