

Start-up Report

7. IHK-Gründerstudie

Impressum

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Ostwürttemberg | Ludwig-Erhard-Str. 1, 89520 Heidenheim an der Brenz
Tel. 07321 324-0 | Fax 07321 324-169 | zentrale@ostwuerttemberg.ihk.de | www.ostwuerttemberg.ihk.de
Titelbild: IHK Peter Krüger

Inhalt

Start-up Report

Impressum

Start-up Report IHK-Gründerstudie 2019

7. Auflage

Projektleitung:

Markus Schmid
Leitung Geschäftsfeld Existenzgründung
und Unternehmensförderung
IHK Ostwürttemberg

Projektbetreuung:

Katrin Mager
Referentin Standort
IHK Ostwürttemberg

Gestaltung

Josefine Grath
IHK Ostwürttemberg

Fotos & Bildrechte

(soweit nicht anders angegeben)

Anna Kopp
www.anna-kopp.com

Datenquellen

Statistisches Landesamt
Baden-Württemberg

IHK-Datenbanken

Einführung	3
Ergebnisse kompakt	4
Ostwürttembergs Gründerszene – die Fakten	6
GRÜNDERINTERVIEWS: DIE GRÜNDUNGSPREISTRÄGER	
CODESTRYKE UG	8
CONCLURER GMBH	10
MECHATRONIC FACTORY GMBH	12
Gründungsdynamik der Teilräume	14
GRÜNDERINTERVIEWS: WAS WURDE AUS...?	
WALTER KONZEPT SERVICE GMBH	16
BEX COMPONENTS AG	18
Die Branchen im Überblick	20
nach Geschlecht	23
nach Staatsangehörigkeit	24
nach Rechtsform	25
GRÜNDERINTERVIEWS: NACHHALTIGKEIT +++	
CARBONAUTEN GMBH	26
LANDARIO UG	28
Gründungssaldo Entwicklung Unternehmensbestand	30
Abmeldungen	30
Nebenerwerb	33
Nachfolge	34
Echte Neugründungen	34
GRÜNDERINTERVIEWS: DIGITALE GESCHÄFTSMODELLE +++	
THE FORCE CT GMBH	36
SYFIT GMBH	38
Spezial: Wissensbasierte und technologieorientierte Gründungen	40
Start-up Region Ostwürttemberg	42
Co-Working Spaces stellen sich vor	44
GRÜNDERINTERVIEWS: INDUSTRIE 4.0 +++	
Q.BIG 3D GMBH	46
PRIMAX 3D GMBH	48
Maker Et Start-up Szene, Newsticker	50

Raum für neue Geschäftsideen durch Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Umweltschutz

Gestützt durch die gute Binnenkonjunktur und eine historisch niedrige Arbeitslosenquote ist die Gründungstätigkeit in Deutschland seit Jahren rückläufig. Die Digitalisierung und die Themen Nachhaltigkeit und Umweltschutz bieten viel neuen Raum für kreative Köpfe und legen somit einen Grundstein für zahlreiche neue Geschäftsideen und -modelle. So zeigt sich auch die Start-up Region Ostwürttemberg mit rund 100 Start-ups und ihren Partnern, die sich mit unterschiedlichen Projekten und Know-how in die Aktivitäten einbringen, dynamisch.

Ostwürttembergs regionale Bekanntheit steigt

Auch überregional steigt die Bekanntheit der Region Ostwürttemberg. Am 28. Mai fand der Remstal-Cup des Elevator Pitches Baden-Württemberg in Schwäbisch Gmünd statt. Zehn Teams präsentierten ihre Geschäftsidee vor einer Fachjury und rund 80 Zuschauern. Die Gründerteams hatten je drei Minuten Zeit, um die Jury und das Publikum von ihrer Geschäftsidee zu überzeugen. Am selben Tag wurde zudem das Landesfinale des Schülerwettbewerbs „Young-Talents-Award“ ausgetragen. Auch die Kommunen engagieren sich; dafür wurden die Städte Aalen, Ellwangen, Giengen, Heidenheim und Schwäbisch Gmünd und die beiden Landkreise vom Land Baden-Württemberg als „Gründerfreundliche Kommunen“ ausgezeichnet. Genauso leisten die hiesigen Hochschulen mit ihren diversen Aktivitäten einen Beitrag zur Stärkung der Gründungs-

kultur und des unternehmerischen Denkens. Die Strategie der Start-up Region ist es außerdem, einen breiten Ansatz zu wählen und nicht nur Start-ups im engeren Sinn, sondern alle innovativen Gründungsvorhaben sowie das Thema Nachfolge zu adressieren.

Was steckt drin – der statistische Reportteil im Überblick

In der nunmehr siebten Auflage des IHK-Gründerreports informieren wir Sie in gewohnter Manier über das Gründungsgeschehen in der Start-up Region. Dazu vergleichen wir die aktuellen Zahlen der Jahre 2016 bis 2018 mit den Ergebnissen aus der Vorgängerstudie. Diese Zahlen umfassen neben den IHK-Branchen auch das Handwerk. An dieser Stelle gilt unser besonderer Dank dem Statistischen Landesamt Baden-Württemberg für die Zurverfügungstellung der einschlägigen Daten.

Neben der Betrachtung der Gründungsdynamik und -intensität der Region, werfen wir im Report einen detaillierten Blick auf die einzelnen Branchen und Teilregionen Ostwürttembergs. Im Fokus stehen zudem, wie bereits in der letzten Studie, die wissensbasierten und technologieorientierten Gründungen.

Spannende Start-ups stellen sich vor

In Ergänzung zur aktuellen Gründungssituation stellen wir in unserem Report spannende Start-ups und die dahinterstehenden Gründern und Gründerinnen genauer vor. Wir werfen einen Blick hinter die Kulissen erfolgreicher Geschäftsmodelle und ermöglichen damit anderen Unternehmen aus den unterschiedlichen Erfahrungen der Grün-

dern und Gründerinnen lernen. Eine Besonderheit dabei ist, dass drei der portraitierten Start-ups bereits Teil einer der vergangenen Studien waren. Seien Sie also gespannt, wie sich die Gründungen entwickelt und was die Personen dahinter zu berichten haben. Zusätzlich präsentieren wir in diesem Jahr die drei Gewinner des Innovationspreises 2019 in der Kategorie „Start-ups“.

Im Fokus – Die Start-up Region als Ganzes

Abschließend beleuchten wir die Start-up Region nochmals als Ganzes. Als ein Highlight stellen wir die Co-working Spaces und neuen Gründerzentren in der Region vor und geben somit einen Einblick in die Start-up-Infrastruktur Ostwürttembergs. Zusätzlich informieren wir über den Verein Start-up Ostwürttemberg und stellen die derzeit 30 Mitglieder vor. Zu guter Letzt schließen wir mit aktuellen News-Splittern und neuesten Informationen zur Make Ostwürttemberg 2019.

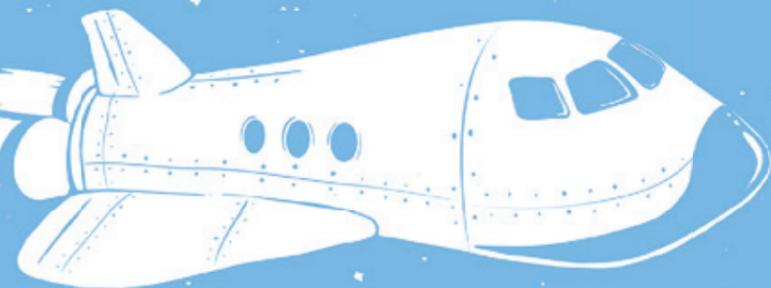
Fakten-Check: Ergebnisse kompakt

GRÜNDUNG IN OSTWÜRTTEMBERG

2016 BIS 2019



- Zahl der absoluten Gewerbeanmeldungen gesunken
- Leicht sinkende Zahl der Neuerrichtungen
- Gründungsintensität (Gründungen je 1.000 Einwohner) ebenfalls rückläufig
- Gründungssaldo aus den Gewerbean- und -abmeldungen positiv, der Unternehmensbestand in der Region wächst
- Anteil Handelsregistergründungen legt zu. Von 5 auf 16 Prozent
- Nach wie vor bevorzugt mit 84 Prozent die meisten Unternehmer die Rechtsform des Einzelunternehmens
- Leichter Rückgang bei den Nachfolgen: 718 Unternehmensnachfolgen zwischen 2016 und 2018, das entspricht einem relativen Anteil von 8 Prozent an allen gegründeten Betrieben (Vergleich Vorgängerstudie: 9 Prozent)
- 4.208 Nebenerwerbsbetriebe gegründet, Anteil der Nebenerwerbsgründungen an allen Existenzgründungen liegt damit bei knapp 57 Prozent (Vergleich Vorgängerstudie 51 Prozent)
- Positiver Gründungssaldo im Nebenerwerb
- Anteil der Gründerinnen legt von 33 Prozent auf 36 Prozent zu
- 21 Prozent aller Einzelunternehmen wurden von Unternehmern mit ausländischer Staatsangehörigkeit gegründet
- Etwas positivere Aussichten für das Jahr 2019, Gründungsdynamik voraussichtlich über dem Niveau der Vorjahre



Die Branchen-Trends:



dima_sidelnikov - AdobeStock

- **DIENSTLEISTER** legen zu: Sektor mit den meisten Gründungen.



georgerrudy - AdobeStock

- Gründungsschwächster Sektor ist weiterhin der Bereich **TOURISMUS UND GASTGEWERBE**



Monkey Business - AdobeStock

- **HANDEL** verzeichnete erneut mehr Abmeldungen als Anmeldungen



panuwat - AdobeStock

- **INDUSTRIE**-Anteil sinkt: von 22 auf 19 Prozent. Aber hohe Substanz.

Gründungsintensitäten je 1.000 Einwohner :

• TEILGEBIET
AALEN
6,1

• TEILGEBIET
**SCHWÄBISCH
GMÜND**
5,9

• TEILGEBIET
HEIDENHEIM
5,4

• TEILGEBIET
ELLWANGEN
4,2

• **KREIS HEIDENHEIM UND
OSTALBKREIS GLEICHAUF:**
5,4
GRÜNDUNGEN
JE 1.000 EINWOHNER.





Ostwürttembergs Gründerszene – die Fakten

Die Gründungsdynamik 2016 bis 2018 lässt Luft nach oben

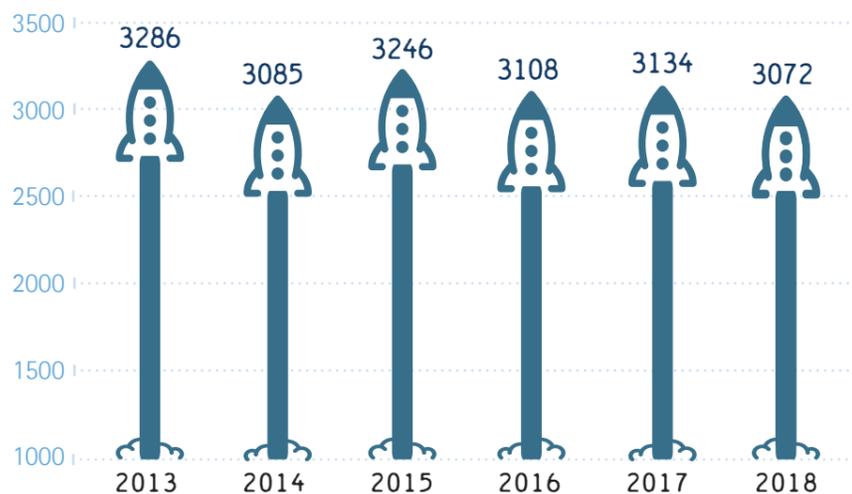
In der Region Ostwürttemberg wurden in den Jahren 2016 bis 2018 insgesamt 9.314 Unternehmen (ohne Automatenaufsteller und Reise-gewerbe) angemeldet. Die durchschnittliche Anmeldezahl pro Jahr in Ostwürttemberg liegt somit bei 3.105 Unternehmen.

Im direkten Vergleich zur vergangenen Gründerstudie ist das Gründungsgeschehen in der Region im aktuellen Beobachtungszeitraum erneut leicht gesunken. Im Zeitraum zwischen 2013 und 2015 verzeichnete die Region im Durchschnitt noch 3.205 Anmeldungen pro Jahr. Im Zeitraum zwischen 2009 und 2011 waren es sogar durchschnittlich 3.654 jährliche Anmeldungen. Der leichte Aufwärtstrend, der im Jahr 2015 mit 3.246 Anmeldungen zu erkennen war, konnte leider nicht fortgesetzt werden. So gab es 2016 nur noch 3.108 registrierte Anmeldungen.

Im aktuell betrachteten Zeitraum (2016-2018) zeigt sich die Entwicklung der Anmeldezahlen im Vergleich zu den vergangenen Jahren zwar relativ konstant mit nur geringen Schwankungen, sinkt insgesamt jedoch weiter. Wurden 2017 noch 3.134 Unternehmen angemeldet, waren es in 2018 nur noch 3.072 Gewerbeanmeldungen in der Region.

Damit bestätigt sich erneut, dass die Gründungsdynamik überwiegend von der Konjunktursituation bestimmt wird. Die ostwürttembergische Wirtschaft ist in den letzten zehn Jahren dynamisch gewachsen, die Arbeitslosenzahlen sind auf Rekordwerte gesunken. Die verstärkten Start-up Aktivitäten rund um die Hochschulen der Region können dies aktuell noch nicht ausgleichen. Erfreulich ist aber die Tatsache, dass die Qualität der Gründungen in der Region immer weiter steigt.

GESAMTGEWERBEANMELDUNGEN ZWISCHEN 2013 UND 2018



Die Kennzahlen

GEWERBEANMELDUNG

Gesamtanzahl aller Gründungen eines Jahres, darunter Neuerrichtungen, Übernahmen und Zuzüge.

NEUERRICHTUNG

Hierzu zählt die erstmalige Anmeldung eines Gewerbebetriebes als Hauptniederlassung, Zweigniederlassung und unselbstständige Zweigstelle. Zuzüge aus anderen Meldebezirken und Unternehmensnachfolgen werden hierbei nicht berücksichtigt.

GRÜNDUNGEN IN DEN MITTELBEREICHEN OSTWÜRTTEMBERGS

ZEITRAUM 2016-2018	GRÜNDUNGEN	ABMELDUNGEN	INTENSITÄT	
				IM VGL. ZUR VORGÄNGERSTUDIE
Mittelbereich Aalen	2.856	2.582	6,1	Gesunken um 0,3
Mittelbereich Ellwangen	825	771	4,2	Gesunken um 0,4
Mittelbereich Heidenheim	2.556	2.899	5,4	Gesunken um 1,0
Mittelbereich Schwäbisch Gmünd	3.077	2.391	5,9	Gesunken um 0,4

Gründungsdynamik noch unter Landesdurchschnitt

Die Gründungsintensität ist eine wichtige Kennzahl zur Beurteilung der Gründungsdynamik. Sie ergibt sich, indem die Unternehmensgründungen einer Region in Bezug zu ihrer Einwohnerzahl gesetzt werden. Die absoluten Zahlen werden hierbei relativiert und auf das potentielle Gründerpotential bezogen. Im Beobachtungszeitraum von 2016 bis 2018 lag die Gründungsintensität in Ostwürttemberg bei durchschnittlich 5,4 Gründungen pro 1.000 Einwohner.

Dies entspricht einer Verringerung um 0,5 gegenüber der Gründungsintensität während der Jahre 2013 bis 2015, welche zum damaligen Zeitpunkt bei 5,9 Gründungen pro 1.000 Einwohner lag.

Im Bundesland Baden-Württemberg lag die Gründungsintensität im aktuellen Beobachtungszeitraum bei 6,1 Gründungen pro 1.000 Einwohner. Ostwürttemberg lag damit deutlich unter dem Landesdurchschnitt. Die Gründungsdynamik in Baden-Württemberg ist genauso wie in Ostwürttemberg weiter rückläufig. So lag der Landesdurchschnittswert in der vergangenen Studie noch bei 6,8 Gründungen je 1.000 Einwohner. Lediglich die Teilbereiche Schwäbisch Gmünd und Aalen konnten innerhalb der Jahre 2016 bis 2018 zeitweise eine höhere Gründungsdynamik ausweisen als Baden-Württemberg.



Ausblick: Positive Aussichten für 2019

Gemäß den aktuellen Zahlen des ersten Quartals 2019, kann in diesem Jahr von einer leicht zunehmenden Gründungsdynamik ausgegangen werden. Im Jahr 2018 wurden insgesamt 3.072 Anmeldungen erfasst, was einem durchschnittlichen Quartalswert von 768 Anmeldungen entspricht. Der Quartalsdurchschnittswert für die Neugründungen im Jahr 2018 lag bei 615 Neuerrichtungen.

Bis Ende März 2019 sind bislang insgesamt 941 Gewerbeanmeldungen eingetragen worden, wovon 755 Neuerrichtungen (hierbei werden auch Umwandlungen berücksichtigt) waren. Der Wert des ersten Quartals liegt somit über den Durchschnittswerten des Vorjahres, was bedeutet, dass die Gründungsdynamik in Ostwürttemberg voraussichtlich über dem Niveau der Vorjah-

re liegen wird. Im ersten Quartal des Jahres wurden zudem bislang 471 Nebenerwerbsbetriebe in Ostwürttemberg gegründet und nur 321 abgemeldet. Insgesamt wurden bis Ende März 752 Existenzgründungen (hierbei werden Umwandlungen nicht berücksichtigt) eingetragen. Existenzaufgaben wurden bis dahin 656 registriert.

BENEDIKT MILLER
KAI SCHWETZ
PATRICK KOPP
PHILIPP MAYER

CODESTRYKE UG

Gewinner
**Innovations-
preis 2019**
Kategorie Start-ups

Foto: codestryke

- IOT-IMPLEMENTATION
- PROZESSAUTOMATISIERUNG
- PROZESSOPTIMIERUNG IN PRODUKTION UND MASCHINENBAU

GRÜNDUNGSLUST: WAS TREIBT EUCH AN?

Einerseits ist es der Spaß daran neue Dinge auf kreative Weise zu entwickeln und sich tief in interessante Themen einzuarbeiten. Andererseits sind es die Fähigkeiten, die in unserem Team vorliegen und sich auf gezielte Weise gegenseitig ergänzen. Unser Antrieb ist es in Sachen Technologie und Digitalisierung immer ganz vorne mit dabei zu sein.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT – WAS IST DAS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL IHRES UNTERNEHMENS? WAS MACHT DAS GESCHÄFTSMODELL AUS?

Aus Effizienz- und Sicherheitsgründen gibt

Die **CODESTRYKE UG** hilft ihren Kunden dabei Produktions- und Maschinenbauprozesse zu verbessern. Unser Team ist auf den Bereich Prozessautomatisierung und Internet of Things Implementation spezialisiert. Gemeinsam mit unserem Kunden analysieren wir bestehende Prozesse und identifizieren Optimierungspotentiale. Bei der anschließenden Projektplanung liegt der Fokus auf Internet of Things-Plattformen, der Hardware und den benötigten Features. Um die größtmögliche Effizienz zu erreichen, arbeiten wir in der Implementierungsphase agil. Das Industrial Internet of Things verbindet die Lücke zwischen älteren industriellen Geräten und Infrastruktur sowie neuen Technologien, wie machine learning und cloud. Verbessern Sie mit unserer Hilfe die Qualität Ihrer Produkte, reduzieren Sie Standzeiten und verhindern unnötige manuelle Arbeiten durch die Implementierung standardisierter datengetriebener Internet of Things-Projekte.

es zahlreiche Spielregeln die in der Industrie beachtet werden müssen. Da wir neben der Softwareentwicklung einen Hintergrund aus der industriellen Automatisierung haben, wissen wir was machbar ist und was nicht. Dadurch konnten wir alle unsere bisherigen Projekte und Produkte erfolgreich umsetzen. Einerseits entwickeln wir regelmäßig Software-Eigenprodukte für das Internet der Dinge. Diese Eigenprodukte vermarkten wir entweder selbst oder über unsere Partner. Andererseits setzen wir im Rahmen von Projekten Individualsoftware für unsere Kunden um. Von Tagessätzen über einfach zu kalkulierende Lizenzen bis hin zu Beteiligung an den Einsparungen der Kunden, bietet das Internet der Dinge viele Möglichkeiten.

ZIELE – WAS WOLLT IHR IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN ERREICHEN?

Wir wollen die Anzahl unserer Kunden aus der Industrie verdoppeln. Gleichzeitig wollen wir langfristige Partnerschaften mit unseren Bestandskunden etablieren und der zentrale Anlaufpunkt zum Thema Digitalisierung und Internet der Dinge für unsere Kunden werden. Wir wollen unser Team weiterhin vergrößern und suchen zwei neue Talente in den Bereichen Softwareentwicklung und Marketing. Außerdem entwickeln wir gerade ein neues, spannendes IoT-Produkt und wollen den Prototyp in den nächsten Monaten fertigstellen. Ziel dieser Entwicklung ist eine 75%ige Kosteneinsparung bei der Digitalisierung von Maschinen für den Maschinenbau und Maschinen in der Produktion.

WÜNSCH DIR WAS – WIE KÖNNTEN GRÜNDER / START-UPS VOR ORT

CODESTRYKE UG (HAFTUNGSBESCHRÄNKT)
JAHNSTRASSE 23
89168 NIEDERSTOTZINGEN
WWW.CODESTRYKE.COM

BESSER UNTERSTÜTZT WERDEN?

Wir wünschen uns mehr Veranstaltungen in der Region, die ein Forum für das Aufeinandertreffen von Start-ups und etablierten Unternehmen bieten. Das würde den Start-up-Spirit der Region stärken und die Innovation bei den Mittelständlern vorantreiben.

Außerdem wären kreative Bürokonzepte und Co-Working Spaces wünschenswert. In Großstädten funktioniert das super. Mehrere Start-ups und junge Unternehmen befinden sich in einem Bürogebäude. Sie teilen sich gemeinsam die Kosten für eine kreative Umgebung, Meetingräume, den Empfang und vieles mehr. Gleichzeitig können sich die Unternehmen gegenseitig mit ihrem Know-How und Netzwerk unterstützen.

LESSONS LEARNED – WAS IST EUER WICHTIGSTER TIPP FÜR ANDERE ANGEHENDE GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER?

Auch wenn das manchmal schwierig ist, aber nehmt euch neben dem daily business immer wieder ein paar Stunden Zeit, um in Ruhe zu reflektieren was besonders gut funktioniert und was man künftig besser machen könnte. Am besten abseits vom Schreibtisch in einer kreativen Umgebung. Zum Beispiel beim gemeinsamen Grillen oder bei einem gemeinsamen Teamausflug. Versucht nicht alles selbst zu machen. Findet früh genug Partner, die euch bei Themen, die nicht den Kern des Geschäfts betreffen, unterstützen können.

Startup is a journey – enjoy the ride!

Gewinner
**Innovations-
preis 2019**
Kategorie Start-ups

Foto: Anna Köppel/IHK

**PHILIPP REINER
MARVIN SCHARLE**

CONCLURER GMBH

- INTELLIGENTE INDUSTRIELLE PLATTFORMEN
- SERVICES FÜR DIE DIGITALE TRANSFORMATION

GRÜNDUNGSLUST – WAS TREIBT EUCH AN?

Das Ziel etwas Großes aufzubauen. Menschen zu motivieren, interessante Details über Kunden zu lernen, sich selbst ständig weiter zu entwickeln und Erfahrungen zu sammeln. Dabei haben wir als Gründer die Freiheit selbst zu entscheiden, wohin es geht.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT – WAS IST DAS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL IHRES UNTERNEHMENS? WAS MACHT DAS GESCHÄFTSMODELL AUS?

Conclurer entwickelt Software für die Zukunft des Service in der Industrie 4.0. Unsere Lösung orientiert sich an den Kundenprozessen und ist flexibel anpassbar. Sie gleicht also einem Baukastensystem. Wichtig ist die leichte Bedienung und schnelle Einführung

Die **CONCLURER GMBH** macht die digitale Transformation einfach. Mit digitalen Werkzeugen und intelligenter Software ermöglichen Sie die Zukunft des Service der Industrie 4.0. Intelligente Assistenten und Maschinen ermöglichen neue Geschäftsmodelle für die Kunden. Dabei unterstützt Conclurer durch innovative Beratung, praxisnahe Methoden und Erfahrung aus der Industrie. Das Team aus Heidenheim hat das Ziel, die Chancen der Digitalisierung greifbar zu machen und dabei das Risiko durch komplexe Technologien und hohe Kosten zu reduzieren. Ergebnisse liefert Conclurer daher bereits in wenigen Tagen – seit 2015 für Kunden auf der ganzen Welt.

bei den Kunden. Unser Service konzentriert sich dabei auf den Aftersales Bereich unserer Kunden, die durch unsere Software deutliche Umsatzsteigerung erreichen. Das Kostensenkungspotenzial liegt bei rund 30 Prozent. Wir betreuen hauptsächlich Kunden aus dem Maschinenbau, die unsere Software dann meist selbst weiterverkaufen und somit eigene neue Geschäftsmodelle aufbauen und mehr Umsatz machen.

ZIELE – WAS WOLLEN SIE IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN ERREICHEN?

Den starken Ausbau unserer Vertriebsreichweite. Wir haben eine funktionierende Lösung, starke Referenzen und suchen nun Wege zum Wachstum. Dabei wollen wir natürlich weiterhin in die Entwicklung der Software investieren, um mehr Anwendungsfälle abzudecken. Grundsätzlich wollen wir das Bewusstsein für die Chancen, die die Digitalisierung bietet, erweitern. Bei unseren Kunden besteht außerdem der Wunsch nach einem Netzwerk zum gegenseitigen Austausch mit anderen Kunden oder Unternehmen der Branche. Außerdem sind wir immer auf der Suche nach guten und engagierten Mitarbeitern und bilden auch aus.

WÜNSCH DIR WAS – WIE KÖNNTEN GRÜNDER / START-UPS VOR ORT BESSER UNTERSTÜTZT WERDEN?

Mit attraktiven Büroflächen am besten in der Innenstadt. Gerne auch ein wenig größer. Die Atmosphäre im Büro ist ein wichtiger Faktor für Bewerber und damit Fachpersonal. Außerdem wäre eine bessere Verkehrs-

infrastruktur wünschenswert, damit Mitarbeiter auch mit dem Rad oder öffentlichen Verkehrsmitteln zur Arbeit kommen können. Stadtentwicklung insgesamt sehe ich als ein wichtiges Thema. Genauso hilft es, Aufmerksamkeit für Start-ups aber auch die vielen kleinen Hidden Champions in der Region zu schaffen. Die Steigerung der Bekanntheit fördert gemeinsame Projekte und hilft bei der Suche nach motiviertem Personal.

LESSONS LEARNED – WAS IST IHR WICHTIGSTER TIPP FÜR ANDERE ANGEHENDE GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER?

Vertrieb und Kundenkontakt in den Fokus nehmen. Sehr früh in Kontakt mit möglichen Kunden gehen und deren Probleme verstehen. Unsere ersten drei Produkte konnten wir wieder verwerfen, da keiner unsere Lösungen gebraucht hat. Diesen Umweg hätten wir uns sparen können. Ihr müsst lernen umzudenken. Hört euren Kunden genau zu und erfahrt wo der Schuh drückt. Dann könnt ihr mit der Bezahlung auch genau da ansetzen, wo euer Kunde durch eure Lösung etwas einspart bzw. hinzugewinnt. Verlangt früh Geld für eure Leistung und optimiert den Weg, den euer Kunde gehen muss, um eure Lösung oder das Produkt einzusetzen. Außerdem ist es sinnvoll, als Gründer auch die kaufmännischen Aspekte zu verstehen und im Blick zu haben. Ein MBA allein macht zwar keinen guten Gründer aus, doch sollte ein gewisses Grundverständnis vorhanden sein. Später müsst ihr lernen zu delegieren und Leute zu finden, die besser sind als ihr selbst, damit ihr was von ihnen lernen könnt.

**CONCLURER GMBH
GRABENSTRASSE 5
89522 HEIDENHEIM**

WWW.CONCLURER.COM

Gewinner
Innovations-
preis 2019
Kategorie Start-ups

Foto: Anna Kopp/IHK

PHILIP FRENZEL

MECHATRONIC
FACTORY GMBH

- ADCASE – EINE SMARTPHONE-HÜLLE, DIE MAXIMALEN SCHUTZ MIT ELEGANTEM DESIGN VERBINDET

GRÜNDUNGSLUST – WAS TREIBT SIE AN?

Der größte Antrieb ist für mich, meine eigenen Ideen entwickeln und vor allem auch verwirklichen zu können. Selber verantwortlich zu sein für mein Handeln, meinen Erfolg wie auch meinen Misserfolg, reizt mich sehr. Außerdem bietet eine Gründung viel Freiheit, was mir ebenfalls sehr gut gefällt. Die Idee zu gründen kam aber eher durch Zufall. Als mein Handy, wohlgemerkt mit Schutzhülle, runtergefallen ist und kaputt war, habe ich es selbst repariert und festgestellt, dass der Austausch des Displays allein leider nicht ausreicht. Auch die Elektronik war betroffen. Das hat nicht nur meinen Geldbeutel, sondern vor allem auch meine Nerven strapaziert. Dadurch entwickelte sich jedoch die Idee einer Schutzhülle, die einem Autoairbag gleicht. Stück für Stück entstand somit die Lösung für das Problem. Alles begann mit einer Idee während der Vorlesungszeit meines Studiums, wurde dann zu einem Studienprojekt und schritt schließlich immer weiter voran zu meiner Herzensangelegenheit.

Die Vision der **MECHATRONIC FACTORY GMBH** ist es mit ADcase eine einzigartige Smartphone-Hülle zu bieten, die maximalen Schutz mit elegantem Design verbindet. Eine Hülle, die so intelligent ist, dass Sie sogar unterscheidet, ob Sie sich in der Hand, in der Hosentasche oder im freien Fall befindet. Eine Hülle, die den Nutzer unterstützt und einen echten Mehrwert bietet. Unsere Schutzhülle überzeugt durch 360°-Schutz und ihr sehr dünnes Design bei gleichzeitig optimalem Halt. Die ist wiederverwendbar, bietet extra Batterieleistung und unterstützt wireless charging.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT – WAS IST DAS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL IHRES UNTERNEHMENS? WAS MACHT DAS GESCHÄFTSMODELL AUS?

Das ADcase (active damping Case) ist die einzige Smartphonehülle auf dem Markt, die aktiv das Smartphone vor dem freien Fall schützt. Diese Herangehensweise ermöglicht uns eine optimale Kombination aus Schutzwirkung, Ergonomie und elegantem Design. Der USP ist somit der aktive Schutzmechanismus, der durch die Formveränderung der Hülle während des Falls, entsteht. Dabei ist die Hülle jedoch nicht klobig. Es gelingt uns also Ergonomie und Schutzfunktion perfekt miteinander zu verbinden.

ZIELE – WAS WOLLEN SIE IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN ERREICHEN?

Wir wollen den Markteintritt schaffen. Wir mussten viele Hürden überwinden, sind aber nun sehr zuversichtlich, dass wir dieses Ziel in den nächsten 12 Monaten erreichen können. Dabei stehen die Serienproduktion und natürlich vor allem die Finanzierung unseres Vorhabens im Vordergrund. Wenn alles sehr gut läuft, möchten wir unsere Produktpalette auf mehrere Smartphone-Hersteller und deren verschiedene Modelle ausweiten. Langfristig möchten wir unser Produktportfolio optimieren, weiter ausbauen und auf andere Branchen ausweiten. In diesem Bereich sind wir derzeit auf der Suche nach neuen Ideen.

MECHATRONIC FACTORY GMBH
ANTON-HUBER-STR. 20
73430 AALEN

WWW.AD-CASE.DE

WÜNSCH DIR WAS – WIE KÖNNTEN GRÜNDER / START-UPS VOR ORT BESSER UNTERSTÜTZT WERDEN?

Durch das Innovationszentrum in Aalen fühlen wir uns schon sehr gut unterstützt. Jedoch finden wir, dass es in unserem Land noch zu wenig Investoren gibt, die einen vor allem in sehr frühen Phasen unterstützen könnten. Gerade vor dem Markteintritt, wenn die Idee nur als Skizze vorliegt, reicht das für Investoren oft nicht aus. Allerdings ist die Produktion eines Prototyps oftmals schon so teuer, dass es für ein Start-up zur unüberwindbaren Hürde wird. Zudem wäre ein Investoren-Mentoring-Programm vielversprechend. So könnte man von Anfang an von jemandem lernen, der sich in diesem Bereich auskennt und viele Erfahrungen gesammelt hat.

LESSONS LEARNED – WAS IST IHR WICHTIGSTER TIPP FÜR ANDERE ANGEHENDE GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER?

Haltet euch immer das große Ganze vor Augen, um euch nicht in Details zu verirren. Gebt niemals auf, lasst euch nicht unterkriegen oder fertig machen. Arbeitet euch von einem Hoch zum nächsten und orientiert euch daran. Nur zu gründen, damit man gegründet hat, ist meiner Ansicht nach nicht die richtige Einstellung. Brennt für eure Idee und denkt daran, dass immer wieder eine Tür aufgeht, auch wenn man gerade nicht mehr daran glaubt.

Gründungsdynamik der Teilräume



STÄDTE UND GEMEINDEN

Aalen, Abtsgmünd, Bopfingen, Essingen, Hüttlingen, Kirchheim a. Ries, Lauchheim, Neresheim, Oberkochen, Riesbürg, Westhausen

STÄDTE UND GEMEINDEN

Ellwangen, Adelmansfelden, Ellenberg, Jagstzell, Neuler, Rainau, Rosenberg, Stöttlen, Tannhausen, Unterschneidheim, Wört

STÄDTE UND GEMEINDEN

Schwäbisch Gmünd, Bartholomä, Böbingen a. d. Rems, Durlangen, Eschach, Göggingen, Gschwend, Heubach, Heuchlingen, Iggingen, Leinzell, Lorch, Möggingen, Mutlangen, Obergröningen, Rupperts-hofen, Schechingen, Spraitbach, Täferrot, Waldstetten

STÄDTE UND GEMEINDEN

Heidenheim, Dischingen, Gerstetten, Giengen, Herbrechtingen, Hermaringen, Königsbronn, Nattheim, Niederstotzingen, Sontheim, Steinheim a. Albuch

ANMELDUNGEN: 2.856

ANMELDUNGEN: 825

ANMELDUNGEN: 3.077

ANMELDUNGEN: 2.556

DAVON NEUERRICHTUNGEN: 2.383

DAVON NEUERRICHTUNGEN: 632

DAVON NEUERRICHTUNGEN: 2.387

DAVON NEUERRICHTUNGEN: 2.129

GRÜNDUNGSINTENSITÄT:

Existenzgründungen insgesamt:
2016: 817 | 2017: 746 | 2018: 796 = 2.359

GRÜNDUNGSINTENSITÄT:

Existenzgründungen insgesamt:
2016: 216 | 2017: 204 | 2018: 205 = 625

GRÜNDUNGSINTENSITÄT:

Existenzgründungen insgesamt:
2016: 830 | 2017: 789 | 2018: 730 = 2.349

GRÜNDUNGSINTENSITÄT

Existenzgründungen insgesamt:
2016: 667 | 2017: 741 | 2018: 702 = 2.110

Je 1.000 Einwohner
2016: 6,3 | 2017: 5,7 | 2018: 6,1

Je 1.000 Einwohner
2016: 4,2 | 2017: 4,2 | 2018: 4,2

Je 1.000 Einwohner
2016: 6,3 | 2017: 5,9 | 2018: 5,5

Je 1.000 Einwohner
2016: 5,1 | 2017: 5,6 | 2018: 5,3

Mittelwert: 6,1

Mittelwert: 4,2

Mittelwert: 5,9

Mittelwert: 5,4

GRÜNDUNGSDYNAMIK: -
im Vgl. Vorgängerstudie rückläufig

Check in!
Die Gründer
des letzten
Report
Was wurde aus...?

Foto: Anna Kopp/IHK

CHRISTIAN WALTER

WALTER KONZEPT
SERVICE GMBH

- KONZEPTE RUND UM DIE KRAFT DER SONNE

DÉJÀ-VU – WAS HAT SICH SEIT UNSERER LETZTEN STUDIE GE-TAN?

Es hat sich sehr viel getan, nicht nur in Deutschland, für Bestandskunden, sondern auch im Ausland. In Europa betreuen wir Kunden in der Schweiz, Ungarn, Frankreich sowie auf Mallorca und nicht nur das, auch in Kanada haben wir Anlagen von Kunden im Monitoring. Derzeit sind es 115 MWp (115.000 kWp*) im Monitoring, das sind 822 Anlagen, die mit 20 Mitarbeitern in Ellwangen

Die **WALTER KONZEPT SERVICE GMBH** bietet seit der Gründung im Jahr 2008 Dienstleistungen rund um bestehende Photovoltaikanlagen an. Unser Leistungsspektrum beinhaltet die bundesweite Überwachung (Monitoring), die Verwaltung von PV-Anlagen und der dazu gehörigen Verträge, den Service und die Instandhaltung, als auch die Betriebsführung von PV-Anlagen und Trafo-Stationen. Unsere Geschäftspartner sind sowohl Industrie- und Großhandelskunden, Vereine, Kommunen, als auch Privatkunden sowie Einzelinvestoren. Hohes fachspezifisches Know-How und die Nähe zu unseren Kunden zeichnet uns aus. Ein umfassender Service und die schnelle Reaktion auf Schadensereignisse gehören ebenso zu unseren Stärken. Die umfassende Betreuung der PV-Anlage wird durch ein starkes Netzwerk mit Lieferanten und Energieversorgern und durch sehr gute Kontakte zu Behörden und Kommunen ergänzt. Ein sehr gut ausgebildetes Team überzeugt unsere Kunden täglich mit besonderem Engagement und Einsatzwillen von unseren umfassenden und zukunftsweisenden Dienstleistungen im Bereich Photovoltaik und Energiemanagement.

gestemmt werden. Auch die enge Zusammenarbeit mit Direktvermarktern** und Netzbetreibern in einem wachsenden digitalen Kommunikationsumfeld setzen wir inzwischen erfolgreich für unsere Kunden um. Zukünftig werden wir noch deutlich mehr Arbeit zu stemmen haben. Durch die Umstellung vieler Anlagen auf den Eigenverbrauch, wird die Einspeisung in das Stromnetz überflüssig. Dadurch fallen die Anlagen zwar nicht mehr in den Anwendungsbereich des EEG***, doch wird das Thema Speicher einen immer wichtigeren Stellenwert einnehmen.

GIBT ES CHANCEN ODER RISIKEN, DIE SICH BEWAHRHEITET HABEN? WELCHE SIND ES?

Durch die immer kompliziertere Gesetzgebung und die energiewirtschaftlichen Anforderungen, wie z.B. die Erfassung aller PV-Anlagen im Marktstammdatenregister, wächst der Beratungs- und Dienstleistungsbedarf gegenüber privaten und institutionellen Kunden ständig. Die hohen Wissensanforderungen sind hier tatsächlich Chance und Risiko, welche es zu meistern gilt. Der Bereich Energiecontrolling und Analyse werden immer wichtiger. Das monatliche Reporting ist für viele unserer Kunden essentiell, um alles im Blick zu haben. Unsere Chance liegt darin, die umfangreiche Auswertung und Wartung der Anlagen für den Kunden zu übernehmen und somit ein Dienstleister zu sein, der alles aus EINER HAND liefert. Wir befinden uns in einem Wachstumssegment, das hohe Potentiale und Chancen für die Zukunft bietet. Unsere Mitarbeiter arbeiten in einem individuellen, spannenden Umfeld. Durch ihre Tätigkeit lernen sie unterschied-

liche Unternehmen verschiedenster Größen und Standorte kennen, auch im Ausland. Eine Herausforderung für uns ist der Fachkräftebedarf im technischen Bereich, verschärft durch die niedrige Arbeitslosigkeit in der Region.

LESSONS LEARNED – WAS WÜRDEN SIE ANDERS MACHEN, WENN SIE DIE ZEIT ZURÜCKDREHEN KÖNNTEN?

Ich würde früher in eine eigene Software investieren. Es hat sich herausgestellt, dass es kein Tool auf dem Markt gibt, das alle Features abdeckt, die wir benötigen. Somit haben wir besonders in eigene Entwicklungen investiert. Das erleichtert die Arbeit und wir können die vielen besonderen Anforderungen der Projekte abdecken.

GEFAHR GEBANNT – WAS WAR IHRE BISHER GRÖßTE HERAUSFORDERUNG SEIT DER GRÜNDUNG?

Der Verwaltungsaufwand ist enorm. Strukturen zu erschaffen, in denen das Unternehmen wachsen kann, war eine der Herausforderungen nach der Gründung. Dies ist aber sehr gut gelungen und die Basis für den weiteren Ausbau des Unternehmens. Eine ständige Herausforderung finden wir beim Gesetzgeber wieder. Das EEG*** ändert sich in kurzen Abständen, teilweise monatlich, darum müssen wir äußerst kurzfristig reagieren, um gesetzeskonform zu arbeiten. Auch die Kommunikation zu Herstellern gestaltet sich zeitweise als herausfordernd. So ist der Aufbau erfolgreicher Servicepartnerschaften nicht immer einfach.

WALTER KONZEPT SERVICE GMBH
DR. ADOLF-SCHNEIDER-STR. 7
73479 ELLWANGEN

WWW.WK-SERVICE.DE

*1 Mega Watt Stunde (MWh) = 1.000 kWh p=Peak (Spitze) | ** Unternehmen die Strom an der Strombörse handeln | ***Erneuerbare-Energien-Gesetz

Check in!
Die Gründer
des letzten
Report
Was wurde aus...?

Foto: Anna Köpp/HK

DOMINIK WILD

• ZOLLSOFTWARE FÜR
UNTERNEHMEN

BEX COMPONENTS AG

DÉJÀ-VU – WAS HAT SICH SEIT UNSERER LETZTEN STUDIE GETAN?

Die BEX Components AG feiert in 2019 bereits ihr 13. Gründungsjahr – inzwischen helfen 25 Kollegen über 2.450 Unternehmen dabei erfolgreiche Exportchampions zu werden oder zu bleiben. „Zollsoftware für Unternehmen“ – hört sich erstmal nicht so spannend an. Unser Herzblut steckt darin, die komplexen und manchmal hinderlichen

Mit den Lösungen der **BEX COMPONENTS AG** können Grenzen überwunden werden. Wir unterstützen unsere Kunden mit unserer Zollsoftware rund um das Thema Zollabwicklung. Wir sind Software-Spezialist für Export- und Zollmanagementsysteme und wurden 2006 von einem Team mit umfangreichen Erfahrungen im Bereich softwaregestützter Zollprozesse gegründet. Mit unseren Systemen können die außenwirtschaftlichen Prozesse in den Unternehmen unserer Kunden vereinfacht, beschleunigt und automatisiert werden. Diese werden harmonisch in die täglichen Geschäftsprozesse der Exportabwicklung integriert. Grundlage für den Erfolg ist, neben der Software, auch die enge Zusammenarbeit in unserem Partnernetz aus führenden ERP-Systemherstellern und Außenwirtschaftsspezialisten, die gleichzeitig unsere Vertriebspartner sind. Bei der Exportabwicklung ist eine Vielzahl formaler Bedingungen zu erfüllen. Mit uns haben Sie einen zuverlässigen Partner an Ihrer Seite, mit dem Sie Ihre Prozesse gemäß den gesetzlichen Bestimmungen abwickeln können. Über 2.000 Unternehmen in der EU und in der Schweiz vertrauen bereits auf die Zollsoftware der BEX Components AG. Mit BEX überwinden sie Grenzen. Einfach. Anders.

Zollvorgaben automatisiert zu berücksichtigen und dadurch die Ausfuhr und die Einfuhr von Waren einfacher, sicherer und angenehmer für alle Verantwortlichen zu machen. Viel getan hat sich in den letzten Jahren beim Online-Marketing. Früher hatten wir gedacht, dass wir kaum Marketing bräuchten, da ja unsere Partner den Vertrieb und ihr Marketing machen. Heute wissen wir, dass unsere Partner lieber einen guten Brand – die Marke BEX – vertreiben. In den letzten drei Jahren bauten wir eine eigene Vertriebs- und Marketing-Abteilung auf. Der nächste große Schritt wird die schrittweise Modernisierung unserer Produkte sein. Auch nach 13 Jahren wird es nicht langweilig.

GIBT ES EINE BEFÜRCHTUNG, DIE SIE ZWAR HATTEN, SICH ABER NICHT BEWAHRHEITET HAT? WENN JA, WELCHE WAR ES?

Zu Beginn waren wir sehr unsicher, ob wir genügend Kunden für unsere Lösungen gewinnen können. Wir lebten vom Eigenkapital und die Einnahmen waren in den ersten drei Jahren überschaubar. Erst mit dem Pflichttermin zur Einführung der elektronischen Ausfuhr am 01.07.2009 waren unsere finanziellen Nöte endgültig überwunden. Die Befürchtung, dass wir nur wenige Kunden abbekommen, war unbegründet. Der Grund war, dass wir den gesuchten Nutzen mit unserer Lösung erfüllten und diesen zum richtigen Zeitpunkt schnell und unkompliziert bereitstellen konnten.

LESSONS LEARNED – WAS WÜRDEN SIE ANDERS MACHEN, WENN SIE DIE ZEIT ZURÜCKDREHEN KÖNNTEN?

BEX COMPONENTS AG
GARTENSTRASSE 97
73430 AALEN
WWW.BEX.AG

Nicht zu glauben, dass Führung ganz natürlich von alleine geht. Am Anfang benötigten wir tatsächlich noch kein Führungssystem. Alle waren hoch motiviert. Es ging um die Existenz: „Werden wir es schaffen erfolgreich zu sein und davon zu leben?“. Spätestens ab einer Größe von 15 Personen stellte sich die Frage: „Wie wollen wir führen?“ An dieser Stelle hätten wir uns überlegen müssen, wie ein gutes System aussieht, damit jeder Mitarbeiter weiß, was von ihm erwartet wird und durch Feedback klar wird, ob das was er tut, die Firma auch voranbringt. Führung muss man lernen und es lohnt sich frühzeitig ein System aufzubauen, dass ohne einen charismatischen Unternehmenslenker auskommt, der alles weiß und kann. Dies würden wir heute definitiv systematischer angehen.

GAB ES EIN TIEF, AN DEM SIE DARÜBER NACHGEDACHT HABEN, ALLES HIN ZU WERFEN? UND WENN JA, WORAN LAG ES UND WAS HABEN SIE DAGEGEN GETAN?

Als der Pflichttermin zur Einführung der elektronischen Ausfuhranmeldung vom 01.01.2008 auf den 01.07.2009 verschoben wurde, hatten wir unsere größte Herausforderung. Hinwerfen war aber dennoch kein Thema für uns. Wir haben es geschafft indem wir ein weiteres Produkt entwickelten.

STERNSTUNDE – WAS WAR IHR SCHÖNSTER MOMENT SEIT DER GRÜNDUNG?

Als im Juni 2009 hunderte von Bestellungen eintrafen und wir kaum hinterher kamen diese freizuschalten.

Die Branchen im Überblick

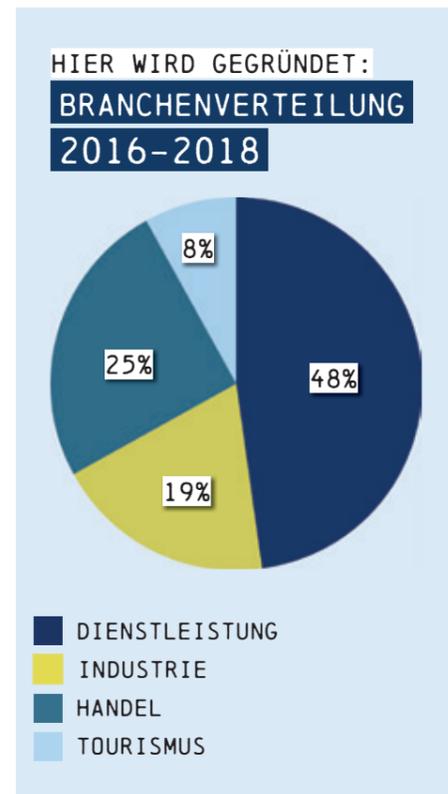
Bei der Betrachtung der einzelnen Branchen muss beachtet werden, dass ein Vergleich mit den Gesamtzahlen nicht möglich ist. Dies ist darauf zurückzuführen, dass bei den Branchen der Primärsektor nicht berücksichtigt wurde. Analog zu den vergangenen Studien, entfallen nach wie vor die meisten Gründungen in Ostwürttemberg auf den Dienstleistungssektor.

Im aktuellen Untersuchungszeitraum entfielen 48 Prozent aller Gründungen auf diese Branche. Das gründungsstärkste Branchencluster konnte im Vergleich zur Vorgängerstudie weiter zulegen. Der Anteil stieg von 44 Prozent auf 48 Prozent. Den zweitgrößten Anteil am Gründungsgeschehen sicherte sich erneut der Handel mit einem Anteil von 25 Prozent. So konnte der Sektor seinen

Anteil aus der Vorgängerstudie halten. Zum Handel zählen der Einzel- und der Großhandel als auch die Handelsvermittlung.

Der drittgrößte Bereich wird von der Industrie repräsentiert. Wie bereits in der Vorgängerstudie sind auch hier die Handwerksbetriebe mitberücksichtigt. Dem Sektor werden Verarbeitendes Gewerbe, der Bergbau, die Energie- und Wasserversorgung und das Baugewerbe zugeordnet. Der Anteil sank von 22 Prozent im vergangenen Beobachtungszeitraum auf 19 Prozent im aktuellen.

Der gründungsschwächste Sektor ist weiterhin der Bereich Tourismus und Gastgewerbe. Gegenüber der Vorgängerstudie ist der Anteil sogar nochmals um einen Prozentpunkt auf acht Prozent zurückgegangen.



Dienstleistungssektor zeigt sich besonders gründungsstark

Die deutliche Steigerung der Anmeldezahlen in der Dienstleistungsbranche im Jahr 2015 (1.482 Anmeldungen) konnte der Sektor im aktuellen Beobachtungszeitraum halten.

Die meisten Anmeldungen wurden, wie bereits in der Vorgängerstudie (919 Gründungen), mit 973 Anmeldungen im gesamten Beobachtungszeitraum **in den freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen** verzeichnet. Auffallend ist, dass sich die Gründungen zwar nicht mehr wie im vergangenen Zeitraum konstant gesteigert haben, sich aber eine stabile Situation eingependelt hat. Im Jahr 2016 waren es 324 Anmeldungen im genannten Bereich und im Jahr 2018 noch 318 Anmeldungen.

Die zweitmeisten Gründungen (807 Anmeldungen) wurden zwischen 2016 und 2018 im Bereich der **sonstigen Dienstleistungen**

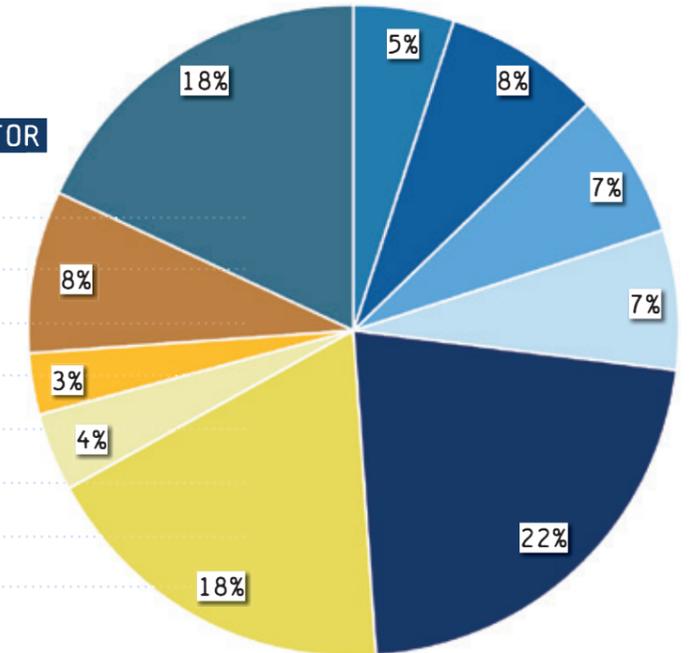
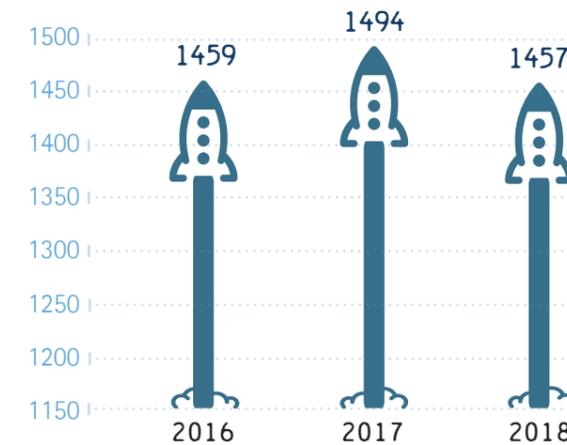
registriert. Im Verlauf der drei beobachteten Jahren sind dabei jeweils durchschnittlich etwas weniger Unternehmen gegründet worden. In 2016 waren es noch 271 Anmeldungen. In 2018 wurden dagegen nur noch 268 Betriebe gegründet. Dennoch lagen die Anmeldezahlen über den Werten der Vorgängerstudie (durchschnittlich 230 Gründungen zwischen 2013 und 2015). Im aktuellen Zeitraum waren es im Durchschnitt 269 Gründungen.

Ein weiterer großer Zweig innerhalb der Dienstleistungen stellen die **sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen** dar. In diesem Bereich wurden im Zeitraum von 2016 bis 2018 insgesamt 785 Unternehmen angemeldet. Die Anmeldezahlen haben dabei in den letzten drei Jahren kontinuierlich zugenommen, von 253 Unternehmen in 2016 auf 268 Unternehmen in 2018. Im Vergleich zu den Jahren 2013 bis 2015 ist die durch-

schnittliche Anmeldezahl im aktuellen Zeitraum jedoch geringer. Zwischen 2013 und 2015 wurden im Durchschnitt 290 Anmeldungen in diesem Bereich vorgenommen. Im aktuellen Zeitraum waren es durchschnittlich 262 Registrierungen.

Der Sektor **Verkehr und Lagerei** entwickelte sich zwar, vom Jahr 2016 mit 73 Gründungen auf das Jahr 2017 mit 89 Anmeldungen, positiv, doch sank die Anmeldezahl in 2018 wieder auf nur 70 Anmeldungen. Zwischen 2013 und 2015 wurden im Durchschnitt 79 Anmeldungen registriert. Im aktuellen Zeitraum waren es durchschnittlich 77 Anmeldungen.

GRÜNDUNGEN IM DIENSTLEISTUNGSSEKTOR



In der **Finanz- und Versicherungsbranche** war eine ähnliche Entwicklung festzustellen. So wurden dort in 2017 ebenfalls am meisten Unternehmen angemeldet (120 Anmeldungen). In 2018 sank die Zahl jedoch wieder auf nur 95 registrierte Unternehmen. Zwischen 2016 und 2018 wurden im Durchschnitt 105 angemeldet. In der Vorgängerstudie waren es durchschnittlich 109 Anmeldungen.

Im Bereich **Information und Kommunikation** sind die Anmeldezahlen von 95 Gründungen in 2016 auf 136 in 2018 angestiegen. Durchschnittlich 119 Anmeldungen sind zwischen 2016 und 2018 registriert worden. Im vergangenen Zeitraum (2013-2015) waren es nur 105 Anmeldungen im Durchschnitt. Der Schwerpunkt im aktuellen Zeitraum lag dabei auf der Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie (243 Anmeldungen) und den Informationsdienstleistungen (68 Anmeldungen).

Im **Grundstücks- und Wohnungswesen** sind die Zahlen dagegen deutlich gesunken. So waren es in 2016 noch 140 Anmeldungen. Im Jahr 2018 wurden dagegen nur noch 86 Gründungen verzeichnet. Im Zeitraum 2013 bis 2015 wurden 199 Anmeldungen insgesamt und durchschnittlich 66 Anmeldungen jährlich registriert. Im aktuellen Zeitraum waren es insgesamt 327 Anmeldungen insgesamt und im Durchschnitt 109 jährliche. Somit sind die Anmeldezahlen im Vergleich zur vergangenen Studie deutlich gestiegen.

In der Branche **Erziehung und Unterricht** gab es keine signifikanten Veränderungen im Anmeldegeschehen in den drei beobachteten Jahren. Durchschnittlich 57 Anmeldungen gab es im aktuellen Zeitraum pro Jahr. Im Vergleich zur vergangenen Studie sind die Zahlen damit aber leicht gestiegen. Damals waren es durchschnittlich nur 48 Gewerbe pro Jahr.

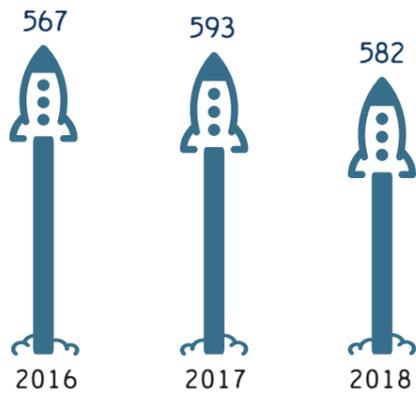
Im **Gesundheits- und Sozialwesen** und der **Kunst-, Unterhaltungs- und Erholungsbranche** konnte im Verlauf der drei Jahre eine leichte Verbesserung festgestellt werden. So stiegen die Anmeldezahlen im Gesundheits- und Sozialwesen von 37 in 2016 auf 43 in 2018. Durchschnittlich wurden in den drei Jahren 38 Anmeldungen vorgenommen. Im Vergleich zu 2013-2015 ist die Zahl leicht gesunken. In der Kunst-, Unterhaltungs- und Erholungsbranche wurden im aktuellen Zeitraum insgesamt 330 Anmeldungen verzeichnet. In 2016 waren es 108 Anmeldungen, die in 2018 auf 115 Anmeldungen angestiegen sind. Pro Jahr waren es im Durchschnitt 110 Anmeldungen. Im vergangenen Zeitraum waren es nur durchschnittlich 93 Anmeldungen jährlich und 278 insgesamt. Somit hat sich die Lage auch insgesamt verbessert.

- VERKEHR UND LAGEREI
- INFORMATION & KOMMUNIKATION
- FINANZEN & VERSICHERUNG
- GRUNDSTÜCKS- & WOHNUNGSWESEN
- FREIBERUFLICHE WISSENSCHAFTLICHE & TECHNISCHE DIENSTLEISTUNGEN
- SONSTIGE WIRTSCHAFTLICHE DIENSTLEISTUNGEN
- ERZIEHUNG & UNTERRICHT
- GESUNDHEITS- & SOZIALWESEN
- KUNST, UNTERHALTUNG & ERHOLUNG
- SONSTIGE DIENSTLEISTUNGEN



panuwat - AdobeStock

GRÜNDUNGEN INDUSTRIE

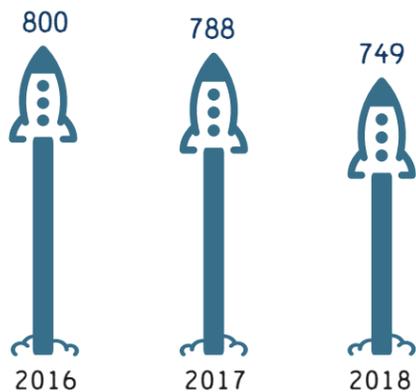


Industriegründungen nehmen ab

Die Industrie ist nach wie vor eine wichtige Branche in Ostwürttemberg, die viele Arbeitsplätze in der Region sichert. Dennoch konnte die Branche im aktuellen Beobachtungszeitraum kein Wachstum mehr verzeichnen. Im Gegenteil sank der Anteil der Industrie an allen Gewerbeanmeldungen im Vergleich zur letzten Studie um drei Prozentpunkte auf nun 19 Prozent. In der Branche konnten insgesamt 1.742 Gründungen zwischen 2016 und 2018 verzeichnet werden. Im Verlauf der drei Jahre sind die Anmeldezahlen kaum gestiegen. Im Vergleich zur Vorgängerstudie sind diese sogar deutlich gesunken. Zwischen 2013 und 2015 wurden insgesamt noch 2.079 Gewerbeanmeldungen

gen verzeichnet. Durchschnittlich waren es pro Jahr 693 Anmeldungen. In der aktuellen Studie waren es dagegen im Durchschnitt nur noch 579 Anmeldungen jährlich. In der Teilregion Schwäbisch Gmünd wurden die meisten Gewerbeanmeldungen festgestellt. Weiter hatten der Raum Aalen und das Teilgebiet Heidenheim relativ viele Gründungen zu melden. Das Baugewerbe hatte mit 925 Gründungen im Beobachtungszeitraum am meisten Anmeldungen vorzuweisen. An zweiter Stelle steht das Verarbeitende Gewerbe mit 651 Gewerbeanmeldungen. Einen sehr geringen Anteil machen dagegen die Teilbereiche um den Bergbau und die Wasserversorgung aus.

GRÜNDUNGEN IM HANDEL



E-Commerce wirkt positiv auf Gründungen im Handel

Der zweitgrößte Anteil aller Neugründungen entfällt auf den Handel. Im Verlauf der letzten drei Jahre sind die Anmeldezahlen in diesem Bereich nur leicht gesunken. Im Jahr 2016 waren noch 800 Gründungen registriert worden. Im Jahr 2018 waren es nur noch 749 registrierte Anmeldungen von Händlern. Dies ist auch auf die positive weiter wachsende Entwicklung des E-Commerce zurückzuführen. Mit der Anmeldezahl in 2018 ist der Handel unter die Werte aus der Vorgängerstudie gesunken. Im Beobachtungszeitraum konnten insgesamt 2.007 Gewerbeanmeldungen verzeichnet werden. In der Vorgängerstudie waren es insgesamt noch 2.394 Anmeldungen zwischen 2013 und 2015. Im Raum Aalen wurden dabei in allen drei Jahren die meisten Anmeldungen registriert. Der höch-

ste Wert wurde mit 266 Handelsunternehmen in 2017 festgestellt. An zweiter Stelle steht die Teilregion Schwäbisch Gmünd, dicht gefolgt vom Teilbereich Heidenheim.

Am meisten Anmeldungen sind im Einzelhandel erfolgt. Zwischen 2016 und 2018 wurden durchschnittlich 506 Einzelhandelsunternehmen registriert. Am meisten waren es in 2016 und 2017 mit jeweils 511 Anmeldungen. Den zweithöchsten Wert erreichte, anders als noch in der letzten Studie, knapp der Handel und die Instandhaltung und Reparatur von Kfz-Fahrzeugen. Mit 413 Anmeldungen im aktuellen Untersuchungszeitraum lag dieser Bereich vor dem Großhandel und der Handelsvermittlung mit 407 Gründungen.

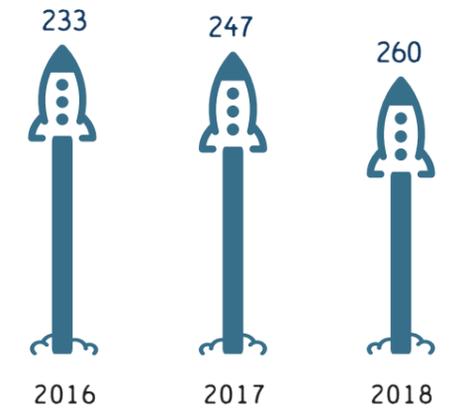
Tourismus rückläufig

Die Tourismusbranche, also Übernachtungs- und Gastronomiebetriebe, haben in Ostwürttemberg schon viele Jahre den geringsten Anteil am Gründungsgeschehen. Im Zeitraum 2016 bis 2018 gab es hier 740 Gründungen. Durchschnittlich wurden jährlich 247 Tourismusbetriebe in der Region gegründet. Die Dynamik hat gegenüber der Vorgängerstudie (2013-2015) weiter nachgelassen. Damals wurden noch durchschnittlich 271 Betriebe im Jahr gegründet.

Die meisten Gründungen im Tourismus gab es mit 247 in Aalen, gefolgt von 240 in Schwäbisch Gmünd. Heidenheim folgt mit 197 und Ellwangen mit 56 Gründungen.

Eine zunehmende Herausforderung besteht auch im Finden geeigneter Nachfolger. Glücklicherweise gibt es noch viele familiengeführte Betriebe, die noch einen Nachfolger in der Familie haben.

GRÜNDUNGEN IM TOURISMUS



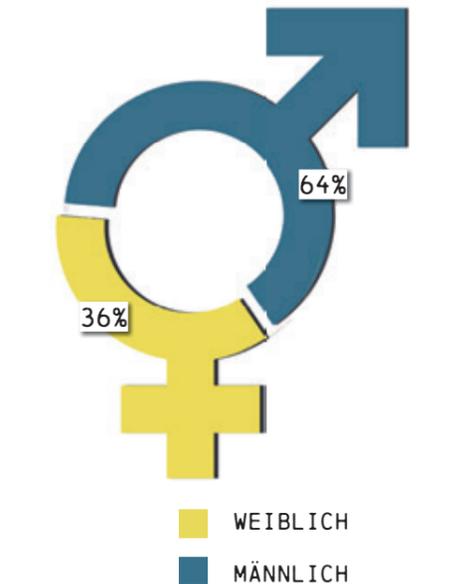
Zahl der Gründerinnen steigt

Für den nachfolgenden Vergleich der Gründungen zwischen den Geschlechtern werden nur Einzelunternehmen herangezogen. Im Untersuchungszeitraum wurden insgesamt 7.206 Einzelunternehmen angemeldet. Darunter waren 2.586 Gründerinnen vertreten. Dies entspricht einer Gründerinnenquote von 36 Prozent im Untersuchungszeitraum. Im Vergleich zur letzten Studie (2013-2015) ist die Quote um knapp zwei Prozentpunkte gestiegen. Das Gründungsinteresse der Frauen wächst somit weiter.

Die Zahl der weiblichen Gründungen in der Region ist von 2016 bis 2017 zwar von 878 auf 847 Gründungen leicht gesunken, stieg jedoch in 2018 wieder auf 861 an. So liegen die Zahlen in 2018 nur noch etwas unter dem Wert aus 2016.

Vergleicht man die Region mit dem Land Baden-Württemberg im Hinblick auf das Verhältnis zwischen männlichen und weiblichen Gründern, so ergibt sich eine fast identische Verteilung für den aktuellen Beobachtungszeitraum. In Baden-Württemberg haben die Gründerinnen einen geringeren Anteil von nur 35 Prozent.

... NACH GESCHLECHT



dima_sidelnikov - AdobeStock

Viele GründerInnen mit Migrationshintergrund

An dieser Stelle wird die Staatsangehörigkeit der angemeldeten Einzelunternehmer in Ostwürttemberg zwischen 2016 und 2018 dargestellt. 79 Prozent aller Einzelunternehmen, das sind 5.671, wurden von Unternehmern mit deutscher Staatsbürgerschaft gegründet. In der vergangenen Studie (2013-2015) lag der Wert bei 77 Prozent (5.806 Unternehmen). Der Anteil der Unternehmer mit ausländischer Staatsangehörigkeit an allen gegründeten Einzelunternehmen lag im Untersuchungszeitraum bei 21 Prozent (1.535). Im Zeitraum von 2013 bis 2015 waren es noch knapp 23 Prozent (1.779).

Für 966 Einzelunternehmen liegen für den aktuellen Zeitraum Daten zur genauen Staatsangehörigkeit vom Statistischen Landesamt vor.

Nachfolgend werden die einzelnen Staatsangehörigkeiten und deren jeweiliger Anteil an allen gegründeten Einzelunternehmen im Beobachtungszeitraum beleuchtet. Mit

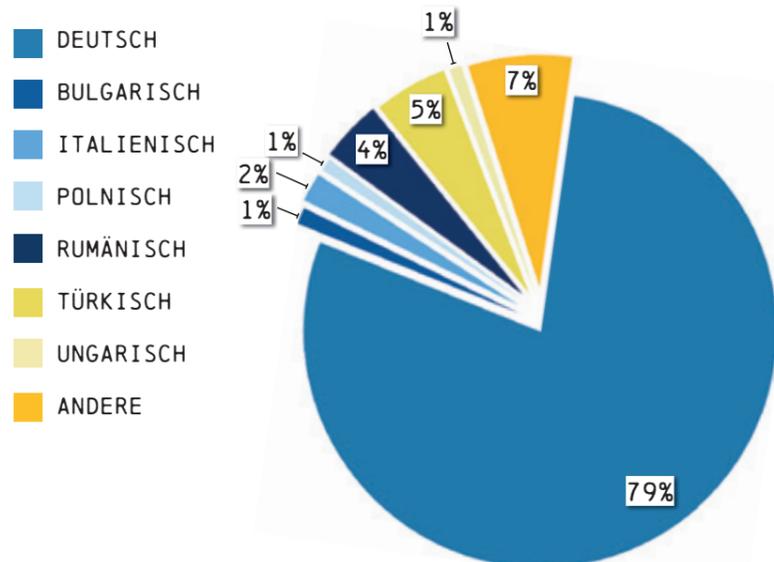
364 Einzelunternehmen und somit fünf Prozent aller gegründeten Einzelunternehmen, machten türkische Staatsangehörige die größte Gruppe innerhalb der ausländischen Unternehmer aus. Gefolgt von rumänischen Staatsbürgern mit 254 Einzelunternehmen, das sind vier Prozent aller gegründeten Einzelunternehmen. Gründer mit italienischer Staatsangehörigkeit schlugen sich in einem Anteil von zwei Prozent nieder. Alle weiteren aufgeführten Nationalitäten machten lediglich einen Anteil von einem Prozent aus. Die Gründer stammen dabei aus osteuropäischen Ländern, wie Bulgarien, Polen und Ungarn. 569 weitere Einzelunternehmen wurden von Gründern anderer Nationalitäten angemeldet.

Auffällig ist, dass in Schwäbisch Gmünd besonders viele Bürger mit rumänischer Staatsangehörigkeit (101 Einzelunternehmen) gründeten. Gründer mit ungarischer Staatsbürgerschaft fanden sich dagegen im Vergleich vermehrt in Heidenheim (49 Einzelunternehmen). In Ellwangen lag der

Anteil ausländischer Gründer bei nur zehn Prozent (60 Einzelunternehmen). Der größte Anteil ausländischer Gründungen entfiel mit 25 Prozent auf den Mittelbereich Heidenheim, gefolgt vom Mittelbereich Schwäbisch Gmünd mit 22 Prozent. Der Mittelbereich Aalen liegt mit 20 Prozent etwas darunter.

Vergleicht man die Region mit Baden-Württemberg so zeigt sich eine etwas andere Verteilung. Im Bundesland lag der Anteil deutscher Gründungen im aktuellen Zeitraum bei 75 Prozent. Somit war der Anteil in Ostwürttemberg um vier Prozentpunkte höher. Am häufigsten gründeten in Baden-Württemberg, genauso wie in Ostwürttemberg, Unternehmer mit türkischer Staatsangehörigkeit (5 Prozent an allen gegründeten Einzelunternehmen). Darauf folgten mit jeweils drei Prozent an allen gegründeten Einzelunternehmen rumänische Gründer, die in Ostwürttemberg ebenfalls die zweitgrößte Gruppe der Gründer mit Migrationshintergrund stellten, und italienische Gründer.

EINZELUNTERNEHMEN NACH NATIONALITÄT



Einzelunternehmen: Rechtsform Nr. 1

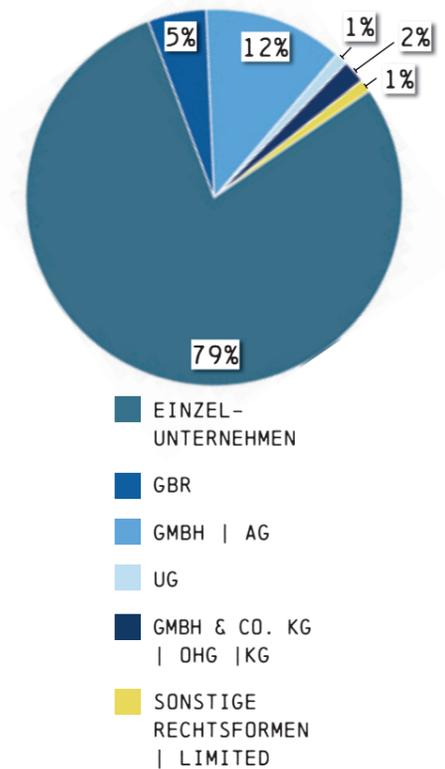
In diesem Teil der Studie soll ein Blick auf die Wahl der Rechtsform der Neugründungen geworfen werden. Nach wie vor bevorzugen die meisten Unternehmer die Rechtsform des Einzelunternehmens, die keinen Eintrag in das Handelsregister erfordert. Dies ist zugleich auch der einfachste Weg für eine Gewerbebeanmeldung.

Im Vergleich zur Vorgängerstudie ist der Anteil an Einzelunternehmen im aktuellen Beobachtungszeitraum leicht gesunken. Weiterhin sind 84 Prozent der Neugründungen Einzelunternehmen. Der Anteil der GbR ist um einen Prozentpunkt gesunken auf nur noch fünf Prozent.

Zu den Rechtsformen, die einen Eintrag in das Handelsregister erfordern, gehören

beispielsweise auch AGs und GmbHs. Der Anteil an AGs und GmbHs an allen Gründungen ist im Vergleich zur letzten Studie um einen Prozentpunkt gestiegen, auf 16 Prozent im aktuellen Zeitraum.

Insgesamt gehören 16 Prozent der gegründeten Unternehmen zwischen 2016 und 2018 dem Handelsregister an. Im Vergleich zum vorherigen Zeitraum ist der Anteil um einen Prozentpunkt gestiegen, denn im Zeitraum von 2013 bis 2015 lag dieser bei nur 15 Prozent. Diese Entwicklung ist insofern positiv zu bewerten, da im Handelsregister eingetragene Unternehmen eine deutlich höhere Substanz aufweisen.



... NACH RECHTSFORM

Junge Unternehmen schaffen Jobs

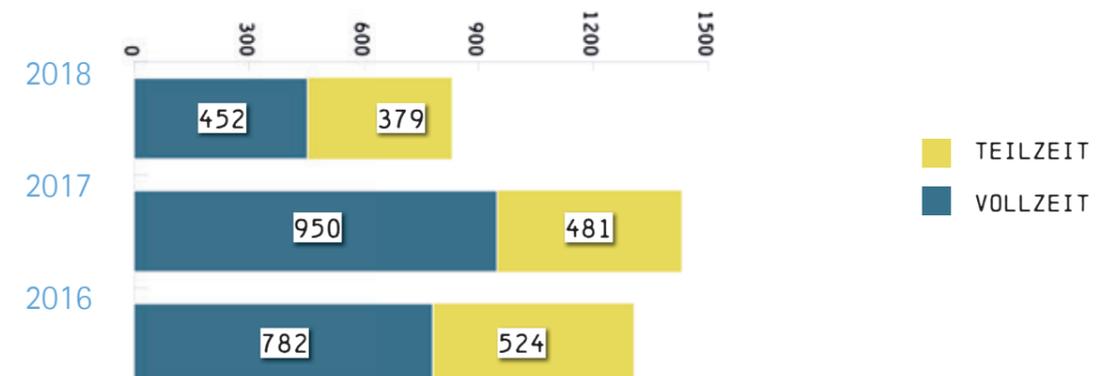
Während die neu angemeldeten Unternehmen im Jahr 2016 nur 1.306 Arbeitsplätze in der Region Ostwürttemberg schaffen konnten, waren es 2017 bereits 1.431 Stellen. In 2018 sank die Anzahl der Stellen jedoch rapide auf nur noch 831 Stück. Mit 452, waren über die Hälfte Vollzeitstellen. Insgesamt wurden in den drei beobachteten Jahren 3.568 Stellen geschaffen.

Wichtig ist es hierbei zu berücksichtigen, ob es sich bei den geschaffenen Arbeitsstellen um Vollzeit- oder Teilzeitstellen handelt. Bei

Betrachtung der Durchschnittswerte im gesamten Zeitraum zwischen 2016 und 2018 überwiegen die Vollzeitstellen und decken über 61 Prozent aller geschaffenen Arbeitsplätze durch Gründungen ab. In der letzten Studie war der Anteil sogar noch höher. Damals waren über zwei Drittel (68 Prozent) aller durch Gründung geschaffenen Arbeitsplätze Vollzeitstellen. Zwischen 2016 und 2018 wurden insgesamt 2.184 Vollzeit- und 1.384 Teilzeitarbeitsplätze durch Gründungen geschaffen.

Die Zahl der Arbeitsplätze je Gründung beläuft sich im Beobachtungszeitraum auf durchschnittlich 0,77 pro Jahr. Davon waren 0,47 Arbeitsplätze Vollzeitstellen und 0,3 Arbeitsplätze in Teilzeit. In der letzten Studie waren es im Durchschnitt nur 0,51 Arbeitsplätze je Gründung. Das bedeutet, dass pro Gründung zwischen 2016 und 2018 durchschnittlich mehr Arbeitsstellen geschaffen wurden, als es noch im Zeitraum vor drei Jahren der Fall war.

NEUE ARBEITSPLÄTZE DURCH JUNGE UNTERNEHMEN



Bereich
Nachhaltigkeit
+++

Foto: Anna Kopp/IHK

TORSTEN BECKER

CARBONAUTEN GMBH

- CARBONEERING
- ENTWICKLUNG, PRODUKTION, VEREDLUNG & VERMARKTUNG VON BIOKOHLENSTOFFEN
- DEZENTRAL & IN INDUSTRIELLEN DIMENSIONEN

GRÜNDUNGSLUST: WAS TREIBT SIE AN?

Meine fünf Kinder, denen gegenüber ich die Verantwortung habe, AKTIV und UNVERZÜGLICH etwas KONKRETES gegen den Klimawandel zu tun.

Die **CARBONAUTEN GMBH** entwickelt, produziert, veredelt und vermarktet Biokohlenstoffe, dezentral und in industriellen Dimensionen. Dazu verwenden wir ausschließlich Reste von Biomassen. Diese stammen aus der Land- und Forstwirtschaft, der Holz-, Recycling- und Lebensmittelindustrie. Unsere Biokohlenstoffe bestehen in der Regel aus Pflanzenkohlen, können aber auch aus problematischen Stoffen der Recycling- und Entsorgungsbranche hergestellt werden. Die zertifizierten, spezifizierten und chargengenauen Biokohlenstoffe liefern wir in verschiedene Märkte als Bioaktivkohle, Biofuttermittelkohle, Biogrillkohle, als Hilfsstoffe für Biogasanlagen und Böden. In der Entwicklung sind innovative Produkte wie Biokoks aus Altholz als Ersatz für fossile Koke, Dämm- und Verpackungsmaterialien, Leicht- und Formenbau sowie Anwendungen in Architektur und Bauwesen. Alle unsere Produkte senken den CO₂-Gehalt oder sie sind CO₂-neutral. Da sie oftmals erdölbasierte Produkte ersetzen und überflüssig machen, besitzen sie einen exzellenten Carbon Footprint. Da der enthaltene Kohlenstoff nicht verrottet, ist er in unseren Biokohlenstoffen fixiert und kann nicht zu CO₂ reagieren. Darüber hinaus entsteht bei der Produktion unserer Biokohlenstoffe als Nebenprodukt 24/7 erneuerbare Energie, was zu einer weiteren Reduzierung von CO₂ beiträgt.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT – WAS IST DAS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL IHRES UNTERNEHMENS? WAS MACHT DAS GESCHÄFTSMODELL AUS?

Die carbonauten sind die einzigartige Plattform für Biokohlenstoffe, in denen CO₂ dauerhaft gespeichert ist und die in vielen Anwendungen weiteres CO₂ und andere Klimagas, wie Methan oder Lachgas, vermeiden. Dabei entstehen bessere Alternativen zu vielen erdölbasierten und chemischen Produkten. Unser Geschäftsmodell basiert auf der weltweiten Realisierung hunderter dezentraler Produktionsanlagen, die hoch-effizient und flexibel auf Stoffströme und Märkte reagieren. Als vermarktete Nebenprodukte entstehen viel grundlastfähige Erneuerbare Energie sowie CO₂-Zertifikate. Wir schaffen so jeweils vor Ort hocheffiziente Ökosysteme mit verschiedenen lokalen Partnern. Jeder Standort hat einen Profit von mindestens 35 Prozent.

ZIELE – WAS WOLLEN SIE IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN ERREICHEN?

Wichtigstes Ziel ist der Proof of Concept durch die Inbetriebnahme des Erststandorts in Eberswalde ab Q1/2020. Warum Eberswalde? Da erhalten wir 40 Prozent Zuschuss, also rund 1,2 Mio. Euro. Ein Leuchtturm ist die Umsetzung eines Projekts mit einem bedeutenden und internationalen Wiederaufbauunternehmens in Kolumbien und Panama. Das ist der Start für viele weitere weltweite Projekte. Parallel dazu werden wir die Finanzierungsrunde II abschließen, bei der wir 2 Mio. Euro einsammeln. Mit-

arbeiter bereiten weitere nationale und internationale Standorte vor, da werden allein in Deutschland rund 5-10 gestartet. Wir werden Innovationen entwickeln, wie einen Biokoks aus schadstoffbelastetem Altholz A4 für die Schwerindustrie, als Ersatz von fossilen Koksen. Dies löst ein massives Entsorgungsproblem und vermeidet gleichzeitig steigende CO₂-Kosten der Betreiber. Am spannendsten ist das hochinnovative Projekt „Thermoplastische Biokarbongranulate“ als Ersatz vieler erdölbasierter Kunststoffe für Verpackung, Technik, Bauwesen, Architektur und andere Bereiche. Zudem konzipieren wir – voraussichtlich in Ulm – ein eigenes F&E-Zentrum.

WÜNSCH DIR WAS – WIE KÖNNTEN GRÜNDER / START-UPS VOR ORT BESSER UNTERSTÜTZT WERDEN?

Nach wie vor sitzt das Investorengeld zu fest in deren Hosentaschen. Da sind andere Kulturen wie US-Amerikaner oder Chinesen viel schneller. Diese brauchen zunächst vor allem ein gutes Bauchgefühl, die Deutschen detaillierte Excel-Tabellen. Deshalb wenden sich auch deutsche Start-ups oftmals verzweifelt an ausländische Investoren. Das sind für mich verpasste Chancen für die Wirtschaft. Da stehen sich die sicherheitsorientierten Entscheider selber im Weg. Ich kenne Start-ups, die gescheitert sind, da die Entscheidungen der hiesigen Investoren zu lange und zu kleinteilig sind. Gut wären deshalb monatliche Investorenrunden. Speziell für uns mit Menschen, die den Klimawandel ernstnehmen und WIRKLICH etwas tun wollen.

CARBONAUTEN GMBH
BAHNHOFSTRASSE 29
89537 GIENGEN

WWW.CARBONAUTEN.COM

DOMINIK MAIER PASCAL STROPEK

- GEBRAUCHE
BRILLEN EINFACH
UND UNKOMPLIZIERT
KAUFEN UND
VERKAUFEN

LANDARIO UG



Foto: Anna Kopp/IHK

Bereich
Nachhaltigkeit
+++

GRÜNDUNGSLUST – WAS TREIBT SIE AN?

Uns treibt vor allem der nachhaltige Aspekt unserer Idee an. Das sinnvolle Wiederverwerten von vorhandenen Ressourcen. Des Weiteren ist es für uns eine große Motivation etwas umzusetzen, was es so noch nicht gibt, selbst etwas aufzubauen und selbst bestimmen zu können. Wir stehen gemeinsam mit Freunden und Familie hinter unserem Start-up und arbeiten täglich daran dieses weiter voran zu bringen.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT – WAS IST DAS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL IHRES UNTERNEHMENS? WAS MACHT DAS GESCHÄFTSMODELL AUS?

Die **LANDARIO UG** ist ein junges Startup-Unternehmen, welches sich auf den An- und Verkauf von gebrauchten hochwertigen Markenbrillen aus Materialien wie Holz, Horn, Papier, Carbon oder Titan spezialisiert hat. In unserem Team sind mehrere Jahre Erfahrung aus der Augenoptik vereint. Unsere Vision ist der nachhaltige Umgang mit gebrauchten Brillenfassungen. Oft sind gebrauchte Markenbrillen in einem guten Zustand und können ohne Probleme aufbereitet und wiederverkauft werden. Dadurch wird nicht nur die Umwelt geschont, sondern auch der Geldbeutel. Wir wollen unseren Kunden gebrauchte Markenbrillen liefern, die in einem Top-Zustand sind und das zu einem guten Preis. Deshalb reinigen, polieren und desinfizieren wir jede Fassung bevor diese wieder in den Verkauf kommt. Mit jeder verkauften Brille unterstützen wir den EinDollar-Brille Deutschland e.V.. Durch diesen wird die augenoptische Grundversorgung in Entwicklungsländern nachhaltig unterstützt.

Wir haben uns auf den nachhaltigen Handel mit gebrauchten hochwertigen Markenbrillen spezialisiert. Die Fassungen stammen von Privatpersonen, Insolvenzen und Kollektionswechsellern. Unsere Kunden bieten uns die Fassungen über unser Onlineankaufsfomular an und können diese kostenlos an uns senden. Wir bewerten die Fassung und zahlen dem Kunden seinen Ankaufsbetrag aus. Anschließend werden die Fassungen aufbereitet, poliert und gereinigt. Die Fassungen werden dann in unserem Onlineshop wieder zum Verkauf angeboten. Im Portfolio sind bekannte Marken wie Ray-Ban, Persol, Prada, Tom Ford und viele weitere. Als Fassungsmaterialien findet man von einfachen Acetatmodellen bis hin zu hochwertigen Holz und Steinfassungen alles in unserem Onlineshop. Dadurch werden nicht nur Ressourcen geschont, sondern der Kunde hat auch den Vorteil, dass wir Fassungen bis zu 70 Prozent unter dem Neupreis anbieten können. Für den Vertrieb der Gläser haben wir deutschlandweit Partneroptiker.

ZIELE – WAS WOLLEN SIE IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN ERREICHEN?

Wir suchen stets nach weiteren Geschäftsfeldern, um unser Portfolio zu erweitern. Aktuell geht es um nachhaltig produzierte Marken, die wir mit integrieren wollen. Dieses Projekt wollen wir in 12 Monaten fest verankert haben und dort auch auf dem Markt Einzug gehalten haben. Außerdem planen wir weiter zu wachsen und unsere Menge an verfügbaren Fassungen noch einmal zu verdoppeln. Ein Wachstum der Mitarbeiterzahl streben wir ebenso an, wie die Bekanntheit der Marke Landario weiter auszubauen und voranzutreiben.

LANDARIO UG (HAFTUNGSBESCHRÄNKT)
ANTON-HUBER-STR. 20
73430 AALEN

WWW.LANDARIO.DE

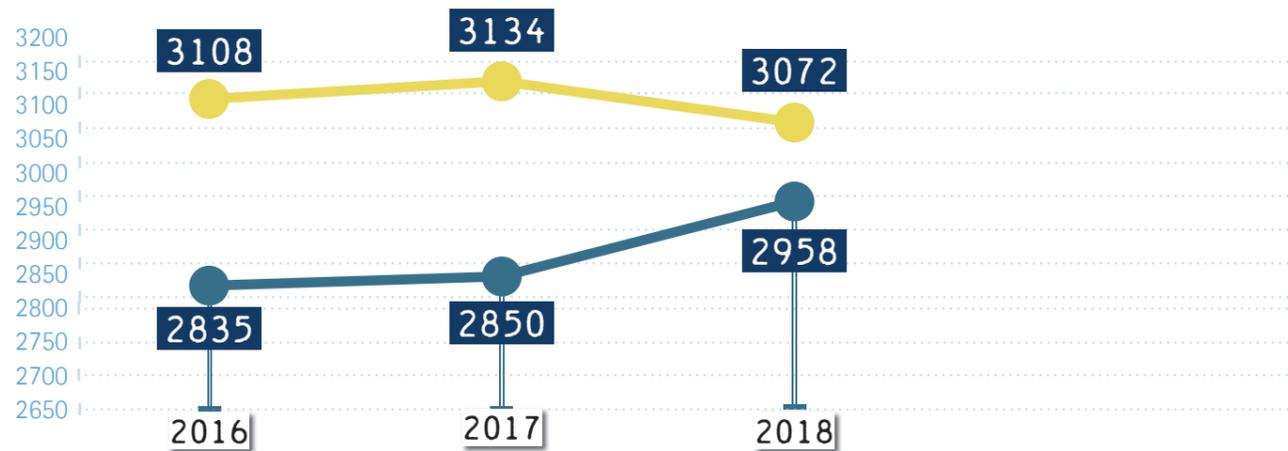
WÜNSCH DIR WAS – WIE KÖNNTEN GRÜNDER / START-UPS VOR ORT BESSER UNTERSTÜTZT WERDEN?

Durch das Innovationszentrum und den Accelerator ist Aalen für die Unterstützung von Gründern sehr gut aufgestellt. Es gibt eine, meiner Meinung nach, schon sehr florierende Gründerszene mit vielen verschiedenen Start-ups, die schon langsam etablierte Unternehmen werden. Die breite Gesellschaft bekommt jedoch oft nicht mit, was für geniale Ideen im InnoZ umgesetzt werden. Hier könnte durch öffentliche Veranstaltungen die Bekanntheit der Geschäftsideen noch weiter steigen und auch der lokale Absatz und die Kundengewinnung profitieren.

LESSONS LEARNED – WAS IST IHR WICHTIGSTER TIPP FÜR ANDERE ANGENEHENDE GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER?

Die Auswahl der Firmierung spielt eine wichtige Rolle und zieht einen großen Rattenschwanz nach sich. Hier sollte gut überlegt werden, ob es eine Kapitalgesellschaft werden muss, oder ob man sich mit einer Personengesellschaft einigen bürokratischen Aufwand sparen kann, vor allem auch später in Bezug auf die Steuer. Des Weiteren haben wir zu Beginn das Thema Marketing, vor allem Online- und Social-Media-Marketing deutlich unterschätzt. Bei diesen beiden Themen haben wir am meisten gelernt und würden bei einer erneuten Gründung einige Entscheidungen anders treffen.

Unternehmensbestand in der Region wächst



Für die abschließende Beurteilung der Gründungsdynamik in Ostwürttemberg ist es notwendig, neben den Gründungen auch die Gewerbeabmeldungen im Zeitverlauf zu betrachten. Der Gründungssaldo aus den Gewerbean- und -abmeldungen war während des gesamten Zeitraumes von 2016 bis 2018 positiv, was bedeutet, dass der Unternehmensbestand in der Region wächst. Die Zahl der Abmeldungen nahm gegenüber den Vorjahren ab und sank sogar unter den sehr niedrigen Wert im Jahr 2014 (2.883 Abmeldungen). Im aktuellen Beobachtungszeitraum erfolgten durchschnittlich 2.881 Abmeldungen pro Jahr. Im Vergleich zur Vorgängerstudie ist der Wert folglich gesunken, so waren es damals noch durchschnittlich 3.080 jährliche Abmeldungen.

Im Betrachtungszeitraum wurden insgesamt 8.643 Unternehmen abgemeldet, die meisten davon im Jahr 2018 (2.958). Die meisten der Gewerbeabmeldungen in diesem Zeitraum erfolgten mit 2.899 Abmeldungen im Raum Schwäbisch Gmünd. In Aalen waren es 2.582 und im Kreis Heidenheim 2.391 Abmeldungen. Im Teilgebiet Ellwangen wurden dagegen am wenigsten Abmeldungen registriert (771).

Abmeldungen nach Branchen

Im folgenden Teil soll ein Blick auf die Gewerbeabmeldungen in den einzelnen Branchen geworfen werden. Aufgrund der Tatsache, dass die Primärproduktion in der nächsten Grafik nicht berücksichtigt wurde, entsprechen die einzelnen Teilsommen der vier Branchen nicht ganz der jährlichen Gewerbeabmeldezahl.

Dienstleistungssektor verzeichnet am meisten Abmeldungen

Analog zu den Ergebnissen der vergangenen Studie, ereigneten sich auch im aktuellen Beobachtungszeitraum die meisten Abmeldungen im Dienstleistungssektor. In den Jahren 2016 bis 2018 stammten im Durchschnitt 43 Prozent aller Gewerbeabmeldungen aus der Dienstleistungsbranche. Im Vergleich zur Vorgängerstudie stieg der Anteil des Dienstleistungsbereiches an der Gesamtzahl der Abmeldungen um zwei Prozentpunkte. Zwischen 2013 und 2015 waren es noch 41 Prozent, die auf diese Branche entfielen. Hierbei gilt es jedoch zu beachten, dass diese Branche in den einzelnen Jahren

auch die meisten Gewerbeabmeldungen verzeichnete, weshalb der Anteil der Abmeldungen schon rein statistisch höher liegt. Der Gründungssaldo war in den drei Jahren mit 661 positiv, da die Anmeldungen (4.410) die Abmeldungen (3.749) deutlich überstiegen.

Monkey Business - AdobeStock

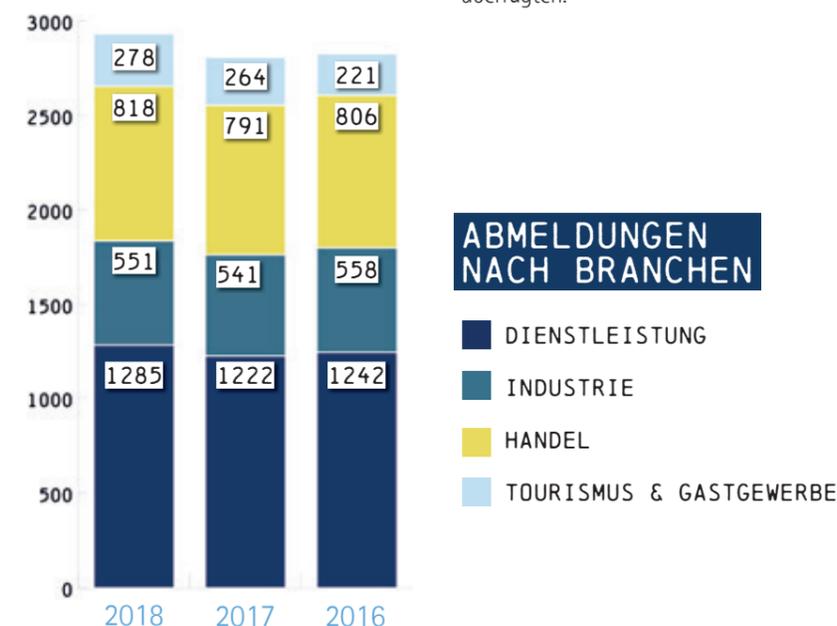


Erneut mehr Abmeldungen als Anmeldungen im Handel

Im Handel wurden die zweithäufigsten Unternehmen abgemeldet. Zwischen 2016 und 2018 waren es insgesamt 2.415 Abmeldungen. Dies entspricht einem jährlichen Anteil von rund 28 Prozent an allen Abmeldungen und liegt damit einen Prozentpunkt über dem Wert der letzten Studie. Alarmierend ist hierbei vor allem, dass der Handel erneut mehr Abmeldungen als Anmeldungen zu verzeichnen hatte. Diese Entwicklung zeigte sich bereits in den beiden Vorgängerstudien. So geht die Zahl der Handelsunternehmen in der Region weiter zurück. In keinem der letzten drei Jahre lag die Zahl der Anmeldungen über der Zahl der Abmeldungen.

Industrie verzeichnet am meisten Abmeldungen im Baugewerbe

Die Industriebranche verzeichnete zwischen 2016 und 2018 insgesamt 1.630 Abmeldungen und damit wieder deutlich weniger als noch in der Vorgängerstudie (1.987). Der Anteil an den Gesamtabmeldungen beläuft sich auf ca. 19 Prozent und ist somit im Vergleich zur Vorgängerstudie um knapp zwei Prozentpunkte gesunken. Am meisten Abmeldungen wurden weiterhin im Baugewerbe verzeichnet. Zwischen 2016 und 2018 wurden in diesem Bereich insgesamt 955 Unternehmen abgemeldet. Dies entspricht rund 59 Prozent aller Abmeldungen in der Industrie. In der Vorgängerstudie waren es mit einem Anteil von 63 Prozent sogar noch 1.244 registrierte Abmeldungen. Einen weiteren großen Anteil hatte mit 36 Prozent das Verarbeitende Gewerbe. Dieser Wert ist im Vergleich zur Vorgängerstudie um vier Prozentpunkte gestiegen. Erfreulich ist jedoch, dass die Anmelde- die Abmeldezahlen in der Industrie in den letzten drei Jahren jeweils überragten.



ABMELDUNGEN NACH BRANCHEN

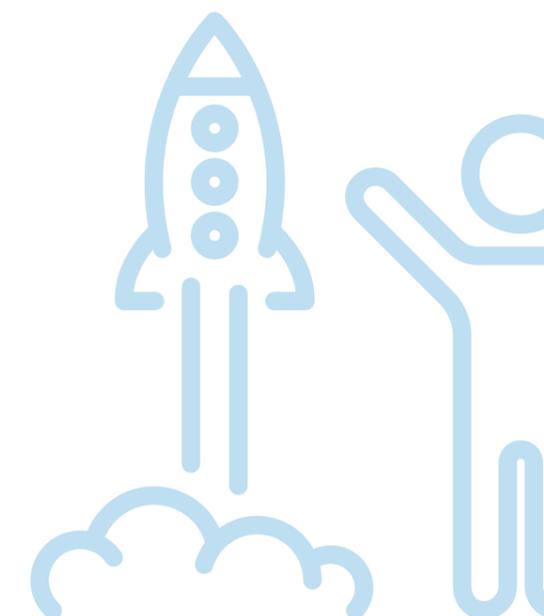
- DIENSTLEISTUNG
- INDUSTRIE
- HANDEL
- TOURISMUS & GASTGEWERBE



Monkey Business - AdobeStock

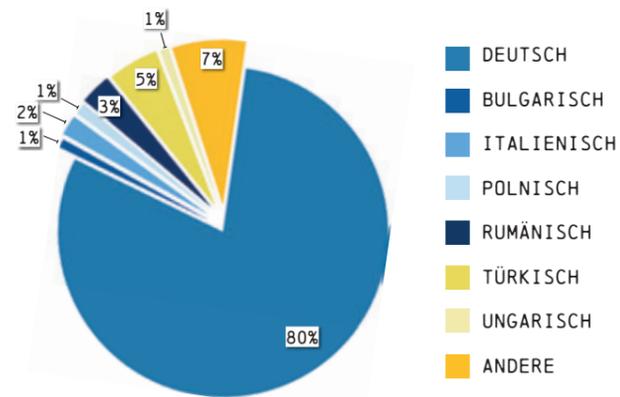
Verringerung des Unternehmensbestands im Tourismussektor

Im Tourismus- und Gastgewerbe waren es 763 Abmeldungen im Untersuchungszeitraum. Dies entspricht, analog zur Vorgängerstudie, einem durchschnittlichen Anteil von neun Prozent am Gesamtanmeldegeschehen. Auffallend ist, dass die Abmeldezahlen in 2017 und 2018 über den Anmeldezahlen lagen. So wuchs der Bestand in 2016 zwar kurz an, doch ergab sich für den gesamten Beobachtungszeitraum trotzdem eine Verringerung des Unternehmensbestands im Tourismussektor. In der Branche ereigneten sich absolut die wenigsten Abmeldungen. Dies ist jedoch darauf zurückzuführen, dass der Sektor gleichzeitig auch der gründungsschwächste ist.

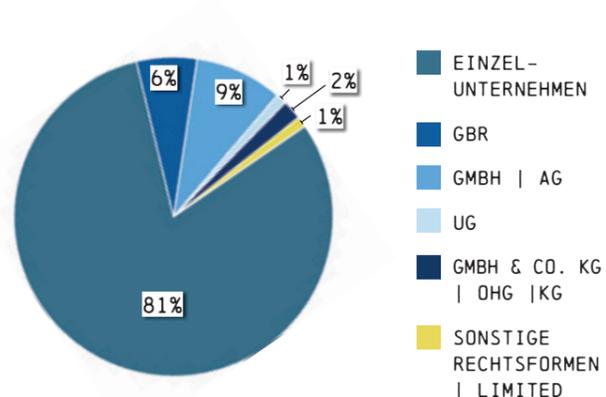


ABMELDUNGEN . . .

...NACH NATIONALITÄT



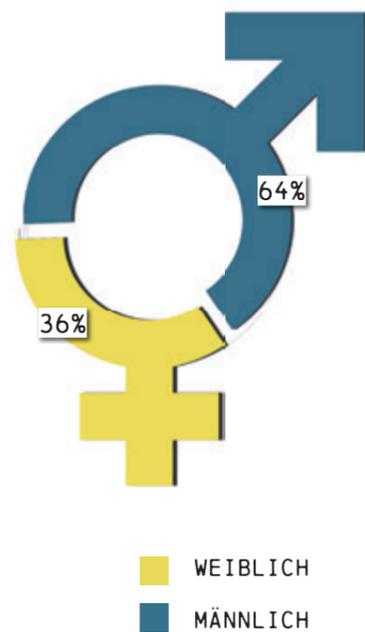
...NACH RECHTSFORM



Abmeldungen nach Geschlecht

Neben den Anmeldungen, sollen auch die Abmeldungszahlen geschlechterspezifisch betrachtet werden. Dabei werden nur die Abmeldungen der Einzelunternehmerinnen und -unternehmer berücksichtigt. Die Verteilung der Abmeldungen hinsichtlich des Geschlechts hat sich im Vergleich zu Vorgängerstudie kaum verändert. Auch im aktuellen Zeitraum machen die Frauen etwas über ein Drittel am gesamten Abmeldegeschehen aus. Insgesamt meldeten sich 2.381 Einzelunternehmerinnen und 4.717 Einzelunternehmer ab.

... NACH GESCHLECHT



Abmeldungen nach Staatsangehörigkeit

Zwischen 2016 und 2018 wurden 80 Prozent aller Abmeldungen von Einzelunternehmen von Unternehmern mit deutscher Staatsangehörigkeit getätigt. Der Anteil der Abmeldungen von Unternehmern mit ausländischer Staatszugehörigkeit liegt folglich bei 20 Prozent. Somit wird jede fünfte Gewerbeabmeldung von einem Unternehmer mit Migrationshintergrund beantragt. Dieses Verhältnis entspricht fast dem Verhältnis der Gewerbeabmeldungen zwischen deutschen Gründern und Gründern mit einer anderen Staatsangehörigkeit. Vier von 5 Gewerbeabmeldenden haben die deutsche Staatsangehörigkeit.

Abmeldungen nach Rechtsform

Der größte Anteil der Abmeldungen entfiel zwischen 2016 und 2018 auf die Einzelunternehmen und GbR. 87 Prozent und ist damit um zwei Prozentpunkte niedriger als noch in der Vorgängerstudie. Der Anteil an Abmeldungen der GmbHs und AGs ist dagegen von sieben Prozent in der vergangenen Studie auf neun Prozent im aktuellen Zeitraum angestiegen. Die Abmeldeanteile der anderen Rechtsformen sind auf dem Niveau der Vorjahre verblieben. Der Anteil der abgemeldeten Unternehmen des Handelsregisters belief sich in dieser Studie auf 13 Prozent.

Nebenerwerb: Mehr An- als Abmeldungen

Eine Selbstständigkeit, die neben einer zeitlich überwiegender hauptberuflichen Beschäftigung ausgeführt wird, wird als Nebenerwerb bezeichnet. Zwischen 2016 und 2018 wurden in der Region Ostwürttemberg insgesamt 7.443 Existenzgründungen verzeichnet, wovon 4.208 Nebenerwerbsbetriebe waren. Im aktuellen Untersuchungszeitraum lagen die Anmeldezahlen im Nebenerwerb über den Zahlen der Vorgängerstudie, so wurden damals nur 3.954 Nebenerwerbsbetriebe verzeichnet. Im Verlauf des aktuellen Untersuchungszeitraumes sind die Anmeldezahlen jedoch nicht weiter gestiegen, sondern auf 1.382 Nebenerwerbsgründungen in 2018 gesunken. Durchschnittlich 1.403 Nebenerwerbsbetriebe wurden zwischen 2016 und 2018 pro Jahr gegründet. In der vergangenen Studie waren es im Durchschnitt nur 1.318 Nebenerwerbsgründungen jährlich.

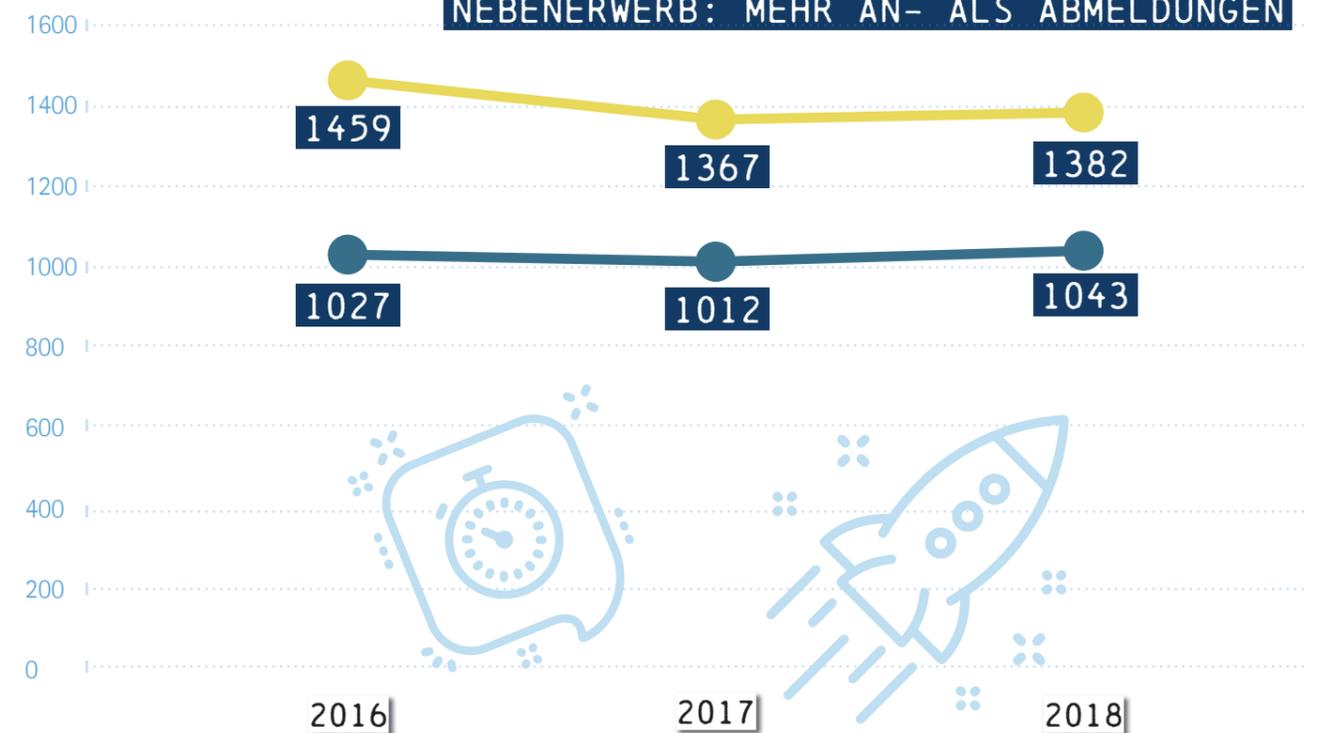
Die Abmeldungen im Nebenerwerb konnten zunächst von 1.027 Existenzaufgaben in 2016 auf 1.012 Aufgaben in 2017 gesenkt werden. In 2018 stieg die Zahl jedoch wieder auf insgesamt 1.043 Aufgaben und damit über den Ausgangswert an. Insgesamt wurden in den drei Jahren 3.082 Abmeldungen vollzogen, was einem Jahresdurchschnittswert von 1.027 abgemeldeten Nebenerwerbsbetrieben entspricht. In der Vorgängerstudie waren es insgesamt nur 2.949 Abmeldungen und damit durchschnittlich 983 Nebenerwerbsabmeldungen pro Jahr.

Bei der Gegenüberstellung von An- und Abmeldungen im Nebenerwerb, ist ein deutlich positiver Gründungssaldo im Nebenerwerb zu erkennen. Die Gründungsdynamik lag zwar im aktuellen Untersuchungszeitraum über dem Wert der Vorgängerstudie, dennoch sank diese in den letzten drei Jahren.

Besonders im Jahr 2016 vergrößerte sich der Bestand der Gründungen im Nebenerwerb, da die Abmeldungen zurückgingen und die Anmeldungen, im Vergleich zum Vorjahr, nochmals gestiegen sind.

Der Anteil der Nebenerwerbsgründungen an allen Existenzgründungen liegt im Durchschnitt bei knapp 57 Prozent im aktuellen Beobachtungszeitraum. Im Vergleich zur letzten Studie ist der Wert um sechs Prozentpunkte gestiegen. So lag er damals noch bei 51 Prozent. Die Abmeldungen im Nebenerwerb entsprechen durchschnittlich rund 45 Prozent an allen Existenzaufgaben zwischen 2016 und 2018. Auch dieser Wert ist im Vergleich zur Vorgängerstudie gestiegen. Im Zeitraum 2013 bis 2015 betrug die Abmeldungen im Nebenerwerb nur rund 40 Prozent an allen Existenzaufgaben.

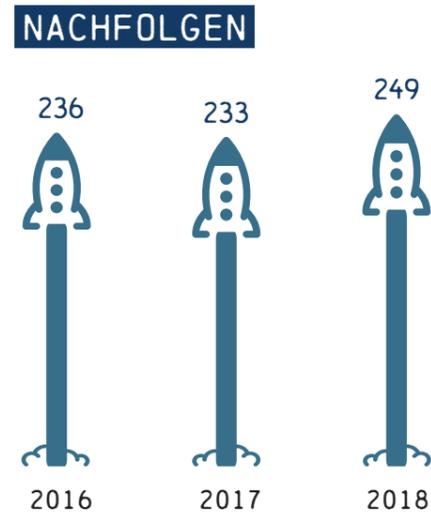
NEBENERWERB: MEHR AN- ALS ABMELDUNGEN



Weniger Nachfolgen als in den Vorjahren

Zwischen 2016 und 2018 wurden insgesamt 718 Unternehmensnachfolgen bei insgesamt 9.314 gegründeten Betrieben registriert. Dies entspricht einem relativen Anteil von acht Prozent. Zwischen 2013 und 2015 lag der Wert noch bei knapp 9 Prozent. Wie bereits in der Vorgängerstudie, setzte sich hierbei ein leichter Negativtrend fort. Wurden zwischen 2013 und 2015 noch durchschnittlich 287 jährliche Nachfolgen angetreten, waren es im aktuellen Beobachtungszeitraum nur noch 239 Nachfolgen pro Jahr. Positiv zu vermerken ist allerdings, dass in 2018 mit 249 wieder etwas mehr Nachfolgen registriert wurden als noch in den beiden Vorjahren.

Im Zeitraum 2016 bis 2018 war die Übernahmequote, wie bereits in der Vorgängerstudie, im Tourismus- und Gastgewerbe besonders hoch. So waren 199 Unternehmensnachfolgen in diesem Bereich zu verzeichnen. Damit kamen 28 Prozent der Nachfolgen des aktuellen Beobachtungszeitraumes aus dem Tourismus- und Gastgewerbe. In der Vorgängerstudie lag der Wert noch bei 24 Prozent. Aus dem Handel kamen mit durchschnittlich 25 Prozent (177) die zweitmeisten Nachfolgen, gefolgt von der Industrie (149) und dem Dienstleistungssektor (151) mit jeweils knapp 21 Prozent der Nachfolgen.

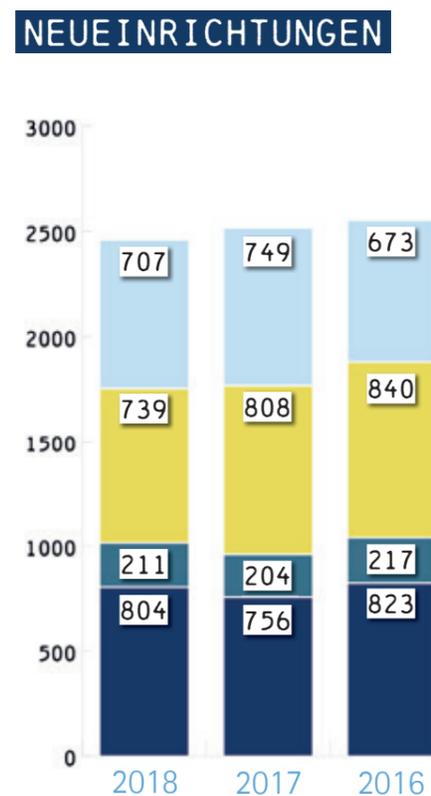
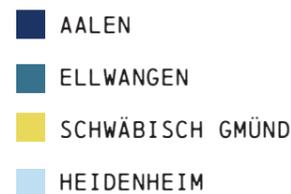


Weniger echte Neugründungen - außer in Aalen

In den untersuchten Jahren (2016-2018) gab es 7.531 Neuerrichtungen. Im Jahr 2016 waren am meisten Neuerrichtungen zu verzeichnen. Im Verlauf der letzten drei Jahre sank die Zahl der Neuerrichtungen. Zwischen 2016 und 2018 sind durchschnittlich 2.510 Neuerrichtungen erfolgt. Im Vergleich zur Vorgängerstudie (2013-2015) lässt sich somit ebenfalls eine leicht sinkende Entwicklung feststellen, damals gab es noch 2.597 jährliche Neuerrichtungen.

Die Teilräume Schwäbisch Gmünd und Aalen verzeichneten in den Jahren 2016 bis 2018 nominal am meisten Neuerrichtungen. Schwäbisch Gmünd besetzte mit 2.387

Neugründungen Platz eins, dicht gefolgt von Aalen mit 2.383 auf dem zweiten Platz. Damit ist Aalen das einzige Teilgebiet, bei dem die Anzahl an Neuerrichtungen im Vergleich zur Vorgängerstudie gewachsen ist. Das Teilgebiet Heidenheim rutscht dagegen im Vergleich zu den Jahren 2013 bis 2015 mit 2.129 Neugründungen vom zweiten auf den dritten Platz. Die Teilräume Schwäbisch Gmünd und Aalen machen somit jeweils knapp 32 Prozent Anteil an den Neugründungen in Ostwürttemberg aus, wohingegen Ellwangen mit 632 Neuerrichtungen nur rund 9 Prozent Anteil ausmacht.



Vielfältige Motive: Von Freiheit bis Verantwortung

Es gibt unterschiedliche Gründe, wieso sich Menschen dazu entschließen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. So gründen manche aufgrund von Arbeitslosigkeit aus der Not heraus. Andere sehen die Gründung dagegen als Chance.

Im Durchschnitt planten zwischen 2016 und 2018 knapp 71 Prozent der beratenen Gründer in Ostwürttemberg eine Chancen-Gründungen.

DAS SAGEN UNSERE GRÜNDER:

Philipp Reiner, Marvin Scharle, CONCLURER GMBH: „Weil man als Gründer die Freiheit hat, selbst zu entscheiden, wohin es geht.“

DAS CODESTRYKE TEAM: „Weil es Spaß macht neue Dinge auf kreative Weise zu entwickeln, Ideen auszuarbeiten und bisherige Lösungswege zu hinterfragen.“

Philip Frenzel, MECHATRONIC FACTORY GMBH: „Weil es mich reizt, für mein Handeln, meinen Erfolg wie auch meinen Misserfolg selbst verantwortlich zu sein.“

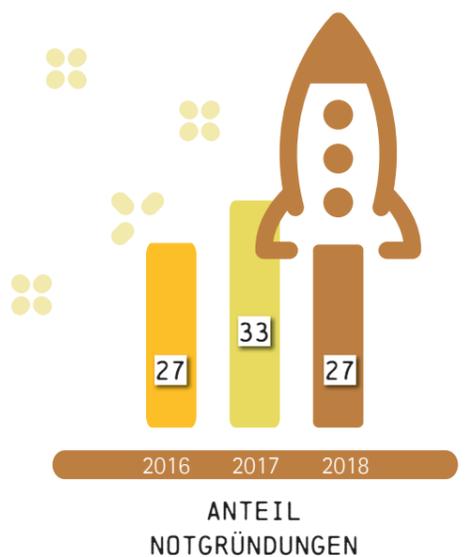
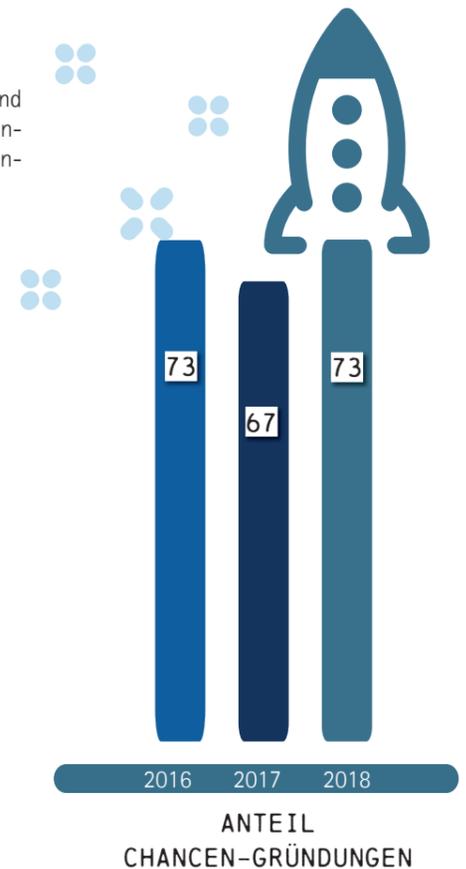
DAS QBIG 3D TEAM: „Mit einer Gründung ist eine unglaublich steile Lernkurve verbunden mit einer persönlichen Weiterentwicklung, die man so in einem Angestelltenverhältnis nicht durchleben kann.“

Tom Fahsel, PRIMAX 3D GMBH: „Am Anfang standen Begeisterung und Leidenschaft für die Sache, in meinem Fall den 3D Druck. Die Gründung einer Unternehmung war die Folge jahrelanger Entwicklungsarbeit.“

Tanja Reischl, Christian Stenske, THE FORCE CT GMBH: „Im Angestelltenverhältnis hat uns die Vision gefehlt, einen Unterschied auf diesem Planeten zu machen. Das ist uns mit der Gründung gelungen.“

Zoltan Demeter, SYFIT GMBH: „Es ist die Innovationslust, die uns antreibt. Dabei eröffnen sich durch die Zusammenarbeit mit den verschiedensten Experten ganz neue Perspektiven.“

Dominik Maier, Pascal Stropek, LANDARIO UG: „Wegen unserer Idee, etwas umsetzen, was es so noch nicht gibt, selbst etwas aufzubauen und selbst bestimmen zu können.“



Bereich
digitale
Geschäfts-
modelle
+++

THE FORCE
PEOPLE ARE OUR STRENGTH.

Foto: Anna Kopf/IHK

TANJA REISCHL
CHRISTIAN STENSKE

THE FORCE CT GMBH

- CONSULTING AND SERVICES FOR HEALTHCARE AND PHARMACEUTICAL COMPANIES FROM A SINGLE SOURCE

GRÜNDUNGSLUST – WAS TREIBT SIE BEIDE AN?

Die Lust den Unterschied zu machen. Mein Partner und ich haben viele Jahre in Unternehmen gearbeitet. Dabei hat uns immer wieder die Vision gefehlt einen Unterschied auf diesem Planeten zu machen. Nun kann man dies einfach akzeptieren oder „einfach“ mal machen. Wir haben uns dazu entschieden THE FORCE zu werden, die Dinge anders macht.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT – WAS IST DAS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL IHRES UNTERNEHMENS? WAS MACHT DAS GESCHÄFTSMODELL AUS?

Die **THE FORCE CT GMBH** bietet Beratung und Service-Dienstleistungen für die Gesundheits- und Pharmaindustrie aus einer Hand. Kunden, die auf der Suche nach einem Unternehmensberater sind, der frischen Wind in ihr Unternehmen bringt, werden bei uns genauso fündig, wie Kunden der Pharmazeutischen Branche, die Unterstützung im Bereich Qualitätssicherung, Regulatory, Pharmakovigilanz oder Toxikologie benötigen. Unser Team aus internationalen und hochspezialisierten Kräften, unterstützt Start-ups, Pharmaunternehmen und ausländische Firmen der Gesundheitsbranche dabei den deutschen Markt zu erobern. Unser Service-Angebot umfasst die Bereitstellung von Industrie-Experten, wie z.B. für Qualitätssicherung oder Pharmakovigilanz, bis hin zur Errichtung und dem Betrieb eines schlüsselfertigen Pharma- oder Medizintechnik-Unternehmens. Unsere Kunden sind so individuell wie wir. Vielleicht verstehen wir deshalb so gut, dass jeder Kunde eine für ihn zugeschnittene Service-Leistung benötigt.

Wir bauen und betreiben Firmen für Firmen in der komplizierten regulierten Umgebung von Pharma- und Medizinprodukte-Unternehmen. Dazu haben wir ein Modell entwickelt, das unseres Erachtens einzigartig ist. Wir schaffen es dadurch z.B. ein funktionsfähiges Pharma-Unternehmen in weniger als 12 Monaten betriebsbereit zu haben. Der Referenzwert, den wir sonst bei unseren Kunden sehen, beträgt ca. drei Jahre. Das macht den Unterschied.

ZIELE – WAS WOLLEN SIE IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN ERREICHEN?

Wir wollen unser einzigartiges Team von Spezialisten in den nächsten 12 Monaten komplettieren, um noch schlagkräftiger zu werden. Wir wissen, dass unsere Kraft ihren Ursprung in unseren Mitarbeitern und ihrer Energieleistung hat. Mit diesem Team werden wir dann an den Berg von Aufträgen gehen, der gerade vor uns liegt. Da jeder dieser Aufträge ein hochkomplexes Projekt ist, sind da einige dicke Bretter zu bohren. Als Endresultat zielen wir auf eine Verdopplung unseres Umsatzes.

WÜNSCH DIR WAS – WIE KÖNNTEN GRÜNDER / START-UPS VOR ORT BESSER UNTERSTÜTZT WERDEN?

Regional: Büroräume sind in Heidenheim Mangelware. Als das Gründerzentrum im Technologiezentrum Heidenheim aufgelöst wurde, standen nicht nur wir vor einem großen Problem. Alle dort ansässigen Start-ups suchten verzweifelt bezahlbare Räumlichkeiten; oft vergebens.

Zusätzlich sehen wir, dass die Fördermög-

lichkeiten in Deutschland ein Bürokratiemonster geworden sind. Wir als THE FORCE müssen uns also entscheiden, ob wir Personen einstellen, die für Kunden arbeiten oder Fördertöpfe jagen. Start-ups sind zu klein, um Fördertöpfe gezielt anzugehen. Ein wenig mehr Pragmatismus würde uns in Deutschland hier gut zu Gesicht stehen. In Unternehmen, die Signifikanz erreicht haben und somit häufig eigentlich nicht mehr dringend auf Förderung angewiesen sind, gibt es dann dediziertes Personal, das sich um Förderung kümmert. Das finde ich nicht logisch.

LESSONS LEARNED – WAS IST IHR WICHTIGSTER TIPP FÜR ANDERE ANGENEHENDE GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER?

Einfach mal machen: Nicht zu verkopft an Dinge herangehen, aber immer darauf achten, dabei das Unternehmen nicht zu gefährden.

Suche Dir einen Partner, mit dem Du Dinge zusammen machst. Das Unternehmerleben wird sonst bald ein sehr einsamer Weg, der psychologisch schwer zu bewältigen ist. Geteiltes Leid ist halbes Leid und geteilte Freude ist doppelte Freude.

Menschen machen den Unterschied. Daher suche Dir ein Team von eigenmotivierten Menschen, die etwas bewegen wollen. Eitelkeiten, Status, Privilegien und ähnliche Überlegungen haben da wenig Platz. Jeder muss bereit sein mit anzupacken. Dann wird eine Gründung das Schönste, was man in seinem Berufsleben erfahren kann.

THE FORCE CT GMBH
WILDSTRASSE 20
89522 HEIDENHEIM
WWW.THE-FORCE.ORG

Bereich
digitale
Geschäfts-
modelle
+++

Foto: Anna Kopp/IHK

ZOLTAN DEMETER

SYFIT GMBH

- ASSET TRACKING
- DIGITALE BETRIEBS-
MITTELPRÜFUNG
- DIGITALE FÜHRER-
SCHEINKONTROLLE

GRÜNDUNGSLUST – WAS TREIBT SIE AN?

Es ist die Innovationslust, die uns antreibt. Die Möglichkeiten, die sich durch neue Technologien in der Digitalisierung ergeben, sind enorm. Diese zusammen mit dem deutschen Mittelstand in wirtschaftliche Vorteile umzusetzen, ist eine großartige Herausforderung.

Die **SYFIT GMBH** begleitet Sie ins digitale Zeitalter. Wir entwickeln Standard- sowie individuelle Digitalisierungslösungen und Produkte für Unternehmen, welche eine Einsparung bei Prozessen und einen digitalen Mehrwert ihrer Produkte schaffen. Mit unseren optimierten Lösungen wird das Arbeitsleben vereinfacht und gleichzeitig der Profit der Unternehmen erheblich gesteigert. Die Digitalisierung der Unternehmensprozesse ist in vollem Gange. Durch diesen Wandel werden sich unsere Arbeitsweisen positiv verändern. Der "POINT OF CHANGE" lässt sich nicht aufhalten und trifft jeden von uns. Die meisten deutschen Unternehmen haben sich bereits mit der sogenannten Industrie 4.0 Thematik beschäftigt. Die Wenigsten haben aber den Mehrwert, der hinter dieser digitalen Optimierung ihrer Prozesse und Produkte steckt, realisiert und umgesetzt. Mit unseren Produkten und Dienstleistungen lässt sich dieser Mehrwert messen und in die Prozesse unserer Kunden einbinden. Mit unserer Asset-Tracking Lösung AYE-TRACKER geht sicher nichts mehr verloren. Die digitale Betriebsmittelprüfung AYE-D.NET unterstützt Sie bei der gesetzlich vorgeschriebenen Prüfung, Dokumentation und Verwaltung Ihrer Betriebsmittel. Die digitale Führerscheinkontrolle AYE-DRIVE unterstützt Sie bei der gesetzlich verpflichtenden Führerscheinkontrolle in Ihrem Fuhrpark.

Dabei eröffnen sich durch die Zusammenarbeit mit den verschiedensten Experten ganz neue Perspektiven.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT – WAS IST DAS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL IHRES UNTERNEHMENS? WAS MACHT DAS GESCHÄFTSMODELL AUS?

Es ist unser Team, das es schafft durch die breite Praxiserfahrung und den spezifischen Kenntnissen jedes Einzelnen, die digitale Theorie in die Praxis umzusetzen. Dafür haben wir ein modulares Produkt entwickelt, welches unseren Kunden sowohl prozessual als auch monetär erlaubt, sehr einfach und schnell die Digitalisierung zu ihrem Vorteil zu nutzen. Durch unsere langjährige Erfahrung in der produzierenden Industrie schaffen wir es bei unseren Kunden die richtigen Stakeholder einzubinden. Dessen unverzichtbare Branchen und Firmenkenntnis und unser technisches Know-How bilden einen ungemein fruchtbaren Boden für die Entwicklung neuer digitaler Prozesse, Produkte und Services.

ZIELE – WAS WOLLEN SIE IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN ERREICHEN?

Wir haben aktuell drei spannende Projekte aus denen wir neue Produkte entwickeln. In den nächsten 12 Monaten möchten wir diese mit ausgewählten Kunden erproben und sie dann in ein größeres digitales Ecosystem überführen.

WÜNSCH DIR WAS – WIE KÖNNTEN GRÜNDER / START-UPS VOR ORT

SYFIT GMBH
GMÜNDER STRAßE 13
73430 AALEN

SYFIT.DE

BESSER UNTERSTÜTZT WERDEN?

Das Wichtigste für jede Gründung ist es ihr genug Kapital zu bieten. Das stellt sich in Deutschland im Vergleich zur USA immer noch sehr zaghaft dar. Das liegt einerseits an der geringen Risikobereitschaft bei Investitionen und andererseits an der sehr kleinteiligen Struktur unserer Wirtschaft. Bei uns muss das Risikokapital abgesichert sein, was ein Widerspruch in sich ist. Obwohl die meisten Unternehmen ihre Zukunft in der Digitalisierung sehen, ist die Investitionsbereitschaft in diese ein verschwindend kleiner Bruchteil ihres Gesamtbudgets. Ich würde mir wünschen, dass sich unser Mittelstand als stärkste Wirtschaftskraft weiter öffnet. Sowohl in Richtung partnerschaftliche Kooperationen als auch in Richtung Investitionsbereitschaft in die Digitalisierung.

LESSONS LEARNED – WAS IST IHR WICHTIGSTER TIPP FÜR ANDERE ANGEHENDE GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER?

Entschlossenheit und Geschwindigkeit, vor allem in den ersten Jahren, sind die ersten Grundvoraussetzungen für eine Gründung. Denn von der Formation bis zur Validierung kann sich der Markt schon verändert haben und jemand anders hat Ihr USP schon umgesetzt. Diese schnelle Marktveränderung macht es auch notwendig immer wieder das eigene Businessmodel zu prüfen und eventuell anzupassen. Dabei wird es sicherlich Rückschläge geben. Aber wie heißt es so schön, was uns nicht umbringt...Daher sind Ausdauer und die Bereitschaft durch neue Erkenntnisse dazu zu lernen, zwei unerlässliche Eigenschaften, die jede Gründerin oder jeder Grün jeder Gründer mitbringen muss

SPEZIAL Wissensbasierte und technologieorientierte Gründungen

Enormes zukünftiges Potenzial

Bereits das zweite Mal beleuchten wir in der Gründerstudie nun die wissensbasierten und technologieorientierten Gründungen im Raum Ostwürttemberg. Diese sind aufgrund ihres enormen zukünftigen Potentials von besonderer Bedeutung. Die wissensbasierten und technologieorientierten Gründungen wurden für diese Auswertung anhand der Definitionen des Zentrums für europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) ermittelt. Das ZEW unterscheidet zwischen Spitzentechnologien, hochwertiger Technik und technologieorientierten Dienstleistungen und IT, die alle in den Bereich der technologieorientierten Gründungen fallen. Durch die Festlegung genauer Branchencodes kann dann exakt ermittelt werden, welche Branchen zu den wissensbasierten und technologieorientierten Gründungen zählt.

STABIL BEI 5%:
Anteil High-Tech-Gründungen

Im Zeitraum von 2012 bis 2018 (Zeitraum von sieben Jahren) machten die technologieorientierten Gründungen durchschnittlich ca. 5,5 Prozent Anteil an den Gesamtgründungen pro Jahr aus. In den sieben Jahren davor lag der Anteil bei nur 4,5 Prozent. Damit ergibt sich für den gesamten Zeitraum ein durchschnittlicher Anteil von fünf Prozent.

Den größten Anteil an den Hightech-Gründungen machen die technologieorientierten Dienstleistungen aus. Zwischen 2012 und 2018 lag deren Durchschnittswert bei 108

Gründungen pro Jahr.

Die Spitzentechnologien machen dagegen weiterhin den kleinsten Anteil im Hightech-Bereich aus. Der Jahresdurchschnittswert der Spitzentechnologien in Ostwürttemberg lag in den letzten sieben Jahren bei vier Gründungen und ist damit im Verlauf der vergangenen 14 Jahre gesunken. Auffällig ist, dass im Jahr 2015 kein einziges Unternehmen, das der Spitzentechnologie zugeordnet wird, gegründet wurde.

Unternehmen, die der hochwertigen Technik zugehörig sind, wurden im Zeitraum von 2012 bis 2018 in der Region 16 Stück gegründet. In den davor liegenden sieben Jahren wurde durchschnittlich noch ein Unternehmen mehr aus diesem Bereich gegründet.

Die Gründungsintensität der technologie- und wissensbasierten Gründungen in Ostwürttemberg ist in den letzten drei Jahren wieder minimal angestiegen auf 0,31 Gründungen pro 1.000 Einwohner. Drei Jahre zuvor lag diese noch bei durchschnittlich 0,28 Gründungen pro 1.000 Einwohner.

Im Zeitraum von 2012 bis 2018 betrug die Gründungsintensität durchschnittlich 0,3 technologieorientierte Gründungen pro 1.000 Einwohner. Lediglich in den Jahren 2004 und 2005 war diese noch deutlich höher (0,4 und 0,37 Gründungen pro 1.000 Einwohner).

Grundsätzlich kann gesagt werden, dass die Gründungen im technologie- und wissensorientierten Bereich im Laufe der drei

letzten Jahre wieder zugenommen haben. In den Jahren zuvor sind diese zunehmend gesunken. Lagen die Gründungen in 2012 noch bei nur 120, sind diese in 2018 auf 136 Gründungen angestiegen. Durchschnittlich 129 Gründungen wurden in diesem Bereich in den letzten sieben Jahren vorgenommen.

**HIGH-TECH
MIT SUBSTANZ:
FAST 36%:
im Handelsregister**

Der Anteil der Handelsregistereintragungen bei den technologie- und wissensorientierten Unternehmen zeigt sich stabil. Somit waren in den letzten 14 Jahren durchschnittlich 36,1 Prozent aller technologieorientierten Unternehmen im Handelsregister eingetragen. Dies sind damit deutlich mehr Gründungen mit Substanz im Vergleich zu den Gründungen aus allen Branchen. In der Region liegt der Anteil an Handelsregistergründungen über alle Branchen nur bei 16 Prozent. Technologieorientierte und wissensintensive Gründungen besitzen ein hohes Innovationsgrad, wachsen meist überdurchschnittlich und haben höhere Arbeitplatzeffekte. Damit sind sie, trotz der niedrigeren Zahl, für die Wirtschaftsregion Ostwürttemberg von großer Bedeutung.



SPITZENTECHNOLOGIEN

- Herstellung elektronische Bauteile
- Herstellung Datenverarbeitungsgeräte
- Herstellung pharmazeutische Erzeugnisse
- Herstellung optische Geräte

Forschungs- und Entwicklungsintensität (FuE-Intensität) über 7 Prozent



HOCHWERTIGE TECHNIK

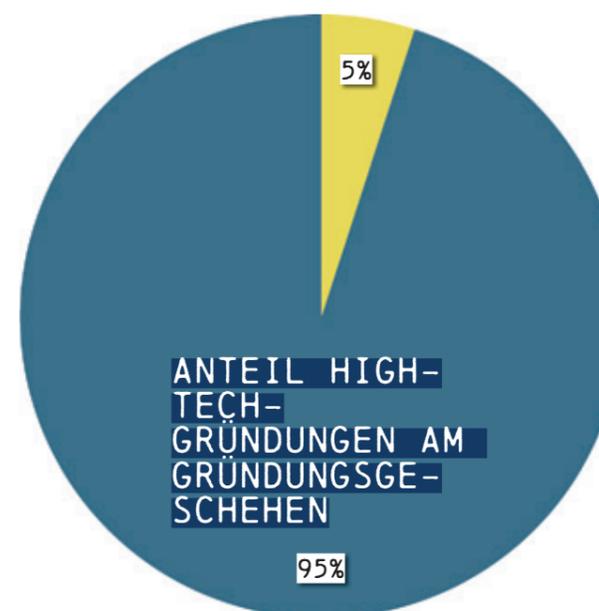
- Maschinenbau
- Automobilzulieferer
- Elektroindustrie
- Herstellung Batterien

FuE-Intensität liegt zwischen 2,3 und 7 Prozent

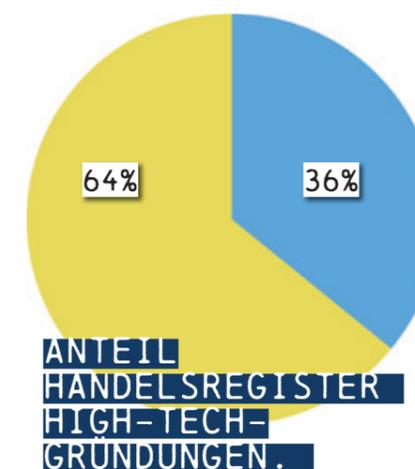


TECHNOLOGIE- UND WISSENSINTENSIVE DIENSTLEISTUNGEN

- Fernmeldedienste
- Datenverarbeitung
- FuE-Dienstleister
- Architektur- und Ingenieurbüros
- Rechtsberatung und Wirtschaftsprüfung



- GESAMT
- TECHNOLOGIE ORIENTIERTE GRÜNDUNGEN
- DAVON HANDELSREGISTER-GRÜNDUNGEN



Start-up Region Ostwürttemberg

Die Start-up Szene der Region – ein Einblick



Positive Bilanz für Ostwürttembergs Start-up Geschehen

Die Bilanz der Start-up-Region Ostwürttemberg fällt durchweg positiv aus. Die flächendeckend geschaffenen Anlaufstellen und Flächen für Start-ups sind gut ausgelastet. Das Coworking-Space-Netzwerk entwickelt sich stetig weiter. Die Zahl der Mitglieder im Verein Start-up Ostwürttemberg ist auf 30 gestiegen. Alle Partner bringen sich mit unterschiedlichen Projekten und Know-how ein.

Überregionale Bekanntheit der Region steigt

Die überregionale Bekanntheit der Startup-Region Ostwürttemberg steigt. Dazu hat unter anderem auch die Beteiligung am diesjährigen Start-up-Summit Baden-Württemberg beigetragen. Auch die Einbindung der Offensive Start-up Ostwürttemberg in die Landeskampagne Start-up BW trägt zu dieser Entwicklung bei.



Innovationspreis Ostwürttemberg mit neuer Kategorie Gründer und Start-ups

Die Verleihung des Innovationspreises Ostwürttemberg gehört mit Sicherheit zu den jährlichen wirtschaftlichen Highlights der Region. Erstmals wurden auch drei Start-ups mit innovativen Geschäftsmodellen vor den rund 400 anwesenden Gästen ausgezeichnet. Die diesjährigen Gewinner sind auch mit einem spannenden Gründerportrait in unserer Studie vertreten. Mit der neuen Preiskategorie wird der Stellenwert von Gründungen bzw. Startups gewürdigt und gleichzeitig in den Mittelpunkt der Öffentlichkeit gestellt.

Hochschulen setzen auf Gründungsförderung

Die Hochschule Aalen gehört zu einer der gründungsstärksten Hochschulen und wurde mit ihren Aktivitäten im Gründungsradar als Top ausgezeichnet. Auch die Hochschule für Gestaltung hat ihre Aktivitäten ausgeweitet, und so findet beispielsweise rund um die Semesterausstellung ein Start-up-Scouting-Event statt. Ebenso will die DHBW Heidenheim mit einem Konzept unternehmerisches Denken bei den Studierenden fördern.



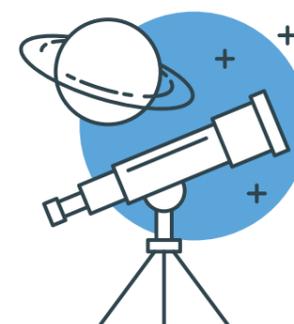
Nachfolge als wichtiger Teil der Start-up Kultur

Die Strategie der Start-up Region, einen breiten Ansatz zu wählen und nicht nur Start-ups im engeren Sinn, sondern alle innovativen Gründungsvorhaben sowie auch das Thema Nachfolge zu adressieren, bleibt weiter aktuell. Insbesondere zum Thema Nachfolge gibt es regelmäßig Veranstaltungen und Initiativen.



Lebendige Gründerszene

Das Gründer-Grillen, der Start-up Wednesday, die StAartUP Challenge, Kapital trifft Innovation, der Gründerabend und verschiedene Elevator Pitches sind nur einige Beispiele der verschiedenen Veranstaltungsformate der Region zur aktiven Förderung der hiesigen Gründerszene. Hier treffen sich nicht nur Start-ups und die Jungunternehmer-Szene regelmäßig, sondern auch Investoren und Unternehmen.



Ziele der Start-up Region Ostwürttemberg

Weitere Events, wie ein gemeinsamer Gründertag der Start-up Region oder auch sogenannte Failing Nights, bei denen auch über unternehmerische Fehler und daraus gezogenen Lehren gesprochen wird, sind in der Planung. Außerdem gehören konkrete Startup-Initiativen in den Bereichen Wirtschaft 4.0, Smart City Konzepte, Ideen für lebendige Innenstädte oder auch Gründungen rund um soziale Themen und den Gesundheitsmarkt zu den weiteren Zielen. Dabei ziehen alle Partner an einem Strang und nutzen die Internetplattform www.startup-wow.de als zentrale Kommunikationsplattform.

Die Coworking-Spaces stellen sich vor



INNOVATIONSZENTRUM AN DER HOCHSCHULE AALEN

Anton-Huber-Straße 20, 73430 Aalen | www.innovationszentrum-aalen.de

Das Innovationszentrum an der Hochschule Aalen ist ein von der EU gefördertes Leuchtturmprojekt und verfügt über rund 1.400 qm mit Büro-, Besprechungs- und Veranstaltungsräumen sowie verschiedene Labore und eine Maschinenhalle zur Aufstellung von Großgeräten. Zwar ist der vorhandene Coworking-Space im INNO-Z für Studenten der Hochschule Aalen reserviert, doch besteht für alle Gründungsinteressierten aus der Region die Möglichkeit freie Büroflächen anzumieten. Das INNO-Z bietet eine umfangreiche Beratung und Coaching hinsichtlich Unternehmensgründung, Fördermittel und Finanzierung sowie Marketing und Vertrieb an. Auch besteht die Möglichkeit, die Fachkompetenzen der Hochschule Aalen sowie die Maschinen- und Geräteausstattung zu nutzen. Die Stadt Aalen treibt ein weiteres Projekt zur Förderung der Gründungsdynamik. Der AAccelerator im ehemaligen IHK-Bildungszentrum soll ein inspirierendes Umfeld für Gründungsideen und das Thema Nachfolge bieten.



GRÜNDERBAHNHOF GIENGEN

Bahnhof Giengen, 89537 Giengen | www.startup-wow.de/gruenderbahnhof-giengen

Der Bahnhof Giengen wird ab sofort zum Zentrum für junge Existenzgründer im Bereich Technik und Dienstleistungen. Attraktive, 20 bis 25 qm große Büros bieten die Chance, bei geringer Investition und ohne langfristige Verträge Ideen zu entwickeln und auszuprobieren. So starten im Gienger Bahnhof in Zukunft neben den bekannten Zügen auch junge kreative Leute in die Selbstständigkeit. Neben einer idealen Anbindung an Bus und Bahn, bietet der Bahnhof Parkplätze und schnelles Internet. Auch für das Netzwerken und den Ideenaustausch sind die inspirierenden Räumlichkeiten wie geschaffen. Die Gienger Wirtschaftsförderung bietet den jungen Start-ups ergänzend eine persönliche Beratung und Betreuung vor Ort. Es gibt Informationen zu staatlichen Fördermaßnahmen sowie Netzwerkkontakte zu Unternehmen, Banken und Bildungseinrichtungen. Die Stadt steht außerdem auch für die Vermittlung von Gewerbeflächen, Grundstücken, Büro- und Ladenflächen zur Verfügung.



DOCK 33 HEIDENHEIM GMBH

Schmelzofenvorstadt 33/4, 89520 Heidenheim | www.tz-heidenheim.de

Das Dock 33 auf dem alten WCM-Areal in Heidenheim befindet sich derzeit noch im Aufbau. Es verfolgt die Vision einer Location, in der sich Zukunft entwickelt und um die ein potentes Netzwerk entsteht. Tüftler, Studierende, Gründer und gründungswillige Menschen sollen aktiv gefördert werden. Das Dock 33 verschreibt sich der Betreuung, Begleitung und Bestärkung von Start-ups und Gründungsinteressierten. Es bietet eine umfangreiche Infrastruktur mit Netzwerkpartnern und ermöglicht den Gründerinnen und Gründern einen „günstigen“ Einstieg und den Zugang zu neuen Technologien und Experten, die das eigene Vorhaben unterstützen. Ziel ist die Schaffung einer Community, die durch Events, lebendige Netzwerke und einflussreiche Berater, Menschen verbindet und Ideen in die Zukunft begleitet.



IN:IT CO-WORKING LAB

Robert-von-Ostertag-Straße 4, 73525 Schwäbisch Gmünd | www.schwaebisch-gmuend.de/init-co-working-lab

Mit dem in:it co-working lab hat Schwäbisch Gmünd seit Mai 2018 ein Coworking-Space für Start-ups, Kreative, Freiberufler und Studenten. Diese treffen hier auf ein neues und flexibles Arbeitsumfeld, das Kreativität und Kommunikation fördert. Der offene Charakter, die Infrastruktur mit Gigabit Internet, 3D-Drucker, Besprechungs- und Workshopräumen, die Innenstadtlage und das hierarchiefreie Umfeld schaffen ideale Voraussetzungen. Auf den hellen und modern ausgestatteten 500 Quadratmetern hat das KI Start-up seinen Platz neben der Online-Marketing Agentur und der Webdesignerin. Beim regelmäßig stattfindenden Gründer Grillen und dem Start-up Wednesday bekommen die Start-ups hilfreiche Tipps, die Möglichkeit sich zu präsentieren und sich mit den Akteuren aus der gesamten Start-up Region Ostwürttemberg zu vernetzen.



Der Verein Start-up Region Ostwürttemberg

Die Start-up Region Ostwürttemberg mit ihren derzeit 30 Partnern im Verein will Start-ups und junge Technologieunternehmen mit innovativen und tragfähigen Geschäftsideen unterstützen. Den Gründungsinteressierten werden eine lebendige Start-up Szene und attraktive Räume, in denen sich Geschäftsideen erfolgreich weiterentwickeln lassen, geboten. Partner sind Unternehmen, regionale Banken, Kommunen und Landkreise, IHK und Handwerkskammer sowie Verbände und die regionale Wirtschaftsförderung. Mit diesem breiten Netzwerk verfolgt der Verein das Ziel, die Gründungslust sowie das unternehmerische Denken vor allem an den Hochschulen der Region zu steigern. Start-ups, die sich in der Region ansiedeln wollen, werden mit Kontakten und dem Know-how der Partner unterstützt.

Mehr Infos unter
WWW.STARTUP-WOW.DE



Bereich
Industrie 4.0

+++

Foto: Anna Kopp/IHK



MICHAEL HEEL

KATJA SCHLICHTING

DENNIS HERRMANN

Q.BIG 3D GMBH

- MIT EINEM 3D-DRUCKER GROßVOLUMIGE BAUTEILE WIRTSCHAFTLICH HERSTELLEN

GRÜNDUNGSLUST: WAS TREIBT SIE AN?

Es macht unheimlich viel Spaß neue Ideen zu entwickeln und diese dann in die Tat umzusetzen. Ein Unternehmen aufzubauen ist wie eine abenteuerliche Achterbahnfahrt mit unheimlich viel Adrenalin und Freude mit extremen Höhenflügen, aber auch mit beängstigenden Tiefen. Eine Fahrt mit der Gründer-Achterbahn ist ein echtes Erlebnis und wir würden jederzeit wieder einsteigen. Was aber der noch viel wesentlichere Antrieb ist, ist das ständige Lernen. Es ist eine unglaublich steile Lernkurve verbunden mit einer persönlichen Weiterentwicklung, die man so in einem Angestelltenverhältnis nicht durchleben kann.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT – WAS IST DAS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL IHRES UNTERNEHMENS? WAS MACHT DAS GESCHÄFTSMODELL AUS?

3D-Druck war bisher keine Alternative zu herkömmlichen Fertigungsverfahren, da dieser aufgrund der hohen Materialkosten

Mit dem 3D-Drucker von **Q.BIG 3D** können großvolumige Bauteile endlich wirtschaftlich hergestellt werden. Es gibt keine Limits für die Bauteile unserer Kunden. Wir haben einen Granulat-3D-Drucker entwickelt der es ermöglicht, auch bei der Herstellung großer Bauteile, von den Vorteilen des 3D-Drucks zu profitieren. Unsere Kunden beschleunigen ihre Entwicklung durch schnelle Validierung mit kostengünstigen Prototypen. In unserem Applikationszentrum fertigen wir Machbarkeitsstudien für die Bauteile an. Mit dem von uns entwickelten VFGF-Verfahren können unsere Kunden ihre Bauteile in unter einer Woche in den Händen halten.

und der langen Bauzeit unwirtschaftlich war. Deswegen konnten Hersteller großer Bauteile bislang nicht von den Vorteilen von 3D-Druck, wie zum Beispiel beschleunigte Produktentwicklung durch schnelles Prototyping oder die kostengünstige Herstellung komplexer Geometrien in Formen, Werkzeugen und Arbeitshilfen, profitieren. Mit unserem Großraum-3D-Drucker und einem innovativen Verfahren ermöglichen wir es industrielle Kunststoff-Bauteile um das bis zu 10-fache schneller herzustellen und die Materialkosten durch die Verwendung von Kunststoffgranulat erheblich zu senken. Kurz gesagt, wir machen großvolumigen 3D-Druck wirtschaftlich.

ZIELE – WAS WOLLEN SIE IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN ERREICHEN?

Wir befinden uns bereits in einer ersten Test-Phase mit ausgewählten Innovationskunden, in der wir die Bauteile in ihren bestimmten Einsatzgebieten testen. In 12 Monaten werden wir die erste Finanzierungsrunde abgeschlossen haben und den ersten industrietauglichen Prototypen des Druckers zusammen mit unseren Kunden testen. Darüber hinaus möchten wir unser Team vergrößern, sodass wir die Entwicklung bis hin zur Markteinführung schneller vorantreiben können.

WÜNSCH DIR WAS – WIE KÖNNTEN GRÜNDER / START-UPS VOR ORT BESSER UNTERSTÜTZT WERDEN?

Ich finde die Angebote, die es in der Region gibt, bereits sehr gut und freue mich, dass wir als junge Unternehmer herzlich aufge-

nommen und bei unseren ersten Schritten unterstützt werden. Es gibt zahlreiche Angebote für Start-ups in der Gründungsphase. Allerdings stehen Start-ups, die bereits die erste Anlaufphase und ihre Gründung überstanden haben, vor ganz neuen Herausforderungen. Es folgt die Markteinführung, der Aufbau eines guten Teams und größere Finanzierungsrunden. Für diese Themenbereiche würde ich mir weitere Angebote wünschen.

LESSONS LEARNED – WAS IST IHR WICHTIGSTER TIPP FÜR ANDERE ANGEHENDE GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER?

Weil du deine Idee gut findest heißt das noch lange nicht, dass es dein zukünftiger Kunde auch tut. Unsere Idee hat sich im Laufe der letzten 1,5 Jahre geformt, indem wir sehr früh mit unserer Zielgruppe gesprochen haben. Deswegen, Ego abschalten und Feedback sammeln! Das minimiert das Risiko am Kunden vorbei zu entwickeln.

Eine weitere Erkenntnis war: Niemand ist „selfmade“. Als Gründer besitzt man nicht die Erfahrung eines langjährigen Managers. Das macht aber auch nichts. Wichtig ist nur von denjenigen, die den Weg bereits beschritten haben, zu lernen. Ein guter Weg das zu tun, ist Veranstaltungen zu besuchen, auf denen sich diese Menschen aufhalten, viele Fragen stellen und Kontakte knüpfen. Jeder steht am Anfang vor den gleichen Herausforderungen, also warum nicht von den Erfahrungen anderer profitieren?

Q.BIG 3D GMBH
INNOVATIONSZENTRUM
ANTON-HUBER-STR. 20, 73430 AALEN

WWW.QBIG3D.DE

Bereich
Industrie 4.0
+++

Foto: Anna Kopp/IHK

TOM FAHSEL

PRIMAX 3D GMBH

- 3D DRUCK-PARTNER MIT ÜBERGROßEN DRUCKMÖGLICHKEITEN

GRÜNDUNGSLUST: WAS TREIBT SIE AN?

Am Anfang standen Begeisterung und Leidenschaft für die Sache und die Technologie, in meinem Fall den 3D Druck. Die Möglichkeit, aus einem digitalen Modell ein reales Bauteil zu erschaffen, fand ich sehr faszinierend. Durch den Bruder meiner Freundin bin ich das erste Mal selbst in Kontakt mit einem 3D-Drucker gekommen. Ich war so begeistert, dass ich mir daraufhin selbst einen zugelegt und damit rumprobiert habe. Der Beginn und damit die Gründung einer Unternehmung war die Folge jahrelanger Entwicklungsarbeit. Das Geld stand dabei sicher nicht im Fokus, vor allem nicht am Anfang. Da erwartet einen deutlich mehr Arbeit als finanzieller Erfolg. Es reizt mich aber eine eigene Idee zu verwirklichen und umzusetzen und daraus ein selbstständiges kleines Unternehmen aufzubauen. Begonnen hat alles ganz klein in der eigenen Garage. Von dort ging es dann in das Innovationszent-

Die **PRIMAX 3D GMBH** ist ein starker 3D Druck-Partner mit übergroßen Druckmöglichkeiten. Die Erfahrung der ersten Stunde im Extrusionsbereich greifen wir auf, um unseren Kunden einen Service zu bieten, der farb-, material- und preisunabhängig vom Marktangebot ist. Wir freuen uns, Ihnen einen Komplettservice anzubieten, der Ihrem Unternehmen Zeit, Geld und eine Menge Entwicklungsarbeit ersparen wird. Unser Team an Experten setzt gemeinsam mit dem Kunden Projekte um oder geht den nächsten Schritt realisiert Modelle lebensgroß im Maßstab 1:1. Unser Komplettservice, aus dem der Leistungsumfang frei gewählt werden kann, überspannt die Umsetzungsberatung, die Datenaufbereitung, den 3D Druck sowie die Oberflächenveredelung.

rum in Aalen. Heute sind wir sogar schon an mehreren Standorten vertreten.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT – WAS IST DAS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL IHRES UNTERNEHMENS? WAS MACHT DAS GESCHÄFTSMODELL AUS?

PriMax 3D ist der einzige 3D Druckdienstleister, der Bauteile von bis zu 3.000 mm Länge umsetzen kann. Die hierfür verwendeten Maschinen sind eigens entwickelt worden. Das Geschäftsmodell ist im Prinzip ein Lohnfertiger für 3D Druckteile. Außerdem heben wir uns durch unsere umfangreichen Serviceleistungen deutlich von anderen Marktteilnehmern ab.

ZIELE – WAS WOLLEN SIE IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN ERREICHEN?

Ein einschneidendes Erlebnis war Europas größte 3D-Druck-Messe in Frankfurt. Dort haben wir viele Kunden gewinnen können. Dieses Jahr war es uns sogar möglich erste eigene Mitarbeiter einzustellen. Für das nächste Jahr möchte ich die Produktionskapazitäten erweitern und weiteres Personal einstellen. Die Wachstumsziele sind realistisch und bodenständig. Wichtig ist mir auf Fremdkapital zu verzichten, wissend, dass dies das Wachstum weniger schnell ermöglicht.

PRIMAX 3D GMBH
ANTON-HUBER-STRASSE 20
73430 AALEN
WWW.PRIMAX3D.DE

WÜNSCH DIR WAS – WIE KÖNNTEN GRÜNDER / START-UPS VOR ORT BESSER UNTERSTÜTZT WERDEN?

Ich finde die vorhandene Unterstützung mehr als ausreichend. Natürlich gibt es Herausforderungen bei der Unternehmensgründung, die Bewältigung dieser gehört jedoch zum Prozess und kann von niemand anderem übernommen werden. Schön wären aber kostenloser Arbeitsraum in Form von Büroflächen oder eine finanzielle Unabhängigkeit für einige Monate beispielsweise durch ein EXIST-Gründerstipendium gewesen. Auch die Begleitung durch einen praxiserfahrenen Mentor könnte ich mir als sehr hilfreiche Unterstützung vorstellen.

LESSONS LEARNED – WAS IST IHR WICHTIGSTER TIPP FÜR ANDERE ANGEHENDE GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER?

Nicht zu viel Zeit mit Recherche und Gewissensbissen beschäftigen. Also lieber machen anstatt nur darüber nachzudenken, denn man kann sich alles gut und schlecht reden. Aber Aktion ist bei der Umsetzung einer Idee der Trumpf. Man muss auch mal etwas wagen und ausprobieren. Fehler passieren, aber das gehört dazu und daraus kann man nur für die Zukunft lernen.

Update – News aus der Startup Region



Business Angel Netzwerk gegründet

Mit der Gründung des Business Angel Netzwerks entsteht in der Region eine neue Plattform für den Austausch zwischen Start-ups, Investoren und etablierten Unternehmen. Anfang Mai fand im Aalener AAccelerator das Gründungstreffen für das Business-Angel-Netzwerk Ostwürttemberg statt. Mit jährlich drei geplanten Veranstaltungen an den jeweiligen Standorten der Coworking-Spaces in Aalen, Heidenheim und Schwäbisch Gmünd will das Netzwerk Start-ups und Investoren zusammenbringen, um daraus neue Projekte entstehen zu lassen.



„Gründungsfreundliche Kommune“

Im Rahmen des bundesweit einmaligen Landeswettbewerbs „Start-up BW Local“ wurden Aalen, Giengen, Ellwangen, Heidenheim und Schwäbisch Gmünd mit ihren vorgestellten Konzepten als „Gründungsfreundliche Kommune“ ausgezeichnet. In der Kategorie „Interkommunales Projekt“ traten die Städte sowie der Landkreis Heidenheim und der Ostalbkreis an, um ihr Konzept zur Unterstützung von Gründerinnen, Gründern und Start-ups in Ostwürttemberg vorzustellen. Eine Jury aus gründererfahrenen Unternehmerinnen und Unternehmern bewertete die Konzepte und verlieh erfolgversprechenden Entwürfen die Auszeichnung.



Mittelstand meets Start-up: Technologieinteressen der Region!

Innovative mittelständische Unternehmen, Weltmarktführer und Hidden Champions aus der Region suchen Kooperation mit Start-ups, um Entwicklungsprojekte und neue Geschäftsideen voranzutreiben. Im besonderen Fokus stehen dabei Start-ups im Bereich Industrie 4.0. Die Partner der Start-up Region sind besonders an Kontakten und der Zusammenarbeit in der Organisationsentwicklung und PersonalStart-up-entwicklung, in intelligenten Produkten und Services, in der Automatisierung und in neuen Verfahren in der Fertigung und in Querschnittstechnologien interessiert.



Start-up WOW meets Baden-Württemberg

Auf der Landesmesse Start-up Summit Baden-Württemberg war der Gründergeist live erlebbar. Mit dabei waren auch 18 Start-ups aus der Region. Die Gründer und Gründerinnen aus den Bereichen Food, Software & Digitale Services, Virtual Reality, Energie & Umweltschutz oder Life Science präsentierten sich erfolgreich vor rund 5.000 Teilnehmern in Stuttgart. Zu den Teilnehmern zählten neben den insgesamt 400 Start-ups, auch etablierte Unternehmen und Investoren. Auch eine regionale Delegation mit Vertretern aus Unternehmen, Politik und Verwaltung der Region Ostwürttemberg ließ sich vom Gründergeist inspirieren. Die Reso-

nanz der Start-up-Region Ostwürttemberg fällt positiv aus. Die Qualität der Besucher war größtenteils sehr hoch und es konnten viele wichtige Kontakte zu potenziellen Kunden, Investoren oder strategischen Partnern erzielt werden.



Europäischer Unternehmensförderpreis: Start-up Region unter Top 10

Der Europäische Unternehmensförderpreis der EU-Kommission prämiert herausragende Leistungen von Behörden und öffentlich-privaten Partnerschaften. Bewerben können sich lokale, regionale und nationale Behörden sowie Institutionen, die mit neuartigen Maßnahmen nachweisbar zur Entwicklung eines unternehmerischen Umfeldes, zur Stärkung unternehmerischer Initiative und zu verantwortlichem Handeln bei Unternehmen beigetragen haben. Insgesamt bewerben sich deutschlandweit rund 30 Organisationen bzw. Projekte um den nationalen Vorentscheid. Eine der Bewerber war die Start-up Region Ostwürttemberg, die es zwischen den zahlreichen Bewerbungen unter die Top 10 geschafft hat.

Make Ostwürttemberg Zukunftstechnologien & Maker & Start-ups



Die Make Ostwürttemberg ist ein unverzichtbares Szene- und Netzwerktreffen, Impulsgeber, Austauschforum und Präsentationsforum von und für die Maker- und Start-up-Szene in Ostwürttemberg. Im Mittelpunkt stehen die Technologien der Zukunft. So gibt es Datenbrillen, Roboter, Drohnen, 3D-Druck, High-Tech Do-It-Yourself und Technik Kultur zum Staunen, Anfassen und Mitmachen. Ergänzt wird das Angebot durch verschiedene Workshops, spannende Vorträge, Hackathons, Foodtrucks und zahlreiche Mitmachangebote für Kinder und Jugendliche. Am 28. und 29. September 2019 fand die zweite Auflage der „Make Ostwürttemberg“ in Schwäbisch Gmünd im Werk 4 von Bosch Automotive Steering statt. Nach der erfolgreichen Premiere in Heidenheim im Jahr 2018 mit 8.000 Besu-

chern und fast 80 Ausstellern war der Erfolg 2019 auch riesig. Unterstützt wird die Messe von der Start-up Region Ostwürttemberg nicht nur finanziell, sondern auch mit Input über einen Start-up Day. Hauptsponsoren waren 2019 Voith, die Kreissparkassen Ostalbkreis und Heidenheim sowie die Stadtwerke Schwäbisch Gmünd und GMÜNDKOM sowie Startup BW. Medienpartner war die SDZ Druck und Medien. Mit 100 beteiligten Ausstellern, darunter 40 Unternehmen und kommunale Einrichtungen, 36 Start-Ups & Maker, vier Hochschulen, drei Kinder Wissenswerkstätten, einem Tiny House, 11 Foodtrucks und noch vielem mehr, und über 10.000 Besuchern war die Make auch 2019 ein riesiger Erfolg. Die Make Ostwürttemberg etabliert sich als Leuchtturmveranstaltung mit großer überregionaler Strahlkraft. Sie ist Treffpunkt innovativer Unternehmen, Start-ups und Makern mit Technik zum anfassen, spannenden Workshops und Vorträgen. Wir freuen uns auf die Make Ostwürttemberg 2020 in Aalen.



MAKE

OSTWÜRTTEMBERG

2020 IN AALEN

WWW.MAKE-OW.DE

PROGRAMM-
HIGHLIGHTS 2019

- Festo Didaktik Bionics4education
- Mathe macht Musik & Aschenputtel und die Sortiermaschine
- Drohnevents & Nerf Blaster
- Variobots – Robotertierchen
- Brento Brot backen
- Design Thinking – Innovative Ideen entwickeln für Jedermann
- Fesselnde Vorträge für Neugierige zu den Themen:
- Augmented & Virtual Reality
- IoT im Mittelstand
- Einführung in die Künstliche Intelligenz
- Ein Tag in der Smart City
- Start-up Spirit in New York
- Wie schütze ich meine Geschäftsidee