

enterprise
europe
network

GERMANY | Baden-Württemberg

ERFOLGSGESCHICHTEN

Gut beraten – international Fuß gefasst.

enterprise-europe-bw.de





Inhaltsverzeichnis

04 Vorwort
Dr. Nicole
Hoffmeister-Kraut

05 Vorwort
Kristin Schreiber

06 Enterprise Europe
Network

08 Enterprise Europe
Network-Partner

12 Zink GmbH

14 Jay-Cool GmbH

16 BioRegio STERN
Management GmbH

18 Euroflex GmbH

20 euroTECH
Vertriebs GmbH

22 krauth technology
GmbH

24 Kuchen-im-Glas GbR

26 Gesellschaft für
Akustik und
Gestaltung mbH

28 PTW-Freiburg GmbH

30 Gerriets GmbH

32 Ministerium für
Wirtschaft, Arbeit und
Wohnungsbau BW

34 EINS GmbH

36 Photonics BW e. V.

38 Hahn-Schickard-
Gesellschaft für
angewandte
Forschung e. V.

40 proHolzBW GmbH



Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,

in Baden-Württemberg gibt es knapp 500.000 kleine und mittlere Unternehmen. Sie alle sind ein wesentlicher Baustein für den wirtschaftlichen Erfolg unseres Landes. Mit ihren Innovationen und Produkten agieren sie mit großem Erfolg im europäischen Binnenmarkt und auch im weltweiten Wettbewerb.

Das Wirtschaftsministerium unterstützt die Wettbewerbsfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen auf unterschiedliche Weise. So fördern wir beispielsweise durch Finanzierungshilfen und wirksame Instrumente wie der Übergeberberatung erfolgreiche Unternehmensnachfolgen, unterstützen innovative Existenzgründungen und den Innovations- und Wissenstransfer in die Unternehmen. Einen wesentlichen Schwerpunkt setzen wir zudem darin, den Mittelstand im derzeitigen digitalen Wandel über die Grenzen von Branchen, Technologien und Disziplinen hinweg zu begleiten. Europäische Partnerschaften und Kooperationen sind für die Wettbewerbsfähigkeit äußerst wirkungsvoll – umso mehr, als Baden-Württemberg das exportstärkste Bundesland in Deutschland ist. Produkte aus Baden-Württemberg werden weltweit nachgefragt, die wichtigsten Abnehmer sind aber nach wie vor in Europa. Mehr als die Hälfte der baden-württembergischen Exporte geht in den Binnenmarkt der EU. Damit wir in der EU gegenüber den anderen großen Wirtschaftsregionen der Welt wettbewerbsfähig bleiben, brauchen wir auch in Zukunft innovative und exportorientierte Unternehmen.

Das „Enterprise Europe Network“ ist ein wichtiges Modell europäischer Politik, um Innovation und Internationalisierung zu fördern. Es unterstützt kleine und mittlere Unternehmen dabei, internationale Geschäfts- und Kooperationspartner zu finden, neue Märkte zu erschließen und von den Fördermöglichkeiten der EU zu profitieren.

Einige Berichte über erfolgreiche Projekte finden Sie in dieser Broschüre. Nutzen auch Sie die Angebote des Netzwerks, um künftig Ihre eigene „Erfolgsgeschichte“ zu schreiben.

Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut Mdl

Ministerin für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau des Landes Baden-Württemberg



Die kleinen und mittelständischen Unternehmen sind die Tragpfeiler unserer Wirtschaft. Dank ihrer Flexibilität, Kreativität und Innovationsfähigkeit befinden sie sich nach der schwersten Wirtschaftskrise seit dem Zweiten Weltkrieg wieder auf Erholungskurs. Das Beschäftigungsniveau in den KMU ist zwischen 2013 und 2016 um 50% schneller gestiegen als in der gesamten europäischen Wirtschaft. Die Bruttowertschöpfung des KMU-Sektors hat 2016 das Niveau von 2008 bereits um mehr als 10% überschritten. Nach vier Wachstumsjahren dürfen unsere KMU auch 2018 auf weiteres Wachstum hoffen.

Der europäische Binnenmarkt mit 500 Millionen Verbrauchern hat auch seinen Beitrag zur Krisenbewältigung geleistet. Ohne den freien Verkehr von Waren, Dienstleistungen, Personen und Kapital wäre es undenkbar gewesen, die europäische Wirtschaft

wieder auf Kurs zu bringen. Für 81% der exportierenden KMU bleibt der europäische Binnenmarkt immer noch der wichtigste Absatzmarkt. Nichtsdestotrotz genießen noch bei weitem nicht alle KMU die Vorteile des weltweit größten Binnenmarktes; etwa die Hälfte bleibt immer noch ausschließlich in ihren Heimatländern tätig. Als Grund dafür geben KMU neben der fehlenden Kenntnis der regulatorischen und rechtlichen Anforderungen grenzüberschreitender Tätigkeiten und den fehlenden finanziellen Mitteln auch die Schwierigkeit an, geeignete Kooperationspartner zu finden.

Genau bei diesen Problemen kann das von der Europäischen Kommission ins Leben gerufene Enterprise Europe Network (EEN) den KMU mit voller Tatkraft beiseite stehen. Das EEN, das dieses Jahr sein 10-jähriges Bestehen feiert, bündelt die Expertise von über 600 wirtschaftsnahen Organisationen in über 60 Ländern. Das damit weltweit größte Beratungs- und Unterstützungsnetzwerk hilft Ihnen als Unternehmer beim Zugang zu EU-Förderprogrammen oder bei der Anbahnung internationaler Forschungs- und Entwicklungsprojekte. Darüber hinaus berät Sie das EEN auch bezüglich der internationalen Dienstleistungserbringung und in Exportfragen sowie bei der Vermittlung internationaler Geschäftsbeziehungen. Da die Innovationskraft maßgeblich über die künftige Wettbewerbsfähigkeit der KMU entscheidet, können Sie von Ihren EEN-Beratern auch maßgeschneiderte Unterstützung zur Steigerung Ihrer Innovationskapazität erhalten.

In den letzten 10 Jahren haben bereits 2,6 Millionen KMU die Unterstützung des EEN in Anspruch genommen. Bei über 230.000 Partnerbörsen wurden über 700.000 Geschäftskontakte geknüpft. Die EEN-Kunden konnten ein Wachstum erzielen, das gegenüber ihren Konkurrenten um 3,1% höher ausfiel. Mit Hilfe des EEN können auch Sie mit der internationalen Konkurrenz mithalten und neue Wachstumsquellen erschließen.

Die Erfolgsgeschichten des Enterprise Europe Network in dieser Broschüre sollen Unternehmer inspirieren und überzeugen, diesen Weg ebenfalls zu gehen und die Chancen zu ergreifen, die Europa besonders den kleinen und mittleren Unternehmen bietet.

Kristin Schreiber

Direktorin für Mittelstandspolitik und das COSME-Programm
GD „Binnenmarkt, Industrie, Unternehmertum und KMU“ der Europäischen Kommission

Enterprise Europe Network

Große Hilfe für kleine Unternehmen

Das Netzwerk

Das Enterprise Europe Network ist das weltweit größte Netzwerk zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen mit internationalem Wachstumspotenzial. In Baden-Württemberg gehören zehn Wirtschaftsorganisationen dem Netzwerk an.

International gut vernetzt

Das Netzwerk umfasst rund 600 Organisationen in mehr als 60 Ländern. Neben den EU-Mitgliedstaaten sind unter anderem Indien, China und die USA im Netzwerk vertreten.

Unsere Zielgruppe

Im Fokus stehen kleine und mittlere Unternehmen (KMU) aus Industrie, Handel, Dienstleistung und Handwerk sowie Hochschulen und Forschungseinrichtungen aus Baden-Württemberg.



Informationen zum EU-Binnenmarkt

Wir beraten Sie zu den Themen grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung, Umsatzsteuer, Europäische Innovationspolitik, EU-Recht, Öffentliches Auftragswesen, EU-Finanzierung und EU-Förderung.



Grenzüberschreitende Kooperationen

Wir unterstützen Sie bei der Suche nach geeigneten internationalen Geschäftspartnern und Kunden.



Innovationsmanagement

Gemeinsam identifizieren wir Innovationspotenzial und Innovationsschwächen Ihres Unternehmens und erarbeiten einen Aktionsplan, um Ihnen langfristige Unternehmenserfolge zu sichern.



Feedback an die EU

Beteiligen Sie sich an Befragungen, die von der Europäischen Kommission durchgeführt werden und gestalten Sie europäische Politik mit!



Enterprise Europe Network-Partner

Für Sie in Baden-Württemberg

In Baden-Württemberg bündeln zehn starke Partner ihre Beratungskompetenz zu Internationalisierung und Innovation für Unternehmen aus Handwerk, Industrie und Handel, Universitäten sowie Forschungseinrichtungen.

Handwerk International Baden-Württemberg

Thomas Hoefling, Michael Rössler,
Sigrun Taschner-Tangemann
Heilbronner Straße 43 · 70191 Stuttgart

Telefon +49 711 1657-525
E-Mail mr@handwerk-international.de
stt@handwerk-international.de
Internet www.handwerk-international.de

Baden-Württemberg International

Jürgen Schäfer, Eva Gutbrod
Willi-Bleicher-Straße 19
70174 Stuttgart

Telefon +49 711 22787-41
E-Mail eva.gutbrod@bw-i.de
Internet www.bw-i.de

IHK Reutlingen

Martin Fahling, Katrin Glaser
Hindenburgstraße 54
72762 Reutlingen

Telefon +49 7121 201-152
E-Mail glaser@reutlingen.ihk.de
Internet www.reutlingen.ihk.de

IHK Südlicher Oberrhein

Pascale Mollet-Piffert, Petra Steck-Brill,
Stefanie Blum
Schnewlinstraße 11 – 13
79098 Freiburg

Telefon +49 7821 2703-690/-691
E-Mail petra.steck@freiburg.ihk.de
stefanie.blum@freiburg.ihk.de
Internet www.freiburg.ihk.de

IHK Ulm

Thomas Kaesemann
Olgastraße 97 – 101
89073 Ulm

Telefon +49 731 173-122
E-Mail een@ulm.ihk.de
Internet www.ulm.ihk24.de

IHK Hochrhein-Bodensee

Dr. Uwe Böhm
Reichenaustraße 21
78467 Konstanz

Telefon +49 7622 3907-218
E-Mail uwe.boehm@konstanz.ihk.de
Internet www.konstanz.ihk.de

IHK Region Stuttgart

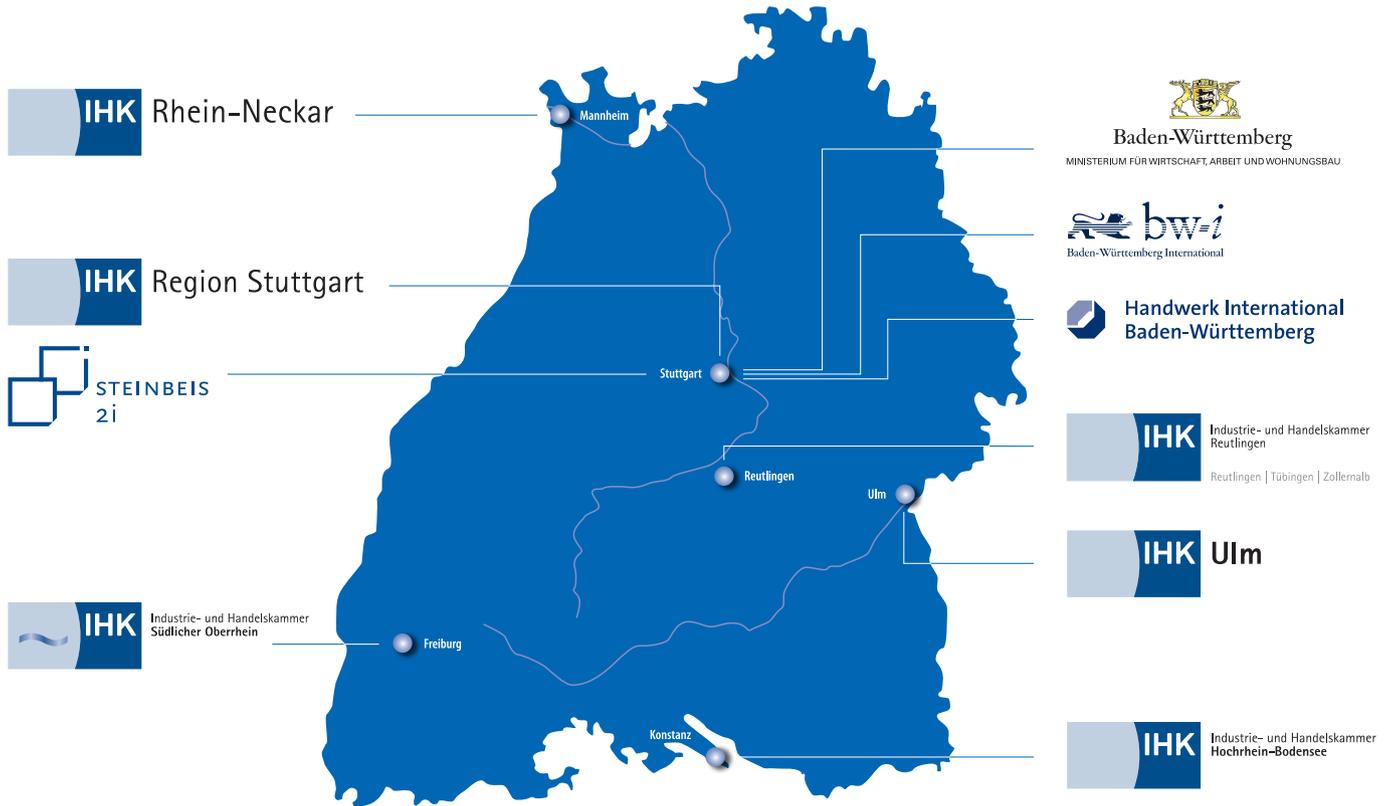
Tassilo Zywietz, Thomas Bittner, Dagmar Jost
Jägerstraße 30
70174 Stuttgart

Telefon +49 711 2005-1230/-1419
E-Mail thomas.bittner@stuttgart.ihk.de
dagmar.jost@stuttgart.ihk.de
Internet www.stuttgart.ihk24.de

IHK Rhein-Neckar

Matthias Kruse, Bernhard Schuster, Heide Schmidt
L 1,2 · 68161 Mannheim

Telefon +49 621 1709-227/-147
E-Mail bernhard.schuster@rhein-neckar.ihk24.de
heide.schmidt@rhein-neckar.ihk24.de
Internet www.rhein-neckar.ihk24.de



Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau

Dr. Frank Speier
Neues Schloss, Schlossplatz 4
70173 Stuttgart

Telefon +49 711 123-2161
E-Mail een@wm.bwl.de
Internet www.wm.baden-wuerttemberg.de

Steinbeis 2i GmbH

Dr. Petra Püchner, Hicham Abghay
Kienestraße 35
70174 Stuttgart
Telefon +49 711 123-4022
E-Mail abghay@steinbeis-europa.de
Internet www.steinbeis-europa.de





Alles in Ordnung

Geht es nach Stefan Zink, gehören Papierstapel in Büros der Vergangenheit an. Der Glasermeister hat eine Software entwickelt, die viele Prozesse digitalisiert.

Für manche Menschen ist Ordnung das halbe Leben. Für Stefan Zink ist Ordnung ein Geschäft. Denn mit „Manage my Company“ (MMC) hat der Glasermeister ein Verwaltungsprogramm entwickelt – speziell für Handwerker. „Komplizierte Zettelwirtschaft hat mich schon immer geärgert“ sagt Stefan Zink. Schon im Betrieb, in dem Zink noch in leitender Funktion als Glasermeister beschäftigt war, suchte er stets nach einer Vereinfachung der betriebswirtschaftlichen Prozesse. Seine Idee: Die täglichen Herausforderungen in eine Datenbank integrieren und die Abläufe dadurch vereinfachen. Nach einer Weiterbildung programmierte er so in seiner Freizeit die erste Version der Software.

Das heutige Produkt MMC seiner Zink GmbH hat er speziell für Handwerksbetriebe entwickelt. „Wir verstehen unser Handwerk, unsere Lösungen sind aus der Praxis geboren“ sagt Zink. Mit der Branchensoftware für das Handwerk verwalten die Unternehmen ganz einfach Aufträge, Mitarbeiter, Ressourcen und alle aufkommenden Geschäftsvorfälle. Die Dokumente werden anschließend durch Barcodeaufkleber markiert, eingescannt und

von der Software über den Barcode automatisch dem Auftrag zugeordnet. Derzeit wird die Software mehrsprachig programmiert und unterschiedliche Währungssysteme eingebaut.

Inzwischen hat die Zink GmbH bereits Kunden in Deutschland, Polen, Luxemburg und der Schweiz. Um sein Auslandsgeschäft zu vergrößern, setzt Zink auf die Zusammenarbeit mit dem Enterprise Europe Network. So nimmt er am Projekt „Scale-Up“ teil, das sich speziell an Unternehmen in der Wachstumsphase richtet. Durch intensives Coaching und Mentoring wird den Unternehmen der Zugang zu neuen europäischen Märkten, Finanzierung und internationalen Partnerschaften erleichtert. Als Aussteller auf der Messe R+T 2018 in Stuttgart beteiligte sich die Zink GmbH außerdem an der Kooperationsbörse des Enterprise Europe Network und knüpfte erfolgreiche Geschäftsbeziehungen. So kann Zink in noch mehr Unternehmen Ordnung bringen.

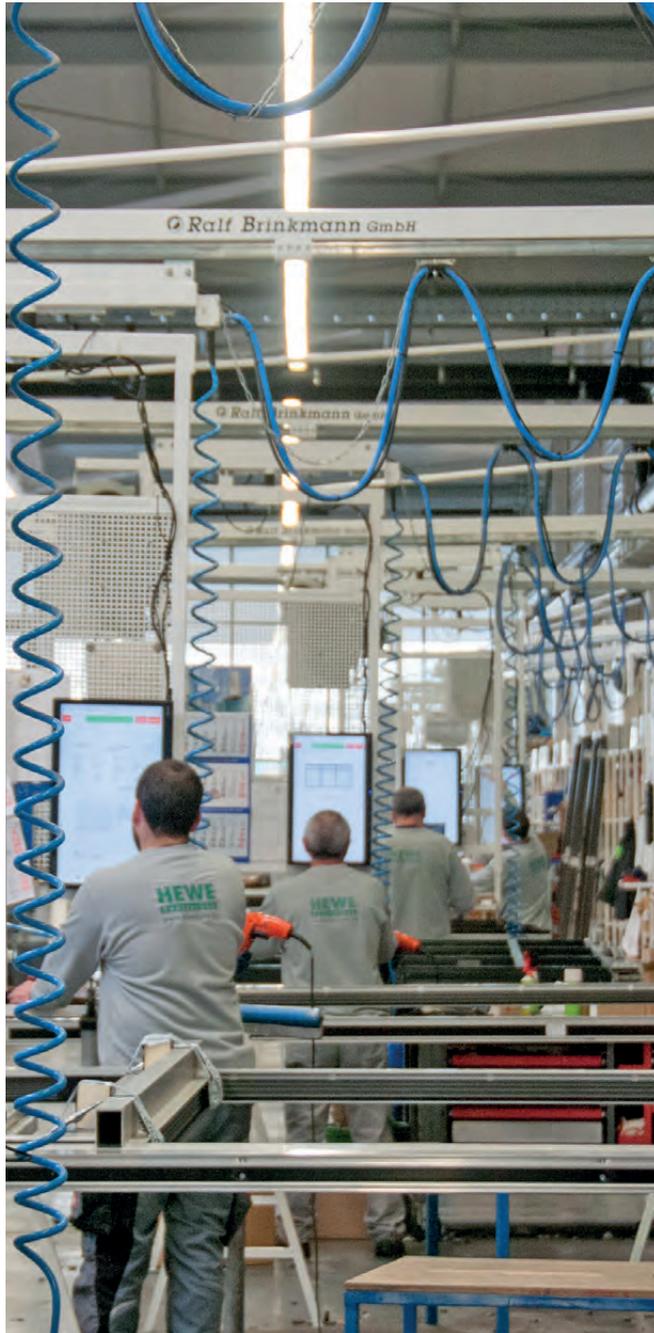
www.zink-software.de



Mit Unterstützung durch:



**Handwerk International
Baden-Württemberg**



” Komplizierte Zettelwirtschaft hat mich schon immer geärgert.

“

Stefan Zink
Geschäftsführer · Zink GmbH



Ausgezeichneter Erfolg im Ausland

Jay-Cool ist ein modernes Handwerks-Start-Up mit Potenzial. Nur sieben Jahre hat das Unternehmen benötigt, um den europäischen Markt der Gebäudereinigung zu erobern.

Die Entwicklung ist beeindruckend: 2010 gegründet, 2011 der erste Auslandsauftrag, heute europaweit tätig. Jay-Cool ist kein traditioneller Handwerksbetrieb, sondern vielmehr ein modernes Handwerks-Start-Up mit Potenzial. Inzwischen ist die Jay-Cool GmbH einer der größten und modernsten Dienstleister Europas im Bereich Kühlanlagen-Reinigungen und Supermarkt-Reinigungen sowie vieler anderer Reinigungsdienstleistungen mit Kunden in ganz Europa. Für diesen Erfolg im Auslandsgeschäft wurde das Unternehmen 2018 mit dem GlobalConnect-Award in der Kategorie „Newcomer“ ausgezeichnet.

Geschäftsführer Alexander Pendelin sagt: „Wir hatten die Vision, nicht nur ein Reinigungsunternehmen zu gründen, sondern ein High-Tech-Reinigungsunternehmen. Wir bauen unsere Geschäftsfelder selbst auf und werden das auch so beibehalten.“ Dabei liegt der Fokus auf Qualität und Innovation. Die modernen und material- und umweltschonenden Reinigungsverfahren wurden größtenteils selbst entwickelt. Eine eigene Software steuert und überwacht den Einsatzplan der Fahrzeuge. Alle

Einsatzteams sind mit einem Intranet verbunden. Die eigene Kfz-Werkstatt sorgt dafür, dass die Autos immer voll ausgestattet und sicher die ausländischen Kunden erreichen. Vom Firmensitz in Gemmingen aus werden die Einsätze der Mitarbeiter in Österreich, Frankreich, Belgien, Luxemburg und den Niederlanden vorbereitet. „Wir informieren uns vor Einsätzen im Ausland stets über die Bestimmungen, die zu beachten sind“, sagt Geschäftsführerin Yvonne Pendelin.

Das Unternehmen profitiert dabei von der durch das Enterprise Europe Network geförderten Außenwirtschaftsberatung. Schon im Rahmen des ersten Auslandsauftrags ließ sich das Unternehmen so zu Österreich und der Schweiz beraten. Es folgten regelmäßige Gespräche zu den europaweiten Einsatzgebieten. Die strategische Vorbereitung der Auslandsaufträge ist dabei vorbildlich und einer der Gründe für den Erfolg des Unternehmens.

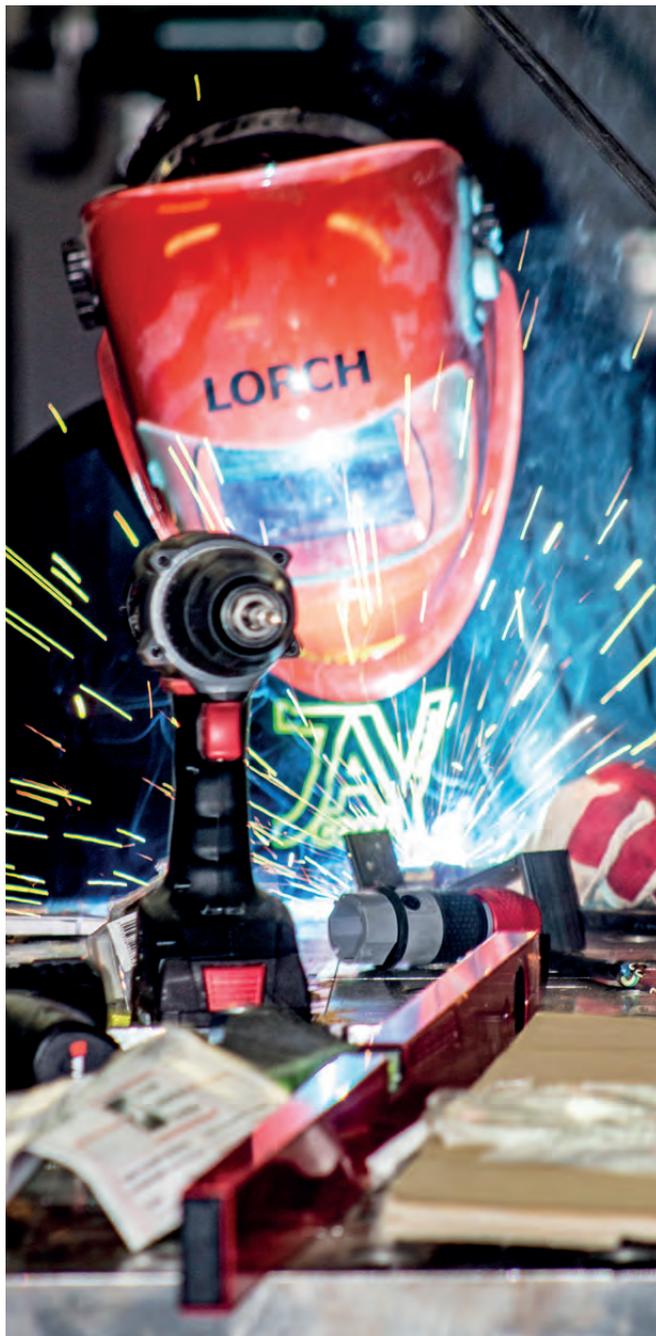
www.jay-cool.com



Mit Unterstützung durch:



**Handwerk International
Baden-Württemberg**



” Wir hatten die Vision, nicht nur ein Reinigungsunternehmen zu gründen, sondern ein High-Tech-Reinigungsunternehmen. Wir bauen unsere Geschäftsfelder selbst auf und werden das auch so beibehalten.

“

Alexander Pendelin
Geschäftsführer · Jay-Cool GmbH



ILDA-care – intelligente Pflegetechnologien

Deutsch-dänische Kooperation – seit Februar 2018 arbeitet BioRegio STERN mit Welfare Tech an innovativen Lösungsansätzen für intelligente Pflegetechnologien

Seit Mitte Februar läuft das Projekt ILDA-care (Intelligent Logistics, Digitalisation and Automated Workflows for the Homecare and Nursing homes sector) der BioRegio STERN Management GmbH in Kooperation mit dem dänischen Cluster Welfare Tech. Ziel ist die Bildung einer neuen Wertschöpfungskette entlang von intelligenter Logistik, Digitalisierung und Automatisierung für den Pflegesektor. So sollen Arbeitsabläufe in Pflegeheimen und der Heimpflege erleichtert werden. Hintergrund ist die schnell wachsende Gruppe älterer Menschen, deren Versorgung ohne Qualitätseinbußen aufrechterhalten werden soll. Möglich wird dies durch intelligente Konzepte und neue Pflegetechnologien.

Kennengelernt haben sich die beiden Cluster durch die Kooperationsbörse auf der 5. Cluster Matchmaking Konferenz im September 2017 in Stuttgart, organisiert durch die EEN-Partner Baden-Württemberg International (bw-i) und NorthDenmark EU Office. Für 18 Monate stehen knapp 210.000 € zur Verfügung, finanziert durch den Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und InterReg Baltic Sea Region (BSR). Von der Kooperation

profitieren etwa 64 kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) aus der BioRegion STERN und aus Dänemark, sowie sieben Großunternehmen. Neben Zugang zu umfangreichem Know-How kann der Automatisierungssektor im Bereich Life Sciences auf ein internationales Level angehoben werden. Auch die Digitalisierung des Gesundheitswesens als cross sektoraler Ansatz ist Thema des EU-Projekts. Ferner wird den beteiligten KMUs ein potentieller Zugang zum dänischen Markt ermöglicht. Konkrete Veranstaltungen sind: zwei Studienreisen nach Dänemark bzw. Baden-Württemberg, eine Umfrage zur Mobilisierung passender KMUs, themenspezifische Webinare und Workshops zur Ideenfindung und Mitgestaltung einer Wertschöpfungskette entlang von intelligenter Logistik, Digitalisierung und Automatisierung für den Bereich der Pflegeheime und häuslichen Pflege. Zu Projektende werden zwei Business Cases ausgezeichnet.

www.bioregio-stern.de

www.bioregio-stern.de/de/projekte/ilda-care

BioRegio STERN 

ILDA CARE

Mit Unterstützung durch:



Baden-Württemberg International



” Mit ILDA-care adressieren wir Schwierigkeiten rund um das Themenfeld „Gesundheit und Pflege“ durch die Etablierung einer neuen Wertschöpfungskette entlang von Automatisierung, Digitalisierung und intelligenter Logistik. So trägt ILDA-care entscheidend zur Problemlösung bei.

“

Dr. Margot Jehle
Projektleiterin · BioRegio STERN
Management GmbH



„Für uns stand der Auftrag auf dem Spiel“

Das Erbringen von Dienstleistungen (nicht nur) in der Schweiz ist an besondere Rahmenbedingungen geknüpft – schnell und einfach geht nicht.

Es war Freitagnachmittag kurz vor vier Uhr und im Unternehmen Euroflex in Schopfheim standen alle Zeichen auf Sturm. Fast ein halbes Jahr lang hatte das innovative deutsche Unternehmen im Auftrag eines Schweizer Lebensmittelkonzerns ein Förderband für tiefgefrorene Lasagne konzipiert, entwickelt, gebaut und getestet. Nun sollte es installiert werden. „Unsere Firma hatte nur ein enges Zeitfenster für die Installation, damit die Kühlkette beim Kunden nicht unterbrochen wird“, sagt Richard Hollenweger, Inhaber des Spezialisten für Fördersysteme.

Die drei Mitarbeiter, die er in die Schweiz zur Montage entsenden wollte, musste er vor Arbeitsbeginn anmelden. Das sehen die Gesetze der Schweiz vor. „Wir hatten schon tagelang mit den Schweizer Behörden in Kontakt gestanden. Freitag war der letzte Tag, um die Anmeldung ins System zu stellen. Doch die bürokratischen Online-Formulare waren für sporadische Nutzer, wie wir es sind, nur schwerlich zu verstehen und korrekt auszufüllen“, sagt Richard Hollenweger. Da griff der Firmenchef zum Telefonhörer und rief bei der IHK Hochrhein-Bodensee an. Der IHK-

Verantwortliche zögerte nicht lange und fuhr direkt zu Euroflex. So saßen schon bald alle um den PC-Bildschirm herum und arbeiteten sich durch die Formulare der Schweizer Behörden. „Für uns stand der Auftrag auf dem Spiel“, sagt Richard Hollenweger. Firmen, die ihre Mitarbeiter in die Schweiz entsenden wollen, müssen sich acht Tage vorher anmelden. Doch diese Anmeldung hat es in sich. Wer die Formulare nicht richtig ausfüllt, erhält keine Bestätigung. Und ohne die Bestätigung ist die Arbeitsaufnahme nicht möglich. Am Ende hat es doch noch rechtzeitig geklappt. Ermutigt durch die Erfahrungen und unterstützt durch die IHK hat das Unternehmen nun auch neue Absatzmärkte in Europa im Visier. Auch hier sind zunehmend Meldeverfahren und bürokratische Hemmnisse zu beachten, aber durch die Unterstützung des Enterprise Europe Netzwerkes ist die Informationsbeschaffung einfacher.

www.euroflexgmbh.de

Mit Unterstützung durch:

euroflex
Fördersysteme.





” Für uns als Spezialist für Fördersysteme ist es wichtig, in den vorgegebenen Zeitfenstern des Auftraggebers, eine Lösung zu bieten. Meldevorschriften und Bürokratie wie im vorliegenden Fall machen es nicht leicht, seine Aufgaben kundengerecht zu erfüllen – zum Glück gab es Hilfestellung von der IHK.

“

Richard Hollenweger
Geschäftsführer · Euroflex GmbH



Nah am Kunden – jetzt auch im Baltikum

Ein Mittelständler nutzt das Enterprise Europe Network zum Ausbau seines Vertriebsnetzes und zur Verbesserung seines Kundenservices in den baltischen Staaten.

Damit Gegenstände von Maschinen in der Fertigung von einer Fertigungsinsel zur nächsten bewegt werden können, benötigt es ein ausgeklügeltes System – die sogenannte Handhabungstechnik – auch Handling genannt. Haben Gegenstände empfindliche Oberflächen, wie zum Beispiel Glas oder Holz, kommt die Vakuumtechnologie der euroTECH Vertriebs GmbH zum Einsatz. Mit Produkten wie Saugplatten, Saugnäpfen, Flachsaugern und Co. nutzt der Mittelständler das Vakuum zur Lösung von alltäglichen und speziellen Handlingsaufgaben und hilft Maschinen dabei, Gegenstände mit größtmöglicher Sorgfalt zu greifen, zu heben und zu bewegen.

Seit der Gründung im Jahr 1996 ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen. Mittlerweile werden in 78 Ländern Lasten mit Produkten von euroTECH gehandhabt. Die Nähe zum Kunden spielt für das Unternehmen dabei eine wichtige Rolle. „Für uns sind starke Partner vor Ort das A und O. Schließlich kennen sie die Sprache und die Mentalität im jeweiligen Land und können Türen öffnen“, so Michael Renger, für den internationalen Vertrieb verantwortlich.

In den baltischen Staaten Litauen, Lettland und Estland war euroTECH schon seit längerem auf der Suche nach einem Vertriebspartner. Er sollte vorhandene Kunden vor Ort betreuen, technische Unterstützung leisten und das Marktpotenzial für die Gewinnung neuer Kunden nutzen.

euroTECH wandte sich an die IHK Reutlingen und entschloss sich, über das Enterprise Europe Network nach einem geeigneten Partner zu suchen. Gemeinsam mit der EEN-Beraterin wurde ein Anforderungsprofil erstellt und über die netzwerkeigene Datenbank gestreut. Außerdem wurden Netzwerkpartner in den drei baltischen Staaten zur Unterstützung eingeschaltet. Nach nur wenigen Monaten hat euroTECH auf diese Weise mit der VAKUUMAS LT einen Vertreter mit Sitz in Litauen gefunden, der nun die Vakuumkomponenten von euroTECH in Litauen, Lettland, Estland und Weißrussland vertreibt.

www.euro-tech-vacuum.de

Mit Unterstützung durch:



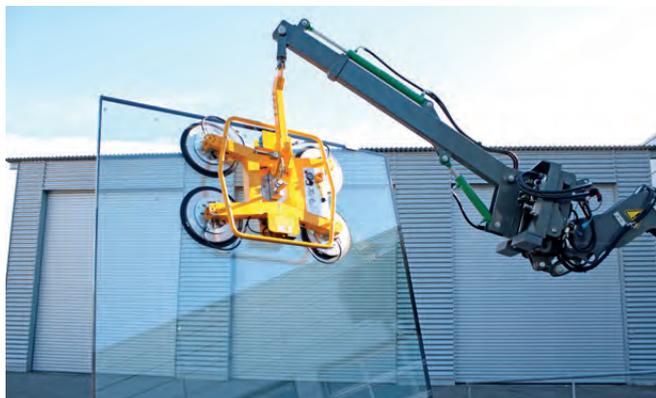


“ Schnell und unkompliziert konnten wir mit Hilfe des Enterprise Europe Network einen Vertriebshändler für die baltischen Staaten gewinnen, der unseren Kunden auch mit technischem Service zur Seite steht. Unsere Position auf diesen Märkten hat sich dadurch eindeutig verbessert.

“

Michael Renger

Verkaufsleiter · euroTECH Vertriebs GmbH



Eberbacher Ticketautomaten jetzt auch in Polen

Die TRAKO in Danzig ist eine der größten Branchenleitmessen für Bahntechnik in Europa und ein Muss für Lösungsanbieter aus diesem Sektor.

Polen investiert derzeit so viel in den Auf- und Ausbau der Schieneninfrastruktur wie kein anderes europäisches Land. Bis 2023 sollen umgerechnet rund 16 Milliarden Euro in die Modernisierung der Bahnstrecken, in die Verlängerung der Hochgeschwindigkeitsstrecken und in den Auf- und Ausbau von Über- und Unterführungen fließen. Als größte Branchenleitmesse in Osteuropa ist die TRAKO in Danzig das zentrale Branchenschau- fenster für Produkt- und Lösungsanbieter von Schienenverkehrstechnik.

Das baden-württembergische Enterprise Europe Network organisierte in Zusammenarbeit mit den baden-württembergischen IHKS im September 2017 einen Firmengemeinschaftsstand auf der TRAKO, um insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit zu geben, mit geringem zeitlichem und finanziellem Aufwand ihre Produkte und Lösungen dem polnischen Fachpublikum vorzustellen. Eines der dreizehn Unternehmen, die diese Gelegenheit nutzten, war die Firma krauth tech-

nology aus Eberbach. Die mobilen Ticketautomaten des Odenwälder Unternehmens sind bereits im öffentlichen Personennahverkehr der Region Krakau im Einsatz. „Der polnische Markt gewinnt für uns zunehmend an Bedeutung. Deswegen war es für uns besonders wichtig, auf der TRAKO Präsenz zu zeigen“, so Kai Horn, Mitglied der Geschäftsleitung. Den Messeauftritt nutzte Horn, um Gespräche mit der Krakauer Stadtbahn zu intensivieren, die bereits Interesse an den Fahrscheinautomaten gezeigt hatten. Die Ergebnisse der Gespräche ließen nicht lange auf sich warten. Noch vor Jahresende wurde der Vertrag unterzeichnet und seit Anfang des Jahres können auch die Fahrgäste der Krakauer Stadtbahn ihre Fahrscheine aus den Ticketautomaten des Odenwälder Unternehmens ziehen.

www.krauth-technology.de

Mit Unterstützung durch:





” Die Einladung zur Teilnahme auf dem Firmengemeinschaftsstand kam für uns genau richtig. Der polnische Markt gewinnt für uns zunehmend an Bedeutung. Deswegen war es besonders wichtig, in diesem Jahr auf der TRAKO Präsenz zu zeigen.

“

Die mobilen Ticketautomaten des Eberbacher Unternehmens sind bereits im öffentlichen Personennahverkehr der Region Krakau im Einsatz.

Kai Horn

Mitglied der Geschäftsleitung,
Prokurist, Leiter Vertrieb und Marketing ·
krauth technology GmbH



Österreich à la Carte

Hochwertige Lebensmittel sind in Österreich gefragt. Punkten können auch Mittelständler und Start-ups mit innovativen Kreationen und regionalen Spezialitäten.

Der Lebensmitteleinzelhandel Österreichs wird von drei großen Einzelhandelskonzernen dominiert: REWE, Spar und Hofer. Der Markteinstieg stellt mittelständische Lebensmittelhersteller vor besondere Herausforderungen. Unter der Leitung der IHKs Rhein-Neckar und Südlicher Oberrhein organisierten die IHKs Baden-Württembergs im April 2017 eine Unternehmerreise für Lebensmittelproduzenten zur Einkaufszentrale des österreichischen Einzelhandelskonzerns REWE International AG. Diese im Rahmen von EEN realisierte Reise bot kleinen und mittleren Lebensmittelherstellern aus Baden-Württemberg die Gelegenheit, Erstgespräche mit Einkäufern der REWE-Einkaufszentrale in Wien zu führen und Liefermöglichkeiten zu prüfen.

Erste Aufträge konnten auch vom Mannheimer Start-up „Kuchen im Glas“ verbucht werden, das ausgefallene Kuchengeschenke in alle Welt vertreibt. Begeistert vom Reiseergebnis waren die Gründerinnen Linda Dröge und Alexandra Bald: „Bereits passend zum Muttertag standen unsere Kuchenspezialitäten in den Regalen des Merkur Hoher Markt zum Verkauf.

So schnell im Anschluss an die Österreich-Reise hatten wir unseren ersten Auftrag aus Wien nicht erwartet.“ Dankbar waren sie nicht nur „für die tolle Organisation“, sondern auch für „die vielen, hilfreichen Tipps“. „Für uns war die Teilnahme definitiv ein voller Erfolg und wir würden jederzeit wieder an einer solchen Reise der IHKs teilnehmen“, so das Fazit von „Kuchen im Glas.“

Das Start-up „Kuchen im Glas“ entwickelt Produkte und Services rund um Kuchen und vertreibt original Kuchen im Glas sowohl über den Online-shop wie auch direkt an Firmenkunden. Die köstlichen Kuchen werden von Meisterhand gebacken bevor sie aus dem Kuchen-Headquarter als liebevoll verpackte Geschenke versendet werden. Für Firmenkunden gibt es den „Geburtstagservice“ – hier werden die Kuchen an Mitarbeiter und Kunden termingerecht und über das Jahr versendet. Seit 2013 verschickt „Kuchen im Glas“ eingeweckte Kuchen von Mannheim aus in die ganze Welt.

www.kuchen-im-glas.com



Mit Unterstützung durch:





” Wir nutzten die Chance, an der Unternehmerreise nach Österreich für die Lebensmittelbranche teilzunehmen und waren vom Ergebnis begeistert: Passend zum Muttertag standen unsere Kuchen-spezialitäten in den Regalen des Merkur Hoher Markt zum Verkauf. So schnell im Anschluss an die Österreich-Reise hatten wir unseren ersten Auftrag aus Wien nicht erwartet.

“

Linda Dröge & Alexandra Bald
Gründerinnen und Inhaberinnen ·
Kuchen-im-Glas GbR



Erschließung von EU-Märkten

GFAG nimmt an Ausschreibungen im Ausland/Luxemburg teil

Seit 25 Jahren ist das von Wolfhart Steinecke gegründete Familienunternehmen am Markt aktiv. Zunächst konzentrierte sich das Unternehmen unter dem Namen Steinecke Consulting auf den Vertrieb von Akustikdecken und Beleuchtungssystemen. Aufgrund des steigenden Bedarfs nach modularen Akustikelementen für den Einsatz in betonkernaktivierten Gebäuden und der damit einhergehenden wachsenden optischen Raumgestaltungsspielräume wurde dann im Jahr 2001 der Entschluss gefasst, Akustikbaffeln für den Bürobereich selbst zu entwickeln und am Heimatstandort Bietigheim-Bissingen eine Fertigung zu etablieren. Es folgte der Aufbau einer weiteren Produktionsstätte in Cottbus.

Mit dem Einstieg von Björn Steinecke, der seit 2010 Geschäftsführer ist, fand nicht nur die Weiterentwicklung individueller Akustiklösungen (Wandabsorber, Lichtbaffeln & Raumgliederungen) statt. Zunehmend rückten auch die europäischen Nachbarmärkte in den Fokus. Mit dem Schritt ins Ausland wurde das Unternehmen mit neuen Herausforderungen konfrontiert.

So stand man im Zusammenhang mit dem Neubau einer Bibliothek in Luxemburg gleich vor zwei Herausforderungen. Zum einen wurde man – da es sich um ein öffentlich finanziertes und damit um ein nach EU-Vergaberecht ausschreibungspflichtiges Projekt handelte – mit Ausschreibungsunterlagen konfrontiert. Zum anderen machte der Auftrag die Entsendung von Mitarbeitern nach Luxemburg notwendig.

Hier konnte die IHK Region Stuttgart im Rahmen ihrer Aktivitäten im Enterprise Europe Network kompetent unterstützen. In kurzer Zeit wurde identifiziert, welche geforderten Dokumente für die Eignungsprüfung aufgrund der Ausschreibungsunterlagen beizufügen sind, ob und wie die steuerliche Registrierung zu erfolgen hat und wie das Meldeprozedere für die entsandten Mitarbeiter bzw. Unterauftragnehmer abläuft.

www.gfag.de



” Wir haben zuvor noch nie an einer öffentlichen Ausschreibung im Ausland teilgenommen und mussten das Angebot mit Blick auf die Ausschreibungsfrist zügig zusammenstellen. Wir haben uns gefreut, dass wir so schnell und umfassend unterstützt wurden. Den Auftrag konnten wir uns dadurch sichern. Mittlerweile sind wir auch in Österreich und Großbritannien aktiv und haben die Mitarbeiterzahl erhöht.“

Björn Steinecke

Geschäftsführer · Gesellschaft für Akustik und Gestaltung mbH (GfAG)



Starke Produkte europaweit gefragt

Wie ein badisches Unternehmen europaweit Kliniken und Labore ausstattet

PTW ist ein weltweit führender Hersteller von Präzisionsmesstechnik für die Dosimetrie und Qualitätssicherung in der Strahlenmedizin. 1922 gegründet, zählt das Unternehmen zu den Pionieren in der medizinischen Strahlungsmessung.

Mit Produkten von PTW wird insbesondere sichergestellt, dass Krebspatienten bei Bestrahlungen nicht zu viel Strahlung abbekommen, die Tumoren allerdings ausreichend viel, um das Behandlungsziel zu erreichen. PTW-Messgeräte ermöglichen klinischen Strahlenexperten eine genaue Überprüfung hochkomplexer Bestrahlungsgeräte und Bestrahlungspläne. Rund 80 Prozent des Umsatzes macht PTW im Ausland.

PTW ist bis heute als Wegbereiter innovativer Ideen bekannt und genießt in Strahlentherapie, Röntgendiagnostik, Nuklearmedizin und Strahlenschutz einen exzellenten Ruf. Bereits 2007 kam das Unternehmen auf das Enterprise Europe Network der IHK Südlicher Oberrhein zu, da es gelesen hatte, dass sich hier eine ausgewiesene Expertin um das Thema „Öffentli-

ches Auftragswesen in Europa“ kümmert. Das Enterprise Europe Network in Lahr bietet Unternehmen besondere Unterstützung: die Recherche nach öffentlichen Aufträgen in verschiedenen Datenbanken. Dabei wird zuerst in Absprache mit dem Unternehmen ein individuelles Rechercheprofil erstellt. Die Erstellung des Profils erfordert einige Erfahrung, denn je genauer das Profil ist, desto besser passen die Ausschreibungen zum Unternehmen. Anhand dieses Profils werden die für das Unternehmen relevanten Ausschreibungen selektiert und einmal pro Woche per E-Mail zugesandt. Um die aufwändige Selektion nicht selbst durchführen zu müssen und sich auf die Ausschreibungen konzentrieren zu können, beauftragte PTW das Enterprise Europe Network mit der wöchentlichen Recherche. Und daraus entwickelte sich eine wahre Erfolgsgeschichte: durch diesen Service konnte PTW bereits viele Ausschreibungen in Europa gewinnen!

www.ptw.de



Mit Unterstützung durch:



Industrie- und Handelskammer
Südlicher Oberrhein



“ Seit mehr als 10 Jahren nutzen wir die Ausschreibungsinformationen des Enterprise Europe Networks der IHK Südlicher Oberrhein. Die umfassenden, zielgenauen und vollständigen Informationen helfen uns sehr, den europäischen Markt zu beobachten und unseren Niederlassungen und Vertretungen relevante Informationen bereitzustellen. Ein wertvoller Dienst auch für die Zukunft!

“

Axel Hoffmann

Vertriebsleiter · PTW-Freiburg GmbH



Wegweiser durch den Vorschriften-Dschungel

International aufgestellte Unternehmen schicken häufig Mitarbeiter zum Arbeitseinsatz ins Ausland. So auch das Unternehmen Gerriets GmbH aus Umkirch.

Gerriets ist seit über 70 Jahren Hersteller und Spezialist im Bereich Bühnen- und Veranstaltungsbedarf und als Weltmarktführer mit Tochterunternehmen und Vertriebspartnern in über 20 Ländern vertreten. Das Produktportfolio erstreckt sich über Bühnentextilien, Projektionsfolien und Bühnentechnik bis hin zu akustischen Komplettlösungen. Gerriets entsendet regelmäßig Arbeitnehmer ins EU-Ausland. Ob Montagen, Reparaturen, Messeauftritte oder auch nur Kundenbesuche: im Vorfeld solcher Einsätze oder Dienstreisen ist einiges zu beachten und zu regeln.

Aufgrund einer neuen EU-Richtlinie müssen sich die Arbeitgeber plötzlich auf zahlreiche neue Vorschriften einstellen, wenn sie ihre Mitarbeiter über die Grenzen schicken wollen. Dabei schlagen insbesondere umfangreiche administrative Bestimmungen und Pflichten zu Buche. So müssen die Arbeitnehmer beispielsweise angemeldet und Dokumente wie die A1-Bescheinigung mitgeführt oder bei Kontrollen vorgezeigt werden. Den Behörden in den Zielländern sind Ansprechpartner zu nennen.

Erschwerend kommt hinzu, dass die EU-Länder die neuen Regelungen ganz unterschiedlich umgesetzt haben. Folglich sehen sich die Unternehmen mit teilweise sehr voneinander abweichenden Rahmenbedingungen konfrontiert. Wer die Regeln nicht beachtet oder falsch anwendet, muss mit empfindlichen Bußgeldern rechnen.

Gerriets wandte sich daher an das Team des Enterprise Europe Network der IHK Südlicher Oberrhein und bat um Hilfe, um die nötigen Informationen zu beschaffen und sich in dem neuen Vorschriften-Dschungel zurechtfinden zu können. Mithilfe der Kollegen des Enterprise Europe Network in den anderen EU-Ländern konnten die Informationen gesammelt, ausgewertet und gebündelt Gerriets zur Verfügung gestellt werden. „Das Enterprise Europe Network-Team der IHK Südlicher Oberrhein unterstützte uns mit den nötigen Informationen, um regelkonform auf den EU-Märkten agieren zu können“, so Diane Felber, Personal- und Ausbildungsleiterin bei Gerriets.

www.gerriets.com



Mit Unterstützung durch:



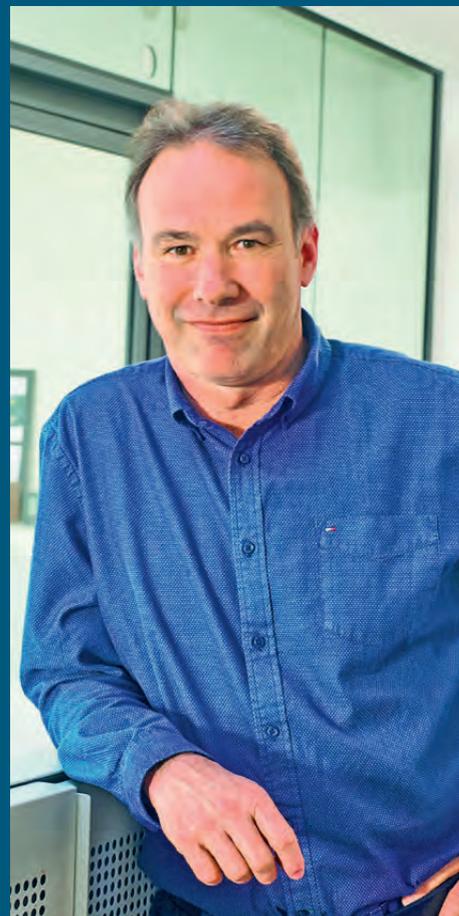
Industrie- und Handelskammer
Südlicher Oberrhein



Royal Opera House, London

” Das Enterprise Europe Network-Team der IHK Südlicher Oberrhein ist unsere erste Anlaufstelle für Fragen zum Europäischen Binnenmarkt, so auch zum Thema der Arbeitnehmerentsendung in der EU. “

Hannes Gerriets
Geschäftsführer · Gerriets GmbH



Enterprise Europe Netzwerk beim Wirtschaftsgipfel in Brüssel

Das Enterprise Europe Network nutzt den Wirtschaftsgipfel „Baden-Württemberg und die EU“ in Brüssel als Plattform für den Austausch mit den Europäischen Institutionen.

Der Wirtschaftsgipfel „Baden-Württemberg und die EU“ dient als Plattform für den engen Austausch der baden-württembergischen Wirtschaft mit den Europäischen Institutionen zu den aktuellen Entwicklungen der europäischen Wirtschaftspolitik und den wirtschaftspolitischen Standpunkten des Landes. Am 29. Januar 2018 eröffnete Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut MdL den von ihr initiierten Wirtschaftsgipfel „Baden-Württemberg und die EU“ in Brüssel mit über 200 Teilnehmern. Unter ihnen befanden sich hochrangige Vertreter aus Wirtschaft und Verbänden, Vertreter der Landesregierung sowie Vertreterinnen und Vertreter aus den EU-Institutionen, darunter der Vize-Präsident des Europäischen Parlaments, Rainer Wieland MdEP, Haushaltskommissar Günther Oettinger und Generaldirektorin Evans. Im Fokus stand unter anderem das Thema „Sicherung des erfolgreichen baden-württembergischen Mittelstands“.

Auch das Enterprise Europe Network nutzte den Wirtschaftsgipfel als Plattform für den Dialog mit den Europäischen Institutionen. Im Mittelpunkt eines eigenen EEN-Forums, das vom Leadpartner Handwerk International Baden-Württemberg geleitet wurde, stand die europäische Mittelstandsförderung.

Die Partner des baden-württembergischen Netzwerks diskutierten mit der Direktorin der Generaldirektion Wachstum (DG Growth), Kristin Schreiber, Vertretern der europäischen Agentur für kleine und mittlere Unternehmen (EASME), Wirtschaftsministerin Dr. Hoffmeister-Kraut MdL und dem Europaabgeordneten Dr. Andreas Schwab darüber, wie mittelständische Unternehmen in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben können und welchen Beitrag die EU dazu leisten kann. Anhand konkreter Fallbeispiele aus dem Oberrhein und der Außenhandelskammer in Polen zeigten die Partner des Enterprise Europe Network, welche Serviceleistungen zur Unterstützung seitens des Netzwerkes angeboten werden und welche Rahmenbedingungen erforderlich sind, damit KMU auch in Zukunft ihre Chancen im europäischen Binnenmarkt nutzen können.

Die durchweg positive Resonanz der Teilnehmer bestätigte, dass der Wirtschaftsgipfel erfolgreich für die Positionierung des EEN-Netzwerkes und den Austausch mit Vertretern der Europäischen Institutionen genutzt werden konnte.

www.wm.baden-wuerttemberg.de



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND WOHNUNGSBAU



IT-Innovation aus Karlsruhe

Die EINS GMBH erhielt EU-Förderung im KMU-Instrument und im EU-Programm Fast Track to Innovation für die forensische Untersuchung von gedruckten Dokumenten.

Kleine und mittlere Unternehmen mit Wachstumspotenzial, innovativen Ideen und international ausgerichteter Geschäftstätigkeit fördert die EU mit dem so genannten KMU-Instrument. Hier können KMU ihre konkreten Ideen zur Marktreife entwickeln. Die EINS GmbH, ein Software-Unternehmen aus Karlsruhe, hat im Jahr 2015 erfolgreich einen Antrag in KMU Phase 1 gestellt und erhielt zunächst eine Förderung von 50.000 Euro für eine Machbarkeitsstudie.

Im Anschluss nahm das innovative Unternehmen die Beratung der Steinbeis 2i GmbH zur Antragstellung und zum Innovationsmanagement in Anspruch. Das KMU entschied sich, einen Antrag im KMU-Instrument Phase 2 zu beantragen. Auf Anraten der Steinbeis 2i GmbH wurde parallel ein Antrag im EU-Programm Fast Track to Innovation gestellt. Für das auf internationale Zusammenarbeit ausgelegte Förderprogramm FTI gab es gute Voraussetzungen, denn das KMU verfügte bereits über Kooperationen mit verlässlichen Partnern aus Deutschland, den Niederlanden und Großbritannien.

Das Projekt ANDRUPOS (Automatic Non-Destructive Recognition of Used Printing Techniques On Substrates) wurde im Jahr 2017 bewilligt und beschäftigt sich mit der automatischen und nicht-zerstörenden Erkennung der Drucktechnologie, mit der ein Dokument erzeugt wurde. Diese Innovation ermöglicht die forensische Untersuchung und Identifizierung von Druckerzeugnissen wie Banknoten, Urkunden, Reisepässen und Personalausweisen.

Das FTI Projekt ist für die EINS GmbH ein Sprungbrett in den Markt und eine ideale Ausgangsbasis, um alle wichtigen Felder zu besetzen und den technologischen Standard zu setzen. Schließlich plant das Unternehmen zusammen mit den Projektpartnern mit der Entwicklung, die Ermittlungen bei Dokumentenfälschungen zu revolutionieren.

www.eins-gmbh.de



Mit Unterstützung durch:

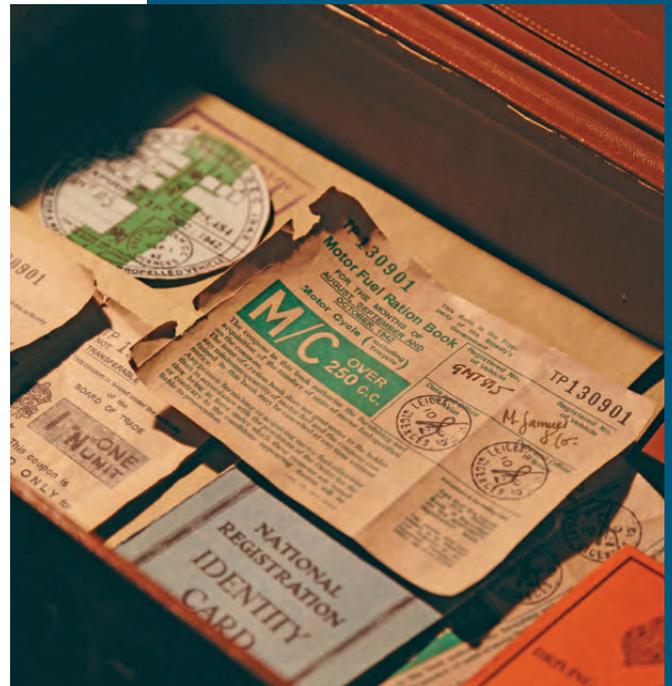




” Dank der Förderung durch das europäische KMU-Instrument können wir jetzt unsere Technologie zur Marktreife entwickeln. Die Steinbeis 2i GmbH hat uns exzellent bei der Ausarbeitung des Antrags und dem weiteren Vorgehen begleitet und uns empfohlen, mehrgleisig zu fahren. Diese Beratung hat uns ein großes Stück weitergebracht.

“

Dr. Jan Schloen
Geschäftsführer · EINS GmbH



Skalierung von Photonik-Startups als IoT-Enabler

Photonics BW, das Cluster OpticsValley und Steinbeis 2i GmbH unterstützen europäische Deeptech Start ups bei der Skalierung und vernetzen deren Ökosysteme.

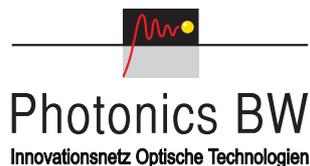
Seit vielen Jahren arbeitet die Steinbeis 2i GmbH erfolgreich mit Photonics BW e. V., dem Innovationsnetz für Optische Technologien aus Aalen, zusammen. Das Cluster nutzt unter anderem die Angebote des Enterprise Europe Network und wurde von der Steinbeis 2i GmbH zur EU-Forschungsförderung und Antragstellung beraten. So haben die beiden Organisationen zum Beispiel mit dem EU-Projekt Photonics4All im Jahr 2015 und 2016 die optischen Technologien in Europa bekannter gemacht und insbesondere Kinder, Jugendliche und Unternehmer geschult. Mit dem Projekt RespiceSME wurde intensiv die Innovationskraft von europäischen kleinen und mittleren Unternehmen im Bereich Photonik gestärkt.

Im Jahr 2017 brachte die Steinbeis 2i GmbH die Clusterorganisation erneut erfolgreich in ein gemeinsames EU-Projekt, unter Koordination des französischen Cluster OpticsValley. Dieses Mal liegt der Fokus auf dem Wachstum von europäischen High-Potential-Startups. Das Projekt Scale-EUp2 unterstützt mithilfe eines Accelerator-Programms Deep-

tech4Good Startups dabei, eine höhere Sichtbarkeit auf dem Markt zu erlangen und Spitzenreiter in den Internet-of-Things-Märkten (IoT) zu werden. Insgesamt erhalten 200 ausgewählte High-Potential-Startups aus vier europäischen Hubs ein Coaching und werden dabei unterstützt, sich mit relevanten Stakeholdern zu vernetzen und Innovationsprojekte zu generieren.

Photonics BW erhält durch diese Kooperation Zugang zu Clustern in Frankreich und in ganz Europa. Darüber hinaus profitiert die Einrichtung durch die thematische Ausrichtung des Projekts. Da Photonics BW gemeinsam mit der Steinbeis 2i GmbH die Implementierung des Accelerator-Programms verantwortet, kann das Cluster seine Position in der Startup-Szene in Baden-Württemberg ausbauen.

www.photonicsbw.de



Mit Unterstützung durch:





” Da die Photonik eine Key Enabling Technology für das IoT als Treiber der digitalen Transformation ist, unterstützen wir mit dem europäischen Accelerator-Programm Photonik-Startups bei der Skalierung und der internationalen Vernetzung. Als Botschafter der Startup Europe-Initiative der EU-Kommission arbeiten wir eng mit unseren langjährigen Partnern OpticsValley und der Steinbeis 2i GmbH zusammen.

“

Johannes Verst

Leiter Projekte & Innovation
Photonics BW e.V.



Schlüsseltechnologien für KMU

Hahn-Schickard, weitere Technologiedienstleister aus Europa und Enterprise Europe Network machen fortschrittliche Fertigungstechnologien für KMU verfügbar.

Die Hahn-Schickard-Gesellschaft für angewandte Forschung e.V. aus Stuttgart nutzt seit vielen Jahren die Angebote des Enterprise Europe Network im Bereich EU-Förderung. So erhält das Institut regelmäßig Kooperations-Partnersuche aus Europa und wurde bei EU-Antragstellungen erfolgreich beraten. Bereits im Jahr 2014 hat die Steinbeis 2i GmbH Hahn-Schickard mit vier weiteren Technologiezentren aus Europa in Kontakt gebracht, darunter renommierte Einrichtungen wie die Joanneum Research Forschungsgesellschaft mbH aus Österreich, LEITAT aus Spanien, ACREO aus Schweden und Warwick Manufacturing Group.

Unter Federführung der Steinbeis 2i GmbH wurde gemeinsam mit acht Institutionen der angewandten Forschung ein Antrag bei der EU eingereicht und bewilligt. Für den Antrag wurden auch sieben Partner des Enterprise Europe Network aus Bulgarien, Dänemark, Griechenland, Kroatien, Lettland, der Slowakei, Slowenien und Ungarn ins Boot geholt.

Als Innovations- und Netzwerkexperten ermöglichen sie den Zugang zu kleinen und mittleren Unternehmen, vor allem in Regionen Europas, in denen der Zugang zu Schlüsseltechnologien bisher erschwert ist.

Das Projekt KET4CleanProduction (Key Enabling Technologies for Clean Production) ermöglicht produzierenden KMU aus Europa von Januar 2018 bis Februar 2021 den Zugang zu exzellenten Technologiedienstleistungen. Es fördert den Einsatz fortschrittlicher Fertigungstechnologien und damit verbundener Schlüsseltechnologien für KMU und soll die Nachhaltigkeit, Ressourcen- und Energieeffizienz der Produktionsprozesse verbessern.

KMU können bedarfsorientiert den am besten geeigneten Dienstleister auswählen. Für KMU-Projekte mit entsprechenden Anbietern von Schlüsseltechnologien ist ein Budget von zwei Millionen Euro vorgesehen.

www.hahn-schickard.de

” Das Projekt KET4CleanProduction ist eine große Bereicherung für Hahn-Schickard, da wir uns als Dienstleister für Schlüsseltechnologien hiermit weltweit positionieren und Kontakte zu europäischen exzellenten Technologiezentren ausbauen können. Die Steinbeis 2i GmbH hat dazu beigetragen, dass der Antrag in Brüssel genehmigt wurde und wird sicher als Koordinator zum Erfolg der Projektziele beitragen.

“

Karl-Peter Fritz

Bereichsleiter Bauelemente + Systeme
Hahn-Schickard-Gesellschaft für
angewandte Forschung e.V.



Europäisches Netz für nachhaltige Waldwirtschaft

Baden-württembergische Delegationsreise nach Kroatien bringt den Stein ins Rollen. Ein transnationales Kompetenznetz aus Clustern der Holzmobilisierung entsteht

Unter Federführung der Steinbeis 2i GmbH haben Partner aus Deutschland, Finnland, Frankreich, Italien, Kroatien, Österreich, Rumänien, Spanien und der Schweiz ein neues Netzwerk gegründet. Das EU-Projekt ROSEWOOD fördert die nachhaltige Holzmobilisierung und neue Ansätze der Waldwirtschaft. In den beteiligten Ländern werden regionale Kompetenzzentren eingerichtet, um den Austausch von guten Praktiken und Innovationen zu begleiten. Die Aktivitäten fördern die wirtschaftliche und nachhaltige Entwicklung in der Forstwirtschaft und unterstützen richtungweisend die Bioökonomie-Strategie der EU.

Der Gründungsprozess begann mit einer Delegationsreise des baden-württembergischen Umweltministers, Franz Untersteller. Seit 2012 hat das Steinbeis-Europa-Zentrum (SEZ) im Rahmen der Europäischen Strategie für den Donauraum elf Donau-Transferzentren (DTC) errichtet, die einen wesentlichen Beitrag zur Stärkung des regionalen und internationalen Technologietransfers leisten. Beim Besuch Unterstellers in Kroatien entstand der Kontakt zur Wirtschaftsförderung des Kreises Vukovar HRAST

und der Umwelt- und Abfallwirtschaftsagentur EKO-SUSTAV. Beide Organisationen planten ein Holzkompetenzzentrum einzurichten, das die Wertschöpfung und den Export von Produkten aus einheimischen Gehölzen steigern sollte. Das SEZ organisierte eine kroatische Delegationsreise nach Baden-Württemberg. Als mögliche Kooperationspartner identifizierte das SEZ die proHolzBW GmbH in Ostfildern und das Zimmererausbildungszentrum in Biberach. Beide wurden besucht.

proHolzBW zeigte Interesse an einer Kooperation in Form eines EU-Projekts. Der zunächst bilaterale Austausch zwischen HRAST, EKO-SUSTAV und proHolzBW wurde durch weitere Partner ergänzt und entwickelte sich zu einem breiten Netzwerk internationaler Clusterorganisationen. Über Steinbeis, das DTC-Netz und das Enterprise Europe Network gelang es, Partner aus den o. g. Ländern zu gewinnen und dem Netzwerk eine eigene operative Struktur zu verleihen.

www.proholzbw.de

Erstaunlich,
was Holz kann.



Mit Unterstützung durch:



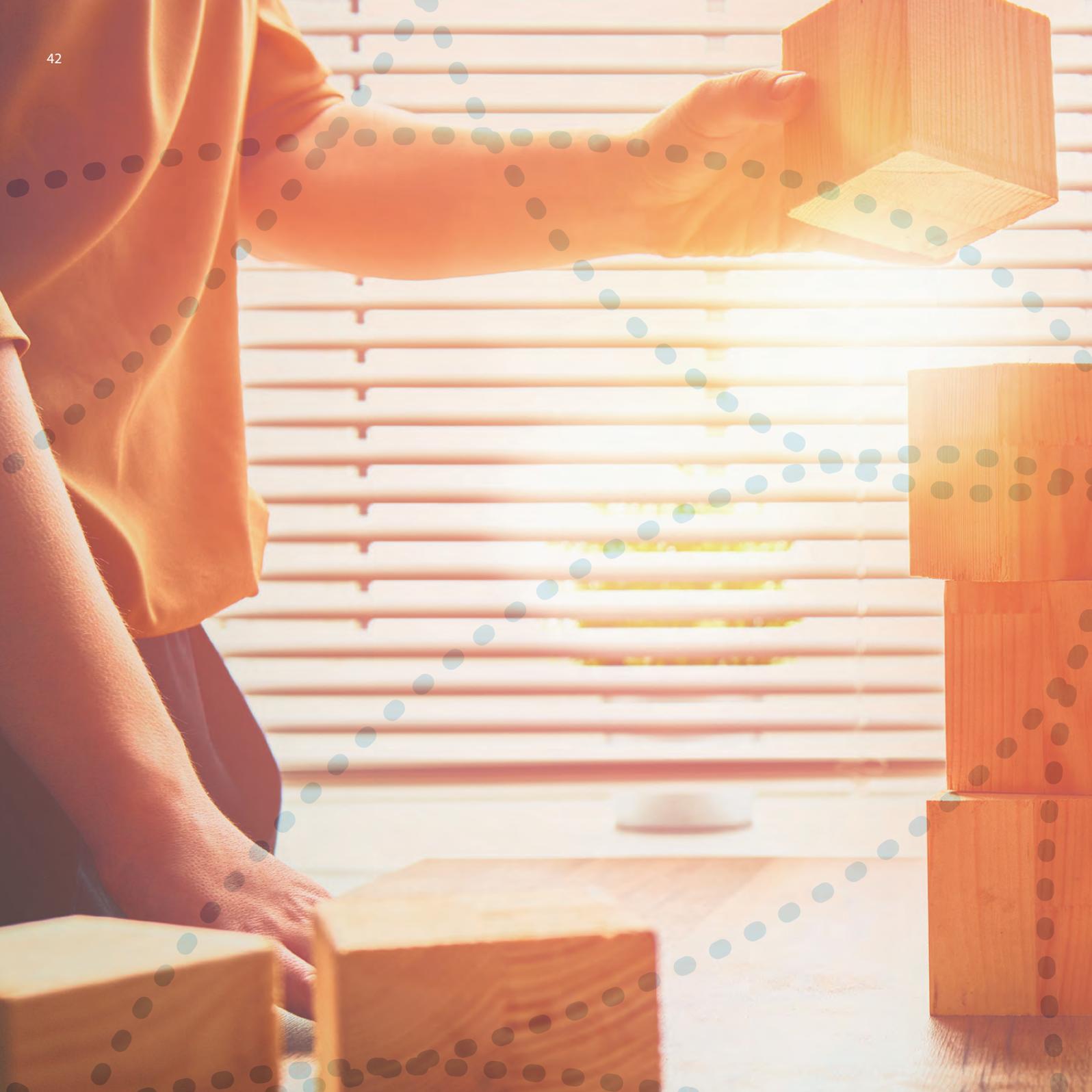


” Wir haben sehr vom Konzeptionsworkshop der Steinbeis 2i GmbH profitiert, der uns auf die Antragstellung vorbereitet hat. Das Konsortium von ROSEWOOD ist für uns ein Türöffner zu einer europäischen Zusammenarbeit, die auch über das Projekt hinausgeht.

“

Jan Bulmer
Cluster Manager · proHolzBW GmbH







Handwerkskammer Region Stuttgart

Körperschaft des öffentlichen Rechts

Vertreten durch Thomas Hoefling (Hauptgeschäftsführer) und Rainer Reichhold (Präsident)

Enterprise Europe Network Baden-Württemberg

Heilbronner Straße 43

70191 Stuttgart

Telefon 0711 1657-302

Telefax 0711 1657-827

Wichtiger Hinweis

Weder die Europäische Kommission noch irgendeine Person, die im Auftrag der Kommission handelt, ist für den weiteren Gebrauch dieser Inhalte verantwortlich. Die Inhalte dieser Broschüre spiegeln nicht notwendigerweise die Politik der Europäischen Kommission wider.

Bildnachweise

Titelseite © fotogestoeber, fotolia.com; S. 2 © EEN; S. 7 © jcomp, Fotolia.com; S. 10 & 11 © SplitShire, pexels.com; S. 13 alle Fotos © Zink GmbH; S. 15 rechts unten © Handwerk International Baden-Württemberg, Schweißen und Einkaufswagen © Jay-Cool GmbH; S. 17 © Baden-Württemberg International GmbH; S. 19 © IHK Hochrhein-Bodensee; S. 21 © euroTech Vertriebs GmbH; S. 23 Fahrzeugautomaten © krauth technology GmbH, Messe © Bildquelle: IHK Rhein-Neckar; S. 25 Freisteller © Marc Wiegemann, restliche Fotos © Kuchen-im-Glas GbR; S. 27 © Gesellschaft für Akustik und Gestaltung mbH (GfAG); S. 29 © PTW-Freiburg GmbH; S. 31 © Gerriets GmbH; S. 33 © Rainer Pfisterer; S. 35 © pexels.com; S. 37 links © TRUMPF GmbH & Co. KG, rechts © Polytec GmbH; S. 39 © Hahn-Schickard-Gesellschaft für angewandte Forschung e.V.; S. 41 © proHolzBW GmbH; S. 42 & 43 © choreograph, 123RF.com

Gestaltung und Realisierung

twist Uli Korn Marketing GmbH

Stand: Mai 2018