

September-Oktober 2023

Stuttgart · Böblingen · Esslingen-Nürtingen · Göppingen · Ludwigsburg · Rems-Murr



# MAGAZIN WIRTSCHAFT

Ein Service der IHK für Unternehmen in der Region Stuttgart

STARTUPS IN DER REGION

## NICHT HIP, ABER TOP

Seite 8

**CHAT GPT & CO.**

Aufpassen beim  
Urheberrecht **SEITE 18**

**STARTUPS** Das ist aus ihnen  
geworden **SEITE 40**





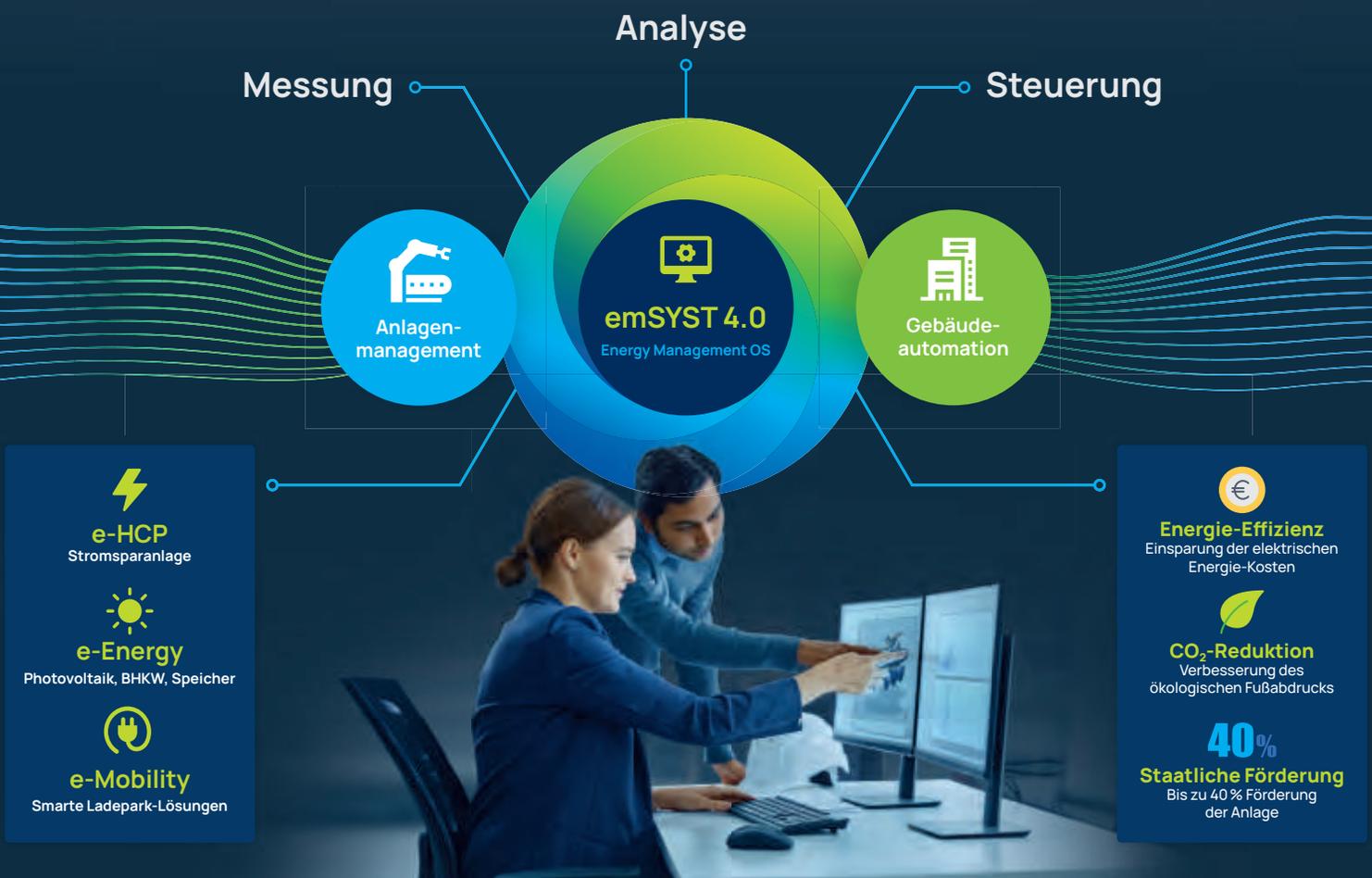
enlynx

emSYST 4.0

Die Lösung für steigende Energie-Kosten

# Holen Sie die Energie-Zukunft in Ihr Unternehmen!

Mit Lösungen von enlynx managen und optimieren Sie Ihren Energie-Verbrauch.  
Einfach, modular und nachhaltig.



Das revolutionäre emSYST 4.0 ist mehr als ein Energie-Management-System.

Es ist digitaler Kontaktpunkt und quasi das Betriebssystem für Ihr Energie-Management. Als einzige Lösung am Markt bietet es mit über 250 Schnittstellen maximale Kompatibilität mit Energie-Verbrauchern und Anlagen aller Art und ermöglicht nicht nur Messung und Analyse von Energie-Daten, sondern auch die ereignisbasierte direkte Steuerung von Anlagen und Verbrauchern. **Get energy managed.**

Gefördert durch



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Klimaschutz

Kostenlose Beratung unter

☎ 0711-939266-42

✉ [info@enlynx.de](mailto:info@enlynx.de)

[www.enlynx.de](http://www.enlynx.de)

## Startups in der Region Stuttgart – »Next Generation Mittelstand«?



**HOLGER TRIEBUSCH**

Leiter der Abteilung  
Industrie, Innovation, Infrastruktur  
der IHK Region Stuttgart

**Startups sind seit jeher ein positiver Treiber für die Innovationskraft und Erneuerung von etablierten Unternehmen und Wirtschaftsstrukturen.** Sie tragen somit zur Zukunftsfähigkeit und zum Wohlstand ganzer Regionen bei und sind ein Schlüssel für das Erreichen der Nachhaltigkeitsziele. Aber: „Gründungsinteresse auf historischem Tief“, „Deutsche Startups erhalten im Vorjahresvergleich 50 Prozent weniger Risikokapital“, „Kooperationen von Startups mit Startups und etablierten Unternehmen gehen stark zurück“. Das sind nur ein paar Schlagzeilen aus aktuellen einschlägigen Startup-Reports.

**Gerade jetzt sind das für einen Industriestandort, der eine Vielzahl an Krisen und Herausforderungen meistern muss und sich „nebenbei“ auch noch in der Transformation befindet, keine guten Nachrichten.** Negative Rahmenbedingungen, wie eine immer stärker wachsende Bürokratie, hohe Steuern- und Abgabenlasten, schlechte Digitalstandards und steigende Kosten schrecken Gründungsinteressierte zunehmend ab. Auch das fehlende Verständnis für Unternehmertum trägt in einer durch die Jahre des Wohlstands und der Sicherheit geprägten Gesellschaft sein Übriges dazu bei, genauso wie ein (noch) freundlicher Arbeitsmarkt.

**Ernüchternd ist auch der Vergleich mit den Startup-Hotspots Berlin und München bzw. Bayern.** Während beide Bundesländer die Spitzenplätze unter sich ausmachen, findet sich Baden-Württemberg regelmäßig abgeschlagen auf Plätzen im Mittelfeld wieder. Egal ob es sich um die Anzahl der Finanzierungsrunden, die Verteilung des Investitionskapitals oder die Investitionsaktivitäten in Zukunftsfeldern wie „Software & Analytics“ oder „Mobility“ dreht, es zeigt sich überall das gleiche Bild.

**Gibt es dennoch Hoffnung? Aber ja, denn Startups in „The Länd“ punkten auf ihre eigene Art und Weise.** So liegt – gut schwäbisch – die externe Kapitalaufnahme weit unter dem Bundesdurchschnitt, was zwar eine Wachstumsressource limitiert, aber auch zu langfristigeren und nachhaltigeren Unternehmensentwicklungen führen

kann. Zudem haben etwa die Hälfte der Startup-Teams keine Exitpläne bzw. „Unicorn-Ambitionen“. Hierzulande werden Startups häufig von Personen gegründet, die schon bei Weltkonzernen oder Hidden Champions Berufserfahrung gesammelt haben und durch ihre Gründung konkrete Probleme im B2B-Bereich angehen. All dies zeigt sich in einem im Bundesvergleich deutlich überdurchschnittlichen Anteil an Startups in reiferen Entwicklungsphasen.

**Und die Region Stuttgart kann noch mit weiteren Vorteilen auftrumpfen.** Gerade die hohe Dichte an etablierten innovativen Unternehmen im Zusammenspiel mit Instituten aus Wissenschaft und Forschung sowie eine vitale Gründerszene, die durch eine Vielzahl unterschiedlicher Wirtschaftsakteure unterstützt wird, bietet jungen Unternehmen im B2B-Bereich spannende Geschäfts- und Entwicklungsmöglichkeiten. Die Bewertung des regionalen Startup-Ökosystems liegt nach einer permanent verbesserten Einschätzung in den letzten Jahren nun erstmals über dem Bundesdurchschnitt. Eine weitere Studie hat im Frühjahr 2023 Stuttgart sogar die besten Startbedingungen für Gründer in ganz Deutschland bescheinigt, weit vor München und Berlin.

**Die Startups der Region Stuttgart haben trotz vieler negativer Vorzeichen gute Voraussetzungen dafür, ihren eigenen erfolgreichen Weg zu finden.** Hierzu müssen aber alle Beteiligten daran arbeiten, die grundsätzlichen Rahmenbedingungen zu verbessern und die Gründungsdynamik weiter zu erhöhen. Das vom Land aufgelegte Förderprogramm „Start-Up BW Pre-Seed“ und die Etablierung eines auf Baden-Württemberg zugeschnittenen Innovationsnetzwerkes durch die „Gründermotor“-Initiative sind dabei richtige Schritte. Weitere müssen folgen, um nachhaltig den Wohlstand und die Zukunftsfähigkeit der Region zu erhalten – um „Next Generation Mittelstand“ zu bauen.

# INHALT

9-10.2023

## KURZ & KNAPP

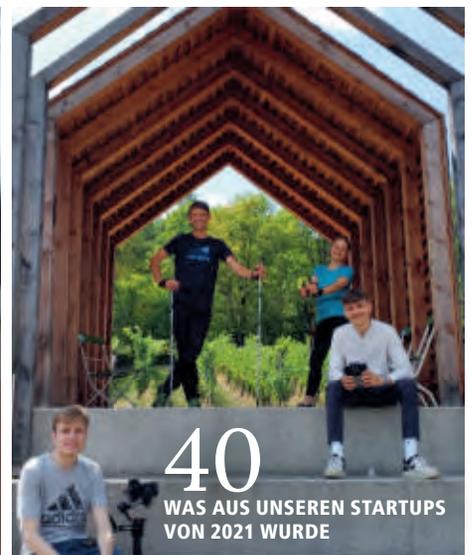
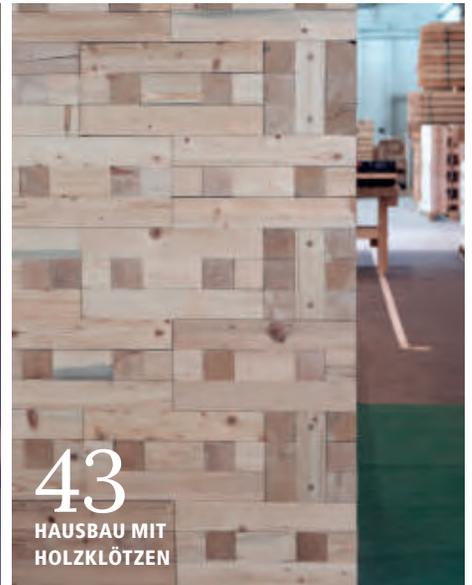
- 6 **SAGEN SIE MAL ...**  
Fragen an Walter Stahlh  
von Kneissler & Stahlh, Nürtingen
- DER STUTTGART-TIPP**  
Nachhaltiger Tourismus in der Region
- 7 **PERSONALIEN**  
**BÜCHER**

## TITELTHEMA

- 8 **NICHT HIP, ABER TOP**  
Stuttgarter Startups sind anders
- 13 **GRÜNDERMOTOR** soll guten Ideen  
auf die Straße helfen
- 16 **INTERVIEW** mit Gründer  
Nikolai Ensslen

## RAT & TAT

- 17 **PATENTCOACH BW** In zwei halben  
Tagen zur Schutzrechtsstrategie
- 18 **CHATGPT & CO.** Wer gilt rechtlich  
eigentlich als Urheber von mit KI  
erzeugten Texten?
- 20 **IHK-KONGRESS ZUR BERUFS-AUS-  
BILDUNG** Jetzt anmelden für den  
Fach-Kongress am 16. Oktober
- 21 **INTERVIEW MIT MISS GERMANY**  
Kira Geiss über ihre eigene Aus-  
bildung, über den Einfluss von In-  
fluencern auf die Gen Z und warum  
Chefs nahbar sein sollten
- 22 **AUSBILDUNGSSTART** Tipps zum  
Umgang mit Azubis der GenZ
- 24 **FACHKRÄFTEEINWANDERUNGS-  
GESETZ** So soll die Suche nach  
ausländischen Mitarbeitern leichter  
werden
- 26 **RECRUITING IM AUSLAND** So finden  
Sie die begehrten Mitarbeiter
- 28 **BONITÄTSANALYSE** Die Bundesbank  
analysiert kostenfrei und diskret  
Ihre Unternehmenszahlen



- 30 **KRISEN** So geben Sie Ihren Mitarbeitern Halt und Orientierung
- 32 **DAS WIRTSCHAFTSARCHIV** berät beim Umgang mit Firmengeschichte
- 34 **MITTELSTANDS-NEWS**
- 37 **UNTERSTÜTZUNG AUF DEM WEG IN DIE ZUKUNFT** Hahn-Schickard-Gesellschaft für angewandte Forschung

## MENSCHEN & IDEEN

- 38 **ZEITSPRUNG** Holger Fuhrmann über die HWS GmbH & Co. KG
- 39 **STARTUP** Aus Getreidespelzen wird nachhaltiges Verpackungsmaterial
- 40 **WAS WURDE AUS** den Startups, die wir 2021 im Magazin vorstellten?
- 42 **IDEEN FÜR DEN HANDEL** Job-Card für den Rems-Murr-Kreis
- 43 **MADE IN THE LÄND** Stuttgarter Startup produziert Holzmodule nach dem Baukastensystem
- 44 **BESONDERE GESCHICHTE** Ein Weinstadter Familienbetrieb führt die Viertagewoche ein

## IHK & REGION

- 45 **GASTRONOMIE** Praktische Prüfung der Jungköche
- BEKANNTMACHUNGEN**
- 46 **AUSBILDUNG** Die Hälfte aller Betriebe findet keine Azubis
- 48 **MOBILITÄT** beschäftigt die IHK-Bezirksversammlungen
- 49 **HOTEL- UND GASTSTÄTTENGEWERBE** feiert seinen Nachwuchs
- AZUBI-SPEEDDATING** der IHK-Bezirksskammer Böblingen

- 50 **AUSBILDUNGSBOTSCHAFTER** in Böblingen und Rems-Murr verabschiedet
- NEUES TEAM** koordiniert Ausbildungsbotschafter in Esslingen
- BOTSCHAFTER** für das Netzwerk zur Integration von Flüchtlingen kommt aus der Region
- 51 **ZUWANDERER** als Fachkräfte: Info-Veranstaltung in Esslingen
- IHK-TERMINE**
- 52 **FLORISTINNEN** und Floristen legen Abschlussprüfung ab
- PERSONAL-NETZWERK** der IHK geht an den Start
- IMPRESSUM**
- 53 **WIRTSCHAFTSEMPFANG** von IHK, BWIHK und Stadt Stuttgart

## FIRMENREPORT

- 54 **NACHRICHTEN** Neues aus unseren Mitgliedsunternehmen
- 59 **FIRMENJUBILÄEN**

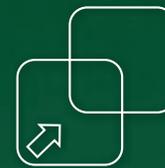
## ANZEIGEN-SPEZIAL

- 60 **IMMOBILIENUNTERNEHMEN** aus der Region stellen sich vor

## DIE LETZTE SEITE

- 66 **KOMMENTAR** Etablierte Unternehmen sollten Startups als „Piraten“ einsetzen, schlägt Peter Guse von Vector Informatik vor.
- AUSBLICK** auf die Ausgaben November-Dezember 2023 und Januar-Februar 2024

**SIE BEKOMMEN ZU VIELE EXEMPLARE VON MAGAZIN WIRTSCHAFT?** Kein Problem: Informieren Sie uns telefonisch oder per Mail und wir ändern das. Denn auch wir wollen nicht unnötig Ressourcen verbrauchen und die Umwelt belasten.  
Tel. 0711 2005-1347,  
magazin.wirtschaft@stuttgart.ihk.de



**MINDSHIFT COACHING**

Positiv denken, erfolgreich handeln.



**Fachkräftemangel? Demografischer Wandel? Hohe Krankenstände?**

- Sorgen Sie vor mit einem ganzheitlichen Gesundheitsmanagement.
- Profitieren Sie von einer verbesserten mentalen und körperlichen Fitness Ihrer Mitarbeitenden.
- Reduzieren Sie Krankenstände.
- Erhöhen Sie Ihre Attraktivität als Arbeitgeber.

**Wir erstellen gerne Ihr individuelles Angebot.**

**MindShift Coaching**

Frank Brodbeck  
Coach für Verhaltensentwicklung und Gesundheitsmanagement

+49 160 90 99 87 87

frank@mindshift-stuttgart.de

Kelterstraße 50/4  
73733 Esslingen

[www.mindshift-stuttgart.de](http://www.mindshift-stuttgart.de)



ZAHLEN & ZITATE

35%

**DER IHK-AUSBILDUNGS-BETRIEBE** haben im Jahr 2022 keine einzige Bewerbung auf freie Lehrstellen erhalten.

Quelle: DIHK

10,89

**MILLIONEN TONNEN** Abfälle haben die öffentlichen Entsorger in Baden-Württemberg 2022 angenommen – neun Prozent weniger als im Vorjahr.

Quelle: Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft

793.589

**OLDTIMER** gibt es in Deutschland – 8,4 Prozent mehr als vor einem Jahr.

Quelle: Südwestbank-Bawag

**» Betriebe und Berufsschulen sind nicht darauf angelegt, die Lücken zu schließen, die während der Schulzeit entstanden sind.«**

IHK-Präsident Claus Paal

STUTTGART-TIPP

Mission „Nachhaltiges Reiseziel“



**KARLSHÖHE** in Stuttgart: Blick auf den Talkessel.

Der Schutz und die Bewahrung unversehrter Natur, schöner Landschaften, kultureller Traditionen und lokaler Besonderheiten sind die Grundlage für eine attraktive und nachhaltige touristische Entwicklung. Auch die Regio Stuttgart Marketing- und Tourismus GmbH macht sich auf den Weg und strebt innerhalb der nächsten drei Jahre eine Zertifizierung

zum „Nachhaltigen Reiseziel“ an. Gemeinsam mit allen beteiligten touristischen Akteuren sollen das Bewusstsein und die Relevanz für das Thema gestärkt und vertieft werden. Zum Prozess gehört die Etablierung eines engagierten Partnernetzwerkes, darüber hinaus unter anderem Schulungs- und Sensibilisierungsmaßnahmen, Umfragen bei verschiedenen Playern, ein Verbrauchsmonitoring und die Erhebung nachhaltiger Angebote. Die Tourist-Information „i-Punkt“ in Stuttgart setzt schon seit einiger Zeit konsequent auf den Auf- und Ausbau regionaler Produkte: Schokolade, Kaffee, Wein, Safran oder Ketchup – diese Produkte und Erzeugnisse kommen alle aus der Region Stuttgart.

**MEHR INFO** zum nachhaltigen Tourismus finden Sie auf der Webseite von Stuttgart-Marketing.



NACHGEFRAGT

**»Sagen Sie mal, Herr Stahl...«**



**WALTER STAHL**

Kneissler & Stahl GmbH  
Nürtingen

**... worin sehen Sie die größte Gefahr für den Mittelstand?** Die größte Gefahr für den Mittelstand sehe ich in der unglaublichen Anzahl an Auflagen und Gesetzen, etwa ESG oder KYC um nur zwei Stichworte zu nennen. Hier erleben wir im operativen Geschäft mit unseren Kunden täglich Herausforderungen.

**... wie entspannen Sie?** Ich entspanne beim Oldtimerfahren mit meiner Familie oder Freunden.

**... welches Buch hat Sie am meisten beeindruckt?** Geh nie alleine essen! von Keith Ferrazzi.

**... welche politische Leistung bewundern Sie am meisten?** Am meisten bewundere ich die Gründung der Europäischen Union und deren Gründerväter.

**... was schätzen Sie an anderen?** Ich schätze an anderen Menschen, wenn diese ehrlich, freundlich und hilfsbereit sind.

**... worüber fällt es Ihnen schwer, hinwegzusehen?** Ich bin ein sehr toleranter Mensch und kann über vieles hinwegsehen. Wenn ich jedoch angelogen werde, fällt es mir schwer, darüber hinwegzusehen.

**... was war Ihr größter Fehler?** Mein größter Fehler war, bei meiner Existenzgründung auf die falschen Partner zu setzen und dadurch viel Lehrgeld zu bezahlen. Als dann Kollege Kneissler dazukam, nahm alles wieder die richtige Wendung.

**... haben Sie ein Vorbild?** Ein klassisches Vorbild habe ich nicht. Ich bewundere jedoch Unternehmerpersönlichkeiten, die trotz ihres Erfolgs „auf dem Boden“ geblieben sind. Erfreulicherweise haben wir mehrere solcher Unternehmerpersönlichkeiten in unserem Kundenstamm.

## BUCH-TIPP



Irgendwann ist es im Laufe der Karriere soweit: Gestern noch Mitarbeiter oder Mitarbeiterin, heute Führungskraft. Aber was heißt das eigentlich, führen? Wie erwirbt und behält man das Vertrauen der Mitarbeiter, wie trifft man die richtigen Entscheidungen auf den vielen Feldern, für die ein Teamleiter verantwortlich ist? Da dies den wenigsten in die Wiege gelegt ist, muss man es lernen. Die Silicon-Valley-Managerin Julie Zhou zeigt in ihrem Bestseller anschaulich, verständlich und praxisorientiert, wie man dabei sinnvoll vorgeht und welche Fehler man vermeiden kann. Trotz seines US-Hintergrunds lässt sich der Ratgeber mühelos auf die europäische Arbeitswelt übertragen und ist eine wertvolle Hilfe für angehende Führungskräfte.

**WIE DU LERNST, EIN TEAM ZU LEITEN** Der Crashkurs für neue Führungskräfte. Julie Zhou, Yes Publishing München 2023, 18 Euro, 336 Seiten, ISBN 978-3-96905-225-9



**SIMON GOLL** ist in die Geschäftsführung der Sunrise Solartechnik GmbH in Tamm (Kreis Ludwigsburg) berufen worden. Damit ist die nächste Generation in der von Thomas Lischke 2007 gegründeten Solartechnik-Firma in die Verantwortung gegangen.



**JÜRGEN ERKERT** (l.), bisher Director Finance & Accounting beim Automatisierungsspezialisten Murrelektronik in Oppenweiler, ist zum Chief Financial Officer (CFO) für die Gesellschaften Murrelektronik GmbH und MEG Murrelektronik GmbH Beteiligungen bestellt worden. Erkert blickt

auf langjährige Erfahrungen im Bereich Finanzen zurück. Schon seit Juli ist **MARTIN KRAM** (u.) als Vice President Sales Germany für Murrelektronik tätig. Zuletzt verantwortete er als Vice President Global Sales den Bereich Connection Systems bei der Aptiv Ltd., einem der weltweit führenden Automobilzulieferer. Aufgrund seiner Expertise wurde Kram 2015 in den Vorstand des VDMA-Fachverbands für elektrische Automation berufen, dem er bis 2020 angehörte.



## PERSONALIEN

**MICHAEL MEIERS** ist zum Vorstand für das Ressort KundenService der SV Sparkassenversicherung (SV) ernannt worden. Zuständig ist er auch für die Bereiche Allgemeine Verwaltung und Nachhaltigkeit. Er leitet das Ressort bereits seit Juli 2022 als Generalbevollmächtigter. Vor seinem Eintritt in die SV war der Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH) Chief Operating Officer bei der Sky Deutschland Fernsehen GmbH und verantwortete dort unter anderem den Kundenservice.



**DR. GERD SAUTTER** (50) wechselt von der Württembergischen Krankenversicherung AG zur Süddeutschen Krankenversicherung a. G. (SDK). Er löst dort Benno Schmeing ab, der als Vorstand für Produktmanagement, Versicherungstechnik, Betrieb und Kapitalanlage nach zwei Amtsperioden in den Ruhestand tritt. Sautter ist Betriebswirt und promovierter Mathematiker. Er nimmt seine Tätigkeit bei der SDK vorbehaltlich der Zustimmung der BaFin zum 1. Oktober auf.



**RENÉ SCHÜLEIN** wird ab Oktober neuer Managing Director DACH bei der Exertis AV in Ugingen. Schülein verfügt über 25 Jahre Erfahrung bei Systemintegratoren und Beratungsunternehmen und war zuletzt als Managing Director für die Proact Deutschland GmbH mit Sitz in Nürnberg tätig. Exertis AV, ehemals Comm-Tec, ist seit mehr als 30 Jahren einer der führenden Distributoren für AV-Medientechnik in Europa und gehört seit 2019 zu DCC Technology Trading/Exertis.



**RÜDIGER SCHOELLER** ist dritter Geschäftsführer beim Franchise-System Plana Küchenland Lizenz + Marketing GmbH (Böblingen). Während Schoeller die Verantwortung für Marketing, Vertrieb und Expansion übernimmt, ist Mark Willekes für Geschäftsentwicklung, Prozessoptimierung, IT und Personal zuständig, Marcel Kröning für Logistik und Finanzen. Bei der Culinoma GmbH scheidet Schoeller als Geschäftsführer aus. Fokke Broekhuis übernimmt dort die alleinige Geschäftsführung.



**ALEXANDRA KOHNKE** hat die Geschäftsführung Product & Design des Schorndorfer Fashion-Anbieters Peter Hahn übernommen. Sie wird die Weiterentwicklung der Eigenmarken, die weitere Optimierung der Sourcing-Prozesse sowie den Ausbau des Portfolios der Premiummarken ausgestalten und intensivieren. Alexandra Kohnke folgt Geschäftsführer Stefan Kober nach, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt, um sich neu zu orientieren.



**GONZALO BUELTA O'DONNELL** ist auf die neu geschaffene Position des Chief Growth Officer bei der Synapticon GmbH in Schönaich (Kreis Böblingen) berufen worden. Sein Hauptaugenmerk wird auf der Entwicklung und Überwachung effektiver Vertriebs- und Marketingstrategien liegen. Ziel des Unternehmens ist die weltweite Marktführerschaft bei integrierten Antriebslösungen. Buelta O'Donnell war zuletzt General Manager bei Elmo Motion Control, die 2022 von Bosch übernommen wurde.



**PERSONALNACHRICHTEN FÜR DAS MAGAZIN WIRTSCHAFT** Gibt es auch in Ihrem Unternehmen personelle Veränderungen auf der Führungsebene? Wir veröffentlichen Ihre Nachricht gerne. Senden Sie einen kurzen Text mit Bild an [presse@stuttgart.ihk.de](mailto:presse@stuttgart.ihk.de)

## STARTUP-REGION STUTTGART

# NICHT HIP, ABER TOP

**SECHS JUNGE UNTERNEHMEN**, technisch orientiert, schon etwas gereift und deshalb im strengen Sinne keine Startups mehr. Aber gerade an ihnen lässt sich gut erkennen, was das „Ökosystem“ der Region Stuttgart ausmacht und wie der Mittelstand davon profitiert.

**Es ist kein Zufall: Alle Startups, die wir hier vorstellen, beschäftigen sich mit der Digitalisierung von Unternehmen und Dienstleistungen.** „Die Nähe zur Industrie und zu den technisch orientierten Hochschulen ist eine Stärke des Ökosystems in Baden-Württemberg“, sagt Adrian Thoma, Geschäftsführer der Gründermotor GmbH und selbst erfahrener Startup-Gründer. Das gilt ganz besonders für die Region Stuttgart, wo Automobilindustrie, Zulieferer und Maschinenbau mit Hochdruck an der digitalen Fabrik und am „Internet of Things“ arbeiten. Aufgabe des Gründermotors ist es, Startup-Gründungen aus den Hochschulen zu fördern und zu begleiten (s. Seite 13), an denen es in der Region noch etwas hapert. Dass neue Firmen hier meist anders entstehen, zeigen unsere Beispiele.

## Der Hidden Champion: Softwarehelden

**Es ist alles da: Der Tischkicker, die offene Kaffeetheke, das Open-Space-Büro und die**

**Nischen zum konzentrierten Arbeiten.** Auch der Name Softwarehelden GmbH passt ins Bild. Doch dann ist Schluss mit der Startup-Romantik: Firmenchef und Gründer Ulrich Held empfängt nicht im grauen Hoodie, sondern gediegen in Hemd und Sakko. Ganz wie man es von einem ehemaligen Porsche-Entwickler auch erwarten würde.

**Denn das ist typisch für Startups in der Region Stuttgart:** Viele Gründer sind keine Greenhorns, sondern haben schon Erfahrung in der Industrie gesammelt, bevor sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, meist mit einer konkreten Idee im Kopf. So war es auch bei Ulrich Held. Als Entwickler in der Automobilindustrie wunderte er sich oft, dass manche Abläufe sehr lange dauerten. „Bei der Vorbereitung einer Fahrzeugerprobung stand das Auto teilweise wochenlang in der Werkstatt herum, weil für diesen Vorgang notwendige Informationen sehr mühsam und zeitaufwendig beschafft werden mussten.“ Held erkannte darin ein Problem bei vielen Prozessen: Wichtige Informationen sind in verschiedenen Datenbanken im Unternehmen gespeichert, die Mitarbeiter wissen aber nicht, wo sie diese finden und haben auch nicht immer Zugriff darauf. „Was man braucht, ist eine Meta-Datenbank, die alle Daten im Betrieb integriert und

auf einer Benutzeroberfläche per Klick verfügbar macht.“ Held entwickelte ein solches Datenbank-System und setzte es bei Porsche ein. Der Autobauer blieb einer seiner wichtigsten Kunden, seit sich der Informatiker vor zehn Jahren abnabelte und die Softwarehelden gründete.

**Die Datenplattform vermarktete Held zunächst unter dem Namen „Cleverle“.** Mittlerweile heißt sie, marktgängiger und weniger schwäbisch „Cluu“. Die Unternehmen erhielten damit „einen Gamechanger“, schwärmt der Gründer, ein Tool zur umfassenden Digitalisierung des Betriebs. Der Clou – oder Cluu – ist, dass die Daten zwar zentral abgerufen werden können, aber an ihrem Speicherort bleiben, in Oracle-, SAP-, Microsoft- oder anderen Systemen. Für seine Meta-Datenbank sei das egal, betont Held. Sie integriert alles, ohne dass dafür Kopien gemacht werden müssten – und vermeidet die damit verbundenen Beschränkungen und Fehlerquellen. „Ich bekomme in drei Minuten Informationen, für die ich früher drei Tage durch die Firma laufen musste“, hätten ihm Kunden rückgemeldet.

**Die Sache sei allerdings komplex, räumt er ein.** „So komplex, dass ich eigentlich keinem raten kann, darauf sein Geschäftsmodell zu gründen.“ Die Geschichte der Softwarehelden legt allerdings das Gegenteil nahe. Nicht nur, dass die Firma jetzt ihr zehntes Jahr erlebt, sie hat auch noch vom ersten Tag an schwarze Zahlen geschrieben. Am Anfang half eine befreundete Unternehmerin mit einer Kapitalbeteiligung. „Danach haben wir nie mehr einen Investor gebraucht.“

**Es gäbe derzeit genug Geschäft für 100, nicht nur für 30 Mitarbeiter,** sagt der Firmenchef. Allerdings: In Stuttgart ist man den Kunden aus der Automobilindustrie zwar nah, man muss aber auch mit ihren Gehältern konkurrieren. Um die „Käpsele“ für sich zu interessieren, die das IT-Unternehmen braucht, beteiligt Held seine Mitarbeiter am Unter-

## IHK-INFO

### Phasen der Startup-Entwicklung

**PRE-SEED** Die Geschäftsidee wird ausgearbeitet und die Umsetzbarkeit mit möglichen Stakeholdern diskutiert. Der Kapitalbedarf ist noch gering und wird meist durch die Gründer selbst und Freunde oder Verwandte aufgebracht.

**SEED** Es wird ein Geschäftsmodell entwickelt, Prototypen oder erste Produkte sind verfügbar. Hier steigen Investoren für die erste Finanzierungsrunde ein.

**FRÜHPHASE** Unternehmensstrukturen werden auf- und ausgebaut, der Vertrieb läuft an, Kunden werden akquiriert. Der Kapitalbedarf steigt.

**WACHSTUM** Das Startup expandiert, gewinnt weitere Kunden, steigert Umsatz und Mitarbeiterzahl. Meist werden weitere Finanzierungsrunden notwendig.

**EXIT** Ist die Profitabilitätsschwelle erreicht oder in Sicht, verkaufen die Investoren ihre Anteile. Käufer können die Gründer selbst oder ein strategischer Investor sein, oder das Unternehmen wird an die Börse gebracht. Oft trennen sich auch die Gründer von ihren Anteilen.



**DEN BETRIEB DIGITALISIEREN**

Ulrich Held (r.) will dies mit seinen Softwarehelden möglich machen. Zuvor hatte er viele Jahre als Entwickler in der Autoindustrie gearbeitet.



**IM BIERGARTEN** kam ihnen die zündende Idee – heute beschäftigen Achim Hoth, Patrick Glaser und Danilo Jovicic-Albrecht (v.l.) in ihrer Vialytics GmbH 85 Mitarbeiter und expandieren in die USA.

nehmenserfolg – mit Boni, die mit denen seines ehemaligen Arbeitgebers durchaus mithalten können.

**Die Unabhängigkeit von Kapitalgebern ist ungewöhnlich – „und bringt eine große Ruhe rein“**, so erlebt es Ulrich Held. „Man tritt mit einem gewissen Selbstbewusstsein auf, auch gegenüber den ganz Großen.“ Jungen Startup-Gründern gibt er deshalb zwei Ratschläge auf den Weg: „Wenn ihr nicht geschluckt werden wollt, schaut dass ihr möglichst schnell auf eigenen Beinen steht.“ Und, fast noch wichtiger: „Ihr solltet immer auf euer Bauchgefühl hören, das mache ich heute noch.“

#### **Die Senkrechtstarter aus dem Stuttgarter Westen: Vialytics**

**Auf sein Bauchgefühl hat auch Patrick Glaser gehört.** Und das sagte ihm, dem Angestelltensohn, dass er unbedingt Unternehmer werden wollte. Wie und mit welchem Geschäftsmodell, das war dem Maschinenbauingenieur allerdings noch alles andere als klar, als er nach drei Jah-

ren bei einem oberschwäbischen Autozulieferer, bei dem er auch international Erfahrung gesammelt hatte, beschloss „etwas Eigenes zu machen.“

**Zunächst galt es, zu lernen, wie man überhaupt ein Unternehmen gründet.** Glaser wählte ein Aufbaustudium Innovationsmanagement an der Hochschule Ludwigsburg. Nach seinem Abschluss

**»Hört auf Euer Bauchgefühl. Das mache ich bis heute.«**

2017 wurde er in das Startup-Förderungsprogramm „Activatr“ aufgenommen, hinter dem große regionale Unternehmen standen. Mit zwei Kollegen sollte er für den Energiekonzern EnBW eine innovative Geschäftsidee im Bereich des autonomen Fahrens entwickeln. Daraus wurde nichts: „Bei allen Problemen, die

wir lösen wollten, zeigte sich, dass sie in der Praxis nicht entscheidend waren.“

**Trotzdem war das Startup-Programm für Glaser „ein Glücksfall“.** Denn mit seinen Mitstreitern Danilo Jovicic-Albrecht und Achim Hoth gelang ihm wenige Tage vor der Abschlusspräsentation doch noch der Durchbruch. „Wir saßen im Biergarten beim Brainstorming und spannen die Mobilitätsthemen weiter“, erinnert sich der Gründer. „Da kam uns die Idee, automatische Bilderkennung mit KI zu kombinieren und damit Straßenschäden zu identifizieren.“

**Doch gab es dafür überhaupt einen Bedarf?** Ein Besuch beim Straßenbauamt Ludwigsburg zeigte schnell, dass das Gründertrio ins Schwarze getroffen hatte, denn die Erfassung von Straßenzuständen und möglichem Reparaturbedarf erfolgt meist noch wie vor einem halben Jahrhundert. „Die Ämter schicken ihre Leute raus, alle Daten werden auf Papier gesammelt“, so Glaser. Manchmal fahren auch Ingenieurbüros mit speziellen Messfahrzeugen die Straßen ab. „Das ist



# ExprAn - schlichte Eleganz für Ihren Einkauf

100% digitaler Einkauf.

Zeitersparnis 70%.

Preiseinsparung 20-40%.

Automatische Preisübersicht.

Ruck-Zuck startklar – kein IT Aufwand.

In Nullkommanix auf Sie eingerichtet – spricht Ihre Sprache.

3 Monate kostenlos testen.

Aus der Praxis für die Praxis.

Gerne treten wir den Beweis dafür an.



Denise Koopmans  
(Setup Koordinatorin)

ExprAn<sup>®</sup>  
Unternehmergesellschaft  
(haftungsbeschränkt)  
Hohensteinstr.25  
73079 Süssen  
Tel: 07162- 4615-28  
[www.ExprAn.com](http://www.ExprAn.com)  
[Kontakt@ExprAn.com](mailto:Kontakt@ExprAn.com)



Helmut Rau  
(Geschäftsführer)

## Referenzen



nicht nur teuer, sondern kann auch bis zu neun Monate dauern, denn die Fotos werden im Ausland von Hand ausgewertet.“ Bis die Ergebnisse vorliegen, sind sie also manchmal schon veraltet.

„Die Kommunen waren sehr offen, obwohl wir eigentlich noch gar kein richtiges Produkt anbieten konnten“, sagt der Gründer. Drei Kunden, kleinere Gemeinden, waren trotzdem bereit, sich auf das Trio einzulassen. Das bedeutete zunächst sehr viel Arbeit: Nachdem das Straßennetz abgefahren und durch Smartphone-Fotos alle vier Meter dokumentiert war, mussten die drei zunächst alle Bilder sichten und die darauf erkennbaren Straßenschäden klassifizieren. „Mit den Ergebnissen haben wir den Algorithmus zur automatischen Erkennung gefüttert, und dadurch wurde das System immer leistungsfähiger“, erklärt Glaser.

**Das war im Jahr 2018.** Mittlerweile ist aus dem Startup Vialytics mit drei Gründern ein Unternehmen mit 85 Mitarbeitern und einer Zweigstelle in Paris geworden, das gerade in die USA expandiert. Nach der Gründung konnte das Unternehmen durch eigene Umsätze schnell wachsen. In einer ersten Finanzierungsrunde beteiligten sich der VC-Fonds der EnBW, EnBW New Ventures und ein norwegischer Risikokapitalgeber. Zuletzt stieg auch der schwedische Nutzfahrzeugehersteller Scania mit 10 Millionen US-Dollar ein.

„Investoren zu finden, war nicht unbedingt einfach“, räumt Patrick Glaser ein. Seit etwa



**KONSOLIDIERUNG** ist bei der Stuttgarter Metallteileplattform Laserhub angesagt. Trotzdem plant Gründer und Geschäftsführer Christoph Rößner immer noch mit 50 Prozent Wachstum pro Jahr.

eineinhalb Jahren ist es noch erheblich schwieriger. Unter dem Eindruck des Ukraine-Kriegs und anderer geopolitischer Verwerfungen ist der Markt für Risikokapital praktisch zusammengebrochen. Dabei waren noch im Rekordjahr 2021 laut dem Bera-

tungsunternehmen KPMG gut 19 Milliarden Euro in deutsche Startups investiert worden. Viele Startups nehmen deshalb Abschied von einer forcierten Wachstumsstrategie und versuchen früher als geplant profitabel zu werden. So auch Vialytics: „Wir haben den Break-even für 2024 geplant“, sagt Patrick Glaser. „Letztes Jahr hatten wir ihn noch bewusst hinausgeschoben, weil es uns wichtiger war, weiter zu wachsen.“

### Schon auf der Schwelle zum Mittelstand: LaserHub

**Ganz ähnlich die Entwicklung bei der Laserhub GmbH, die in Stuttgart seit 2017 in rasantem Tempo eine Online-Plattform mit Metallteilen für die Industrie aufgebaut hat.** „Die Zeit des Wachstums um jeden Preis ist vorbei“, sagt Gründer und Geschäftsführer Christoph Rößner. „Ab Sommer 2024 wollen wir profitabel

## IHK-INFO

**BUSINESS-ANGELS** Privatpersonen, meist erfolgreiche Gründer oder erfahrene Unternehmer, die Existenzgründer in der frühen (Pre-Seed- oder Seed-) Phase mit Kapital, Know-how und Kontakten unterstützen.

**FÖRDERPROGRAMME** Bund und Länder fördern die Gründung und das Wachstum von Startups mit Programmen, die sowohl eine Beteiligung als auch günstige Kredite beinhalten können. Zu den Förderorganisationen gehören die KfW sowie in Baden-Württemberg die L-Bank, die Mittelstandsbank und die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft.

**SEED-INVESTMENT** Finanzierungsmittel, die in einer frühen Phase der Gründung eingesetzt werden, um den Kapitalbedarf zu decken. Seed-Investoren können private, institutionelle oder staatliche Kapitalgeber sein. Für die Startups hat die Seed-Finanzierung meist große Bedeutung, weil sie noch keinen Zugriff auf Bankkredite haben.

**ÖKOSYSTEM** Das Netzwerk aus Startups, Kapitalgebern, Hochschulen, Fördermaßnahmen und etablierten Unternehmen, das die Erfolgsfaktoren für Gründungen an einem Standort bestimmt – in einem Land, einer Region oder einer Stadt.

**VENTURE-CAPITAL-GESELLSCHAFTEN** investieren in junge Unternehmen und legen hierfür in der Regel VC-Fonds mit unterschiedlichen Branchenschwerpunkten auf. Durch das Engagement werden sie Miteigentümer des Unternehmens, streben aber meist keine Mehrheit an. Der Einstieg kann in allen Stadien der Startup-Entwicklung erfolgen.

**EINHORN** Ein Startup mit einem Investitionsvolumen von mindestens einer Milliarde Euro. In Deutschland gibt es etwa drei Dutzend „Einhörner“, meist aus dem B2C-Bereich.

werden.“ Die Investoren, insgesamt vier VC-Fonds aus Deutschland und Finnland, bleiben im Boot, weitere Kapitalrunden sind aber nicht mehr zwingend geplant.

**Konsolidierung also? Zumindest das, was ein Startup darunter versteht.** Einem etablierten Unternehmen würde bei jährlichen Wachstumsraten von rund 50 Prozent, wie sie die Stuttgarter jetzt planen, wohl immer noch schwindelig. Mit dem bisherigen „Hyperwachstum“ von 200 Prozent soll es aber vorbei sein, so Rößner. „Der Schwerpunkt liegt jetzt auf dem Ziel der Profitabilität. Alle Aktivitäten, die keinen klaren Impact auf dieses Ziel haben, müssen einer kritischen Überprüfung standhalten oder werden auf Eis gelegt.“ Demzufolge ist die Mitarbeiterzahl in den letzten eineinhalb Jahren von 120 auf jetzt noch 90 gesunken. Aus Frankreich hat sich Laserhub im letzten Jahr zurückgezogen und konzentriert sich jetzt ganz auf den deutschsprachigen Markt, wo das Unternehmen fast 9000 kleine und mittlere Unterneh-

men aus dem Maschinen- und Anlagenbau sowie aus der Metallverarbeitung zu seinen Kunden zählt. Auch wenn in Sachen Vertrieb und Kundenservice die digitalen Kanäle eine wichtige Rolle spielen, setzt Laserhub aktuell auch vermehrt auf die Erfahrung und das Wissen von Vertriebsexperten im direkten Kontakt mit den Kunden.

### **In die Gründung geruscht: Invisium in Göppingen**

**Nicht alle Startup-Gründer erfüllen sich einen lang gehegten Traum.** Stefan Zweigler zum Beispiel dachte eher an ein zweites Standbein, als er vor vier Jahren in das Unternehmen eines Bekannten einstieg, das sich mit elektronischer Bilderkennung befasste, aber in akuten finanziellen Schwierigkeiten war. „Es zeigte sich, dass sich mit dem bestehenden Geschäftsmodell nicht profitabel weitermachen ließ“, so Zweigler. Zukunft versprach aber eine Innovation: ein multifunktionaler Scanner, mit dem Euro-Paletten,

Gitterboxen oder Kisten in Sekunden digital erfasst werden.

**„Es ist kaum zu glauben, aber das findet bisher nirgendwo statt“, wundert sich der Gründer.** Die Behälter werden, wenn überhaupt, per Sichtkontrolle erfasst, was viele Minuten dauert und Personal bindet. Ausnahme ist seit diesem Frühjahr ein Warenlager des Lebensmitteldiscounters Netto. Dort ziehen Lagerarbeiter Hubwagen mit gestapelten Obstkisten durch den mannshohen Invisium-Scanner, der mit mehreren leistungsfähigen Kameras ausgestattet ist und 3-D-Aufnahmen an einen Rechner überträgt. Über eine KI-basierte Software werden Objekte erkannt, QR-Codes gelesen, Abstände vermessen und Schrifttypen oder Herstellerlogos erkannt.

**Bevor es so kam, musste Stefan Zweigler jedoch erst zum Startup-Unternehmer werden.** „Es war klar, dass es nicht nebenher gehen würde, zumal mein Geschäftspartner diesen Weg nicht mitge-

## »DAS ÖKO SYSTEM DARF NICHT AN DER POSTLEITZAHLGRENZE AUFHÖREN«

**DER GRÜNDERMOTOR** Baden-Württemberg soll Startups mit anderen Akteuren zusammenbringen

**Eine gute Idee reicht nicht – wer ein Unternehmen gründen will, muss vieles lernen:** Wie man Kunden gewinnt, wie man sein Produkt vermarktet und woher das Geld für die notwendigen Investitionen und die Entwicklung des Unternehmens kommen soll. „Wir verbinden Startups, Hochschulen und Universitäten, Startup-Förderprogramme, erfahrene Gründer, Unternehmen und Investoren“, beschreibt Adrian Thoma die Aufgabe von „Gründermotor BW“, einer vom Land Baden-Württemberg initiierten Innovationsplattform, die insbesondere Startups von jungen Hochschulabgängern mit vielerlei Programmen und Veranstaltungen auf die Sprünge helfen soll. Thoma kennt die Stuttgarter Startup-Szene wie kein zweiter: Als Gründer und Geschäftsführer der Pioniergeist GmbH hat er jahrelang als Geburtshelfer für Startups gewirkt.

**Wirtschaftspartner des Gründermotors sind Unternehmen** wie Ritter Sport, Vector Informatik, Friedrich Scharr, Stihl, Festo, Trumpf oder der Stuttgarter Gemüsering. Flankiert wird der Gründer-

motor vom neuen Risikokapitalfonds des Landes, „Mätch VC“ mit der L-Bank als Ankerinvestor und einem Volumen von zunächst 16 Millionen Euro. Durch Beteiligung von Unternehmen soll der Fonds auf über 30 Millionen Euro ausgebaut werden und vor allem die Seed- und Preseed-Phasen junger Unternehmen finanzieren.

**Noch ein öffentlicher Fördertopf? Droht das Angebot da nicht unübersichtlich zu werden?** Schließlich gibt es im Südwesten schon Angebote für Gründer unter anderem von der L-Bank, der Mittelstandsbank und der mittelständischen Beteiligungsgesellschaft. „Die Fülle der Angebote hat schon ihre Berechtigung, denn sie richten sich an unterschiedliche Zielgruppen“, sagt Adrian Thoma. Zudem sei es schon mal eine gute Übung, sich im Förderschlingel sein Netzwerk zu erarbeiten. „Im Grunde brauchen wir sogar noch mehr Vielfalt.“

**Trotz exzellenter technischer Hochschulen hat es die Region Stuttgart bisher nicht verstanden, sich als Startup-Stand-**



**ADRIAN THOMA** soll den Startup-Standort Baden-Württemberg voranbringen.

**ort international bekannt zu machen** wie etwa München mit seiner Technischen Universität sowie der Unterstützung der BMW-Eigentümerfamilie Quandt. Ansätze wie in der Region Heilbronn, wo Dieter Schwarz von der Schwarz-Unternehmensgruppe versucht, das Startup-Potenzial zu entwickeln, findet Thoma vielversprechend. Um international von Investoren und Fachkräften wahrgenommen zu werden müsse „The Länd“ jedoch geschlossen auftreten. „Das Ökosystem darf nicht an der Postleitzahlgrenze aufhören.“ Der Gründermotor-Chef ist hier durchaus zuversichtlich: Es entsteht gerade ein neuer Geist.“



**MAN BRAUCHT GEDULD** als Startup-Unternehmer – davon kann Stefan Zweigler ein Lied singen. Der Wirtschaftsingenieur hat eine gute Stelle in der Industrie gekündigt, um sich ganz seiner Invisium GmbH zu widmen.

hen wollte.“ Der Wirtschaftsingenieur kündigte seinen gutbezahlten Job bei der Diehl-Gruppe, um sich ganz seiner neuen Firma zu widmen. Er steckte nahezu seine ganzen Ersparnisse in das Projekt, einen sechsstelligen Betrag, nahm hohe Kredite auf, unter anderem bei der landeseigenen L-Bank. Nicht immer konnte der heute 43-Jährige gut schlafen, zumal er nur noch halb so gut verdiente wie bei seinem letzten Arbeitgeber und sich obendrein Familienzuwachs ankündigte. Immerhin hatte Zweigler inzwischen wieder einen Partner mit Erfahrung als IT-Unternehmer mit im Boot.

**Um Kunden zu gewinnen, musste der Gründer „den klassischen Weg“ gehen, seine Idee in zweiminütigen Pitches auf Gründer-Events vortragen, potenzielle Interessenten auf Logistik-Messen und -kongressen ansprechen.** „Man braucht Ge-

duld“, weiß Zweigler. „Aber die zahlt sich aus.“ Mit dem Domizil im Göppinger Böhringer-Areal, wo Invisium mit fünf Mitarbeitern auf 120 Quadratmetern in der ehemaligen Druckerei als „Kellerkind“ sitzt, ist der Startup-Unternehmer sehr zufrieden, zumal er nach dem Pilotprojekt mit Netto eine weitere große Handelskette als Kunden in Aussicht hat.

#### **Mit einer Konzernmutter im Hintergrund: Zoi**

**Auch das gibt es: Ein Startup, das von einem der zahlreichen Marktführer in der Region Stuttgart gegründet wurde.** 2017 entschloss sich der Reinigungsgerätehersteller Kärcher aus Winnenden, einen Teil der IT-Beratungsgesellschaft ITM zu kaufen, mit der er bereits seit langem zusammengearbeitet

**EINEN „NERDIGEN“ ARBEITGEBER** in der Region aufbauen, bei dem sich Mitarbeiter aus vielen Nationen wohlfühlen – das war das Ziel von Benjamin Hermann (l.) und Daniel Heubach, Geschäftsführer der Zoi GmbH.



hatte. Der neu erworbene Unternehmenszweig wird seitdem unter dem bisherigen ITM-Geschäftsführer Benjamin Hermann und dem Kärcher-Manager Dr. Daniel Heubach als selbstständiges Unternehmen geführt, das nicht nur für die Muttergesellschaft, sondern auch am Markt für Kunden wie Festo, Mahle, Scania oder Merck tätig ist. Wegen des eingespielten Geschäftsmodells hat Zoi von Anfang an schwarze Zahlen geschrieben.

**„Unsere Zielkunden sind Unternehmen mit mehr als einer Milliarde Umsatz“**, erklärt Benjamin Hermann. Für sie entwickelt und kombiniert Zoi Cloud-basierte IT-Architekturen zur weltweiten Digitalisierung ihrer Prozesse. Genutzt werden hierbei die Cloud-Ressourcen der Internet-Riesen Amazon, Google und Microsoft. Besonders stolz sind die Stuttgarter, als eines von nur drei deutschen Unternehmen die höchste Zertifizierungsstufe bei Amazon erreicht zu haben.

**Aber ist das überhaupt noch ein Startup?** Was die Kultur angeht, auf jeden Fall. „Bei uns gibt es fast keine Hierarchien, und Vielfalt ist mehr als ein Lippenbekenntnis.“ Der Frauenanteil ist mit 30 Prozent ungewöhnlich hoch für die IT-Branche, die Beschäftigten stammen aus 35 Nationen. Rund 120 Zoi-Beschäftigte arbeiten in der Zentrale im Stuttgarter Gründerzentrum Wizemann-Areal, 220 weitere in den Niederlassungen in Berlin und den Ländern Spanien, Portugal, Vietnam, Mexiko und – demnächst – Rumänien.

**„Ziel war es von Anfang an, einen nerdigen Arbeitgeber in der Region aufzubauen“**, so Hermann. Viele junge IT-Fachkräfte, vor allem Softwareentwickler und -entwicklerinnen, wollen gerne an der digitalen Transformation der Industrie mitwirken, ziehen aber die Freiheit einer Startup-Organisation den Konzernstrukturen vor. „Wir bieten ihnen beides“, sagt Hermann. Natürlich inklusive eines marktüblichen Gehalts.

**Der Standort Stuttgart habe einiges zu bieten und sei durchaus**



**auch für die Startup-Klientel interessant, sagt Hermann.** „Das Problem ist nur, dass zu wenige davon wissen.“ Im Selbstmarketing habe sich die Schwabenmetropole eben immer schwergetan. Viel wäre nach Ansicht des Firmenchefs schon gewonnen, wenn Fachkräfte aus dem Ausland wenigstens nicht abgeschreckt würden. „Wenn die beste Informatik-Absolventin Venezuelas von der Ausländerbehörde die Aufforderung erhält, binnen drei Tagen ihr Visum zu verlängern, stärkt das nicht unbedingt die Bindung an den Standort.“

### Wiederholungstäter aus der IT-Branche: Peakboard

**Dass das „Ökosystem“ für Startups in Stuttgart unterschätzt wird, findet auch Patrick Theobald.** Mit der Gründung von Theobald Software um die Jahrtausendwende war er schon Startup-Unternehmer, als der Begriff erst noch im Entstehen war. „Ich würde es immer wieder in der Region Stuttgart machen“, sagt er. „Hier sitzen die Kunden, die für B2B-Geschäfte interessant sind, und auch die Hochschulen sind super.“

**Als er sein erstes Unternehmen gründete, war der gebürtige**

**GENAU DER RICHTIGE STANDORT** für B2B-Geschäfte – so sieht Peakboard-Gründer Patrick Theobald (r.) die Region.

**Backnanger noch Physikstudent.** Seinen Abschluss hat er bis heute nicht gemacht, denn nebenbei hatte der computerraffine Student schon beim Künzelsauer Schraubengroßhändler Würth angeheuert und half bald hauptberuflich, die Logistik des Schraubenkonzerns zu digitalisieren. Das Programmieren und die Physik haben aber viel gemeinsam, so Theobald: „Man lernt, ein großes Problem in so viele kleine zu zerlegen, dass sie lösbar werden.“ Als Theobald dann sein erstes Unternehmen gründete, wandte er dieses Prinzip auf die Integration von Daten im SAP-System an. Das gelang ihm gut. Zu seinem ersten Kunden Würth gesellten sich bald andere, die Firma expandierte nach Asien und in die USA. Um gegenüber chinesischen Geschäftspartnern besser auftreten zu können, hat Theobald sogar fließend Mandarin gelernt.

# 19

**MILLIARDEN EURO** wurden noch vor zwei Jahren in deutsche Startups investiert – seither ist der Markt für VC-Kapital regelrecht eingebrochen.

Quelle: KPMG

**Anfang 2022 hat der Unternehmer seine erste Gründung für einen zweistelligen Millionenbetrag an einen Investor verkauft.** Mit einer Ausnahme: Die Tochterfirma Peakboard. Diese war sechs Jahre zuvor als eine Art Corporate Startup gegründet worden und beschäftigt sich mit der Digitalisierung von Produktion und Logistik in Indus-

trieunternehmen. „In Produktion und Logistik müssen die Mitarbeiter ständig mit der IT interagieren“, sagt Theobald. „Oft wird dort aber die älteste Hardware eingesetzt, die anderswo niemand mehr will, Schichtpläne werden in einer Excel-Datei eingetragen und ausgedruckt.“ Peakboard fasst den Wildwuchs in ein einheitliches System, das die Mitarbeiter per Touchscreen mit leicht bedienbarer Oberfläche nutzen können. „Unser Ziel ist es, die Bedienung so einfach zu machen wie bei einem iPhone.“ Dazu müssen Daten verarbeitet, bereinigt, vernetzt und aggregiert, neusortiert und gefiltert werden.

**Mit den Millionen aus dem Verkauf finanziert der Gründer die Entwick-**

**lung der nun unabhängigen Firma**, die durchaus noch Kapitalzufluss benötigt. „Das Geschäft ist technisch sehr an-

**»In Berlin gibt es zuviel Ablenkung. Hier kann man sich ganz auf die Kunden konzentrieren.«**

spruchsvoll, in vielen Fabrikhallen stehen praktisch noch historische Maschinen.“ Peakboard hat insgesamt 270 Kunden, überwiegend kleine und mittlere Unter-

nehmen aus Süddeutschland, aber auch große Marktführer wie Mahle, Siemens, Bizerba oder Bosch.

**Angesichts des Potenzials ist Patrick Theobald für die Zukunft zuversichtlich.**

„Das Umfeld ist hier in der Region einfach ideal“, wiederholt er. Gerade auch deshalb, weil Stuttgart einen etwas weniger glamourösen Ruf hat als zum Beispiel die Startup-Szene der Bundeshauptstadt: „In Berlin gibt es viel zu viel Ablenkung. Hier kann man sich dagegen mehr auf die Kunden konzentrieren. Das entspricht ja auch der schwäbischen Seele.“

**WALTER BECK**

Redaktion Magazin Wirtschaft  
walter.beck@stuttgart.ihk.de

**Herr Ensslen, Sie haben die Firma Synapticon vor 11 Jahren auf einem Dachboden in Gruibingen auf der Schwäbischen Alb gegründet. Nach einem Intermezzo in Filderstadt haben Sie Ihren Standort jetzt in Schönaich. Ist hier das richtige Umfeld für ein international orientiertes Startup?** Anfangs wollte ich nicht einsehen, dass der Standort tatsächlich eine Rolle spielt, das war etwas ignorant, wie sich später herausgestellt hat. Zwar haben wir uns in der Provinz immer sehr wohl gefühlt, aber bei der Blue-Card-Klientel, die für uns sehr wichtig ist, zieht die Großstadt nun einmal besser. Aber immerhin: Wir beschäftigen 85 Mitarbeiter aus 25 Nationen und unser erster Mitarbeiter kam mit der Blue Card.

**Baden-Württemberg und die Region Stuttgart sind also attraktiv?** Für Fachkräfte aus den Branchen Automation und Robotik auf jeden Fall, denn hier ist Süddeutschland neben Japan und China eine der weltweit führenden Regionen. Dagegen hemmt die Kultur hier die Entwicklung von Startups. Stuttgart ist die Stadt der Arbeit, der Ingenieure und des Mittelstandes. Man holt sich keine Hilfe von außen, man muss alles aus eigener Kraft stemmen. Startups, die ja prinzipbedingt mithilfe von Investoren aufgebaut werden, widerstreben dem schwäbischen Ethos.

**Andere Städte, auch in Süddeutschland, haben da ein größeres Flair...** Ja, auch wir haben schon den einen oder anderen Mitarbeiter Richtung München verloren.

**Dennoch fördern große Unternehmen wie Kärcher, Bosch oder Trumpf mit**

## INTERVIEW

**»Firmen wie unsere gibt es im Silicon Valley nicht«**



**NIKOLAI ENSSLEN**  
CEO der Synapticon GmbH  
Schönaich (Kreis Böblingen)

**eigenen Venture-Gesellschaften gezielt Startups.** Das ist richtig, und man muss auch zugestehen, dass Geld nicht das Problem Nummer eins hier am Standort ist. Es gibt Corporate Accelerators, es gibt Business Angels und auch eine breite öffentliche Förderung, etwa durch KfW, L-Bank und Mittelständische Beteiligungsgesellschaft. Bei diesen Kapitalquellen besteht allerdings auch die Gefahr von Abhängigkeiten. Business-Angels und Corporates neigen dazu, sich aufgrund ihrer Erfahrung bzw. Interessen strategisch zu stark

einzumischen. Und bei öffentlichen Investoren ist das Bürokratieniveau hoch. Das kann auf die Gründer abfärben, vor allem wenn diese frisch von der Uni kommen.

**Es fehlt aber nicht an Risikokapital?** Bei größeren Summen schon, 50 Millionen z.B. sind ohne internationale Investoren, etwa aus Asien, den USA oder Israel meist nicht zu machen. Es fehlen hier die wirklich chancenorientierten, risikoagnostischen Investoren. Hier in Europa zögert man damit, richtig große, visionäre Projekte mit viel Geld zufördern. Solange die Amerikaner nicht vorgemacht haben, dass etwas doch geht und lukrativ ist, wird es hier als Luftschloss abgelegt. So zu beobachten etwa bei Flugtaxi, Raumfahrt, Quantencomputern und KI. Auf der anderen Seite wird hier in Unternehmen investiert, die in den USA schwer zu realisieren wären. Firmen wie Synapticon, also Kategorie „Hidden Champion“, gibt es im Silicon Valley nicht – dafür einige unserer Kunden.

**Stuttgart scheint eine Domäne der B2B-Startups zu sein.** Ja, das ergibt sich zum Teil aus der industriellen Stärke der Region und ihren technisch orientierten Hochschulen. Tatsächlich hat es Vorteile, im B2B-Bereich tätig zu sein. Man kann hier auch als kleines Startup erfolgreich sein, es fällt leichter sich zu korrigieren und das Geschäftsmodell anzupassen. Dagegen ist die Gefahr zu scheitern größer, wenn man auf Endkunden zielt. Ein Produkt schlägt ein oder nicht. Eine Marke funktioniert, oder sie funktioniert nicht. Dann ist sie in der Regel verbrannt und man muss neu anfangen.



**ALS PATENT-COACH**  
berät Annegret Schmid (m.)  
kleine Unternehmen bei  
ihrer Schutzrechtsstrategie.

# PATENT-POWER 4 KMU

**PATENTCOACH BW** In zwei halben Tagen zur individuellen Schutzrechtsstrategie

Sind Patente und Know-how-Schutz für Sie ein Aufschiebethema? Dann versuchen Sie es doch einmal mit einer Beratung über das Programm „Patentcoach BW“. Dabei erarbeiten Sie an zwei halben Tagen unter kompetenter Anleitung Ihre individuelle IP-Strategie. IP steht für Intellectual Property Management, also Ihr geistiges Eigentum als Geschäftsgrundlage.

**Die Erstberatung durch Patentcoach BW** bietet das Land allen mittelständischen Unternehmen kostenfrei an. Zielgruppe sind Entscheider und Transformationsmanager in Unternehmen, die ihre IP-Strategie und -Organisation aufbauen oder optimieren wollen.

**Bedingung für ein solches Coaching ist, dass**

- das Unternehmen einen Sitz in Baden-Württemberg hat und
- eine Person mit Entscheidungsbefugnis am Coaching teilnimmt.

## IHK-TIPP

Anmeldeformular



Das Anmeldeformular zum Patentcoach BW finden Sie unter dem QR-Code

500 Mitarbeiter haben und einen Jahresumsatz von 100 Millionen Euro nicht überschreiten. Es darf etwas größer sein, wenn es sich aktuell in einem Transformationsprozess befindet, der eine Umorientierung der IP-Strategie erfordert.

**Wenn Sie sich für eine Beratung interessieren, finden Sie das entsprechende Anmeldeformular** auf der Webseite [www.patentcoach-bw.de](http://www.patentcoach-bw.de). Im Register „Mitmachen“ können Sie das elektronische Anmeldeformular bearbeiten (siehe auch den QR-Code). Termine werden nach Verfügbarkeit vereinbart. Dabei handelt es sich um zwei individuelle, vertrauliche Workshops à drei Stunden, online oder in den Räumen der IHK Region Stuttgart.

**Beim ersten Termin** geht es um die Bestandsaufnahme: welches geistige Eigentum ist für das Unternehmen relevant und wie sieht das Umfeld (Partner, Märkte, Wettbewerber) aus?

**Das Ziel des zweiten Termins ist es, eine IP-Roadmap** für die nächsten Jahre zu erarbeiten, also ganz konkret zu werden: welche organisatorischen Schritte sind bis wann zu erledigen, damit sich das IP-Portfolio passend zum Unternehmen entwickeln kann? Denn die Schutzrechts-

strategie – der Umgang mit dem geistigen Eigentum – muss sich an der langfristigen Unternehmensstrategie orientieren, sonst passen am Ende die Schutzmaßnahmen nicht zum Geschäft.

**Bei den Terminen** steht auch die Frage nach Kosten und Nutzen auf der Agenda – Stichwort unternehmensinterne Patentbewertung. Außerdem geht es darum, eine Struktur in die Themenvielfalt zu bringen und zu priorisieren, denn das Gemisch aus rechtlichen, technischen und betriebswirtschaftlichen Fragen führt leicht zur allgemeinen Verwirrung.

**Unternehmen brauchen eine Schutzrechtsstrategie**, um das eigene geistige Eigentum bestmöglich zu schützen und das der Wettbewerber und der Geschäftspartner angemessen zu respektieren, denn ohne Schutz dürfen innovative, pfiffige Produkte fast uneingeschränkt kopiert und nachgebaut werden. Umgekehrt riskiert jeder, der Schutzrechte Dritter nicht berücksichtigt, dass er Zeit und Geld in etwas investiert, das er später gar nicht verkaufen darf oder für das er hohe Lizenzgebühren bezahlen muss.

**ANNEGRET SCHMID**  
Baden Württembergs Patentcoach  
[www.patentcoach-bw.de](http://www.patentcoach-bw.de)

LAGERTECHNIK

**Palettenregale  
Fachbodenregale  
Kragarmregale  
Lagerbühnen...**

**www.REGATIX.com**  
Tel.07062 23902-0

GROSSKÜCHENPLANUNG

**GAPLATEC**  
KÜCHE KÄLTE ABLUFT

Nutzen Sie Ihre Kantine zur Mitarbeitergewinnung, neue Dienstleistungen und längere Auslastung!

Fragen Sie uns:

**GAPLATEC GmbH**  
www.gaplatec.de

# UNGESCHÜTZTE INTELLIGENZ

**CHATGPT & CO.** Bei Inhalten, die von künstlicher Intelligenz erzeugt wurden, ist das Urheberrecht oft fraglich

## HALLEN

Industrie | Gewerbe | Stahl



PLANUNG

PRODUKTION

MONTAGE



**Wolf System GmbH**  
94486 Osterhofen  
Tel. 09932 37-0  
gbi@wolfsystem.de  
www.wolfsystem.de



Der Einsatz generativer künstlicher Intelligenz (KI) im unternehmerischen Umfeld ist eines der Trendthemen der zurückliegenden Monate. Die technischen Entwicklungen sind hierbei rasant, eine Vielzahl verschiedener Anbieter stellt Tools zur Verfügung, die mithilfe von KI nicht nur bei der Beantwortung von Fragen, sondern auch der Erstellung neuer Inhalte, insbesondere von Texten, behilflich sein sollen. Die rechtliche Einordnung kann dieses Tempo derzeit nicht mitgehen. Beim Einsatz von KI ist aus Sicht des geltenden Urheberrechts (noch) Vorsicht geboten.

### Wer ist betroffen?

Inhalte, mit denen die KI zu Trainingszwecken gefüttert wurde, können urheberrechtlich geschützt sein. Vielfach wird der Rechteinhaber hierzu keine Zustimmung erteilt haben. Es besteht daher die Gefahr, dass der KI-generierte Output zumindest Teile von geschützten Materialien enthält und die weitere Verwendung durch die Anwender eine unzulässige Nutzung darstellt. Es ist beispielsweise denkbar, dass wesentliche Elemente vom Ursprungstext identisch in das Ergebnis übernommen wurden. Der Urheber des Originals kann in einem solchen Fall Unterlassungs-, Schadensersatz- und Beseitigungsansprüche geltend machen.

**Die Möglichkeit, die Ergebnisse der KI vorsorglich dahingehend zu prüfen, ist in der Regel nicht vorhanden.** Quellen geben die derzeit verbreiteten Anwendungen kaum oder gar nicht an. Eine nicht nur unternehmensinterne Verwendung ist daher häufig mit Risiken verbunden.

**Wichtig:** Das Urheberrecht schützt nur die konkrete Ausdrucksform, sodass mithilfe der KI recherchierte Fakten in der Regel verwendet werden können.

**Die auf EU-Ebene geführte Diskussion zur Regulierung von KI** beschäftigt sich ausdrücklich auch mit der Frage, welchen Offenlegungspflichten die Anbieter im Hinblick auf das Quellmaterial unterliegen sollen. Die Ergebnisse dieses spannenden Gesetzgebungsprozesses sind abzuwarten.

### Wer hat die Rechte an den Ergebnissen?

Ebenfalls nicht abschließend ist geklärt, inwieweit an dem Output ein selbstständiges geistiges Eigentum bestehen kann und zu wessen Gunsten. Einigkeit besteht lediglich dahingehend, dass die KI als nichtmenschliches Subjekt nicht Inhaberin von Rechten sein kann. Ob dies jedoch auch auf den jeweiligen Anbieter und dessen Programmierer zutrifft, ist Gegenstand der Diskussion.



**Teils wird vertreten, der Nutzer selbst** könne durch eine geschickte, besonders kreative Art der Fragestellung die KI zu so einzigartigen Antworten verleiten, dass diese hierdurch als geistige Schöpfung des Anwenders in Frage kommen. Häufig wird es hier aber an einem direkten Beitrag fehlen, der sich hinreichend unmittelbar auf das Arbeitsergebnis ausgewirkt hat („Zufallswerk“). Das damit verbundene Risiko, dass Dritte die Inhalte straflos übernehmen können, sollte mitbedacht werden.

### Welche Rolle nehmen die Anbieter ein?

**Die Nutzungsbedingungen einiger Anbieter sehen vor**, dass die Arbeitsergebnisse nicht als „human-generated“, also von Menschenhand gemacht, dargestellt werden dürfen. Eine kommerzielle Nutzung ist im Falle von ChatGPT zulässig, wenn diese in Einklang mit den übrigen Regelungen der Terms of Use erfolgt. Je

nach Anbieter und vertraglicher Gestaltung kann das jedoch variieren.

**Weiter gehen die Anbieter davon aus**, dass sie für Urheberrechtsverletzungen, die durch eine Weiterverwendung des Outputs entstehen, nicht haftbar gemacht werden können. Beachtlich ist in diesem Zusammenhang, dass die Anwender durch die Ausführungen in den Nutzungsbedingungen jedenfalls „bösgläubig“ gemacht werden.

### Was ist sonst zu beachten?

Neben der Frage der Nutzungsrechte ist eine Vielzahl weiterer Aspekte relevant. So wird das Thema Datenschutz in Bezug auf die Nutzung von KI-Anwendungen derzeit von vielen Experten kritisch beurteilt. Zur Wahrung von Geschäftsgeheimnissen ist Unternehmen zu empfehlen, sorgfältig abzuwägen, welche Informationen in die Anwendungen eingegeben werden, da sie je nach Einstellung genutzt werden können, um die KI zu trainieren.

**Der Einsatz von KI wirkt zudem auch Fragen hinsichtlich der Haftung** für die Arbeitsergebnisse auf. Derzeit wird in vielen Fällen eine Überprüfung durch entsprechend geschulte Mitarbeiter noch unerlässlich sein.

### IHK-TIPP

#### Was sagt eigentlich die KI selbst dazu?

Verhört man etwa die KI „ChatGPT“ zum Thema Verwendbarkeit, so lässt sich diese am 3. August wie folgt ein:

**Wenn du meine Antworten für kommerzielle Zwecke verwenden möchtest, solltest du dich direkt an Open AI wenden, um die erforderliche Erlaubnis einzuholen. In jedem Fall ist es ratsam, die Quellen meiner Antworten ordnungsgemäß anzugeben [...].**

Mit Blick auf die Nutzungsbedingungen ist die Antwort dahingehend zu werten, dass Open AI sich zunächst als Inhaber des Outputs versteht, die Rechte jedoch unter bestimmten Bedingungen auf die Anwender überträgt.

**ARMIN HUMBAUER**  
IHK Region Stuttgart  
armin.humbauer@stuttgart.ihk.de

Die nächste Ausgabe „Magazin Wirtschaft“ erscheint am 02.11.2023 – Anzeigenschluss ist der 06.10.2023

Anzeigehotline: Monika Frank · Telefon 0711 31 058 388



**Laserteile4you**

Individuelle Blechteile sekundenschnell online bestellen



# NETZWERKEN UND GESTALTEN

**IHK-KONGRESS ZUR BERUFAUSBILDUNG AM 16. OKTOBER** Melden Sie sich jetzt schon kostenlos an

Welchen Stellenwert hat die duale Berufsausbildung noch in der Gesellschaft? Wie können wir die Attraktivität der Ausbildung steigern und mehr junge Menschen dafür begeistern? Wie können wir sicherstellen, dass unsere Ausbildungssysteme zukunftsfähig bleiben und sowohl den Bedürfnissen der Wirtschaft als auch denen der jungen Menschen gerecht werden? Diese und weitere Fragen stehen im Mittelpunkt des IHK-Kongresses „Zukunft Ausbildung gestalten“, zu dem wir Sie am 16. Oktober von 10:00 bis 17:00 Uhr ins IHK-Haus in Stuttgart einladen.

Der Kongress richtet sich an alle diejenigen, die an der Gestaltung der Ausbildung von morgen aktiv mitwirken möchten – insbesondere an Ausbildungsverantwortliche aus Unternehmen, Vertreterinnen und Vertreter aus Wissenschaft, Politik, Verbänden sowie den beruflichen Schulen.

**Die Teilnehmenden erwarten hochkarätige Gäste und Referenten**, inspirierende Keynotes, interessante Gesprächsrunden unter Einbeziehung des Publikums, Expertenwissen, viele innovative Ideen und

frische Impulse. Und nicht zu vergessen: Möglichkeit zum Netzwerken und zum fachlichen Austausch.

## Freuen Sie sich auf Impulse und Diskussionsbeiträge von:

- **Dr. Wolf Bonsiepe**, Leiter Ausbildung @ Robert Bosch GmbH
- **Ronja Ebeling**, Freie Journalistin, Autorin, Podcasterin und Unternehmensberaterin zum Thema GenZ
- **Prof. Dr. Friedrich Hubert Esser** Präsident @ Bundesinstitut für Berufsbildung
- **Sabine Fath** Schulleiterin @ Gewerbliche Schule Schwäbisch Gmünd
- **Kira Geiss** Amtierende Miss Germany Speakerin, Vertreterin der GenZ (siehe nächste Seite)
- **Sina Gerullis-Hermann** Leiterin Ausbildung und konzernweites Personalmarketing @ W&W-Gruppe
- **Benjamin Hermann**, Geschäftsführer @ Zoi TechCon GmbH
- **Stefan Küpper**, Geschäftsführer Politik, Bildung und Arbeitsmarkt @ Südwestmetall

- **Christoph Kunz**, Head of Vocational Education and Training @ Siemens Energy Global GmbH & Co. KG
- **Claus Paal** Präsident @ IHK Region Stuttgart
- **Nico Schönefeldt** Leiter Bereich Ausbildung @ DIHK
- **Annette Schwarz** Personalvorständin und Arbeitsdirektorin @ SSB AG
- **Batahun Yakar**, Auszubildender, Content Creator, Gesicht der IHK-Ausbildungskampagne und vielen mehr...

- **Der Kongress wird von der IHK Region Stuttgart** in Kooperation mit Südwestmetall veranstaltet und von **Michael Antwerpes** (SWR) moderiert.

Die Teilnahme ist kostenfrei.

Das Programm wird laufend aktualisiert. Verpassen Sie es nicht und registrieren Sie sich bereits heute, um sich einen der begrenzten Plätze zu sichern.



**SEYBOLD**  
25 Jahre

Jetzt Termin vereinbaren

**NUR DIE TOP 10 ZÄHLEN**

Überragend online – wir machen Sie sichtbar

**#1 SEO Agentur**  
in Baden-Württemberg\*  
\* lt. Agenturtipp 01/23

Inh. Ralf Seybold | Theodor-Körner-Str. 7 | 73614 Schorndorf | Tel.: 07181 9376666 | seybold.de

# DIE GENERATION Z UND IHRE SEHNSUCHT NACH VERBALEN »LIKES«

**KIRA GEISS ERZÄHLT, WARUM SIE AUCH ALS MISS GERMANY** von ihrer Ausbildung profitiert, wie Influencer die Erwartung der GenZ an die Arbeit beeinflussen und warum Chefs nahbar sein sollten

**Sie haben eine Ausbildung zur Gestalterin für visuelles Marketing gemacht und ihre Prüfung hier bei unserer IHK in Stuttgart abgelegt. Wie erinnern Sie sich daran?** Positiv! Ich habe eine zwei mal zwei Meter große Schaufenstergestaltung gebaut. Am Konzept hatte ich monatelang gefeilt. Da war es total spannend zu sehen, wie die Prüfer die Arbeit angeschaut haben. Auf jeden Fall hat es viel Spaß gemacht und auch der Beruf gefällt mir sehr, weil er so kreativ und vielfältig ist.

**Trotzdem studieren Sie jetzt. Warum?** Als ich mit der Lehre anfang, war ich gerade 16 geworden. Da weiß man noch nicht, was man will und was Arbeit überhaupt bedeutet. Außerdem hatte ich damals leider die falschen Freunde. Durch die Ausbildung habe ich Verantwortung und Struktur gelernt. Bis heute vergeht eigentlich kein Tag, an dem ich nicht davon profitiere.

**Jetzt sind Sie Miss Germany. Das hat doch eigentlich gar nichts mit Ihrer Lehre und noch weniger mit Ihrem Theologiestudium zu tun, oder?** Doch, denn bei der Wahl kommt es auch darauf an, wie man sich ehrenamtlich engagiert. Ich mache sehr viel in der Jugendarbeit, denn ich möchte etwas von dem zurückgeben, was ich selber erfahren habe. Es gibt ja so viele in der GenZ, die nicht wissen, was sie wollen und wo sie hingehören. Ihnen möchte ich helfen, den richtigen Beruf zu finden und soziale Kompetenzen zu erwerben, auch im Umgang mit den neuen Medien.

**Apropos GenZ: Sie beraten auch Unternehmen, wie sie mit den jungen Leuten richtig umgehen.** Ja, ich erkläre ihnen, wie die GenZ denkt, dass sie vor allem von den digitalen Medien geprägt ist. Die Jugendlichen folgen Influencern, die von so vielen Menschen gesehen werden und die sofort Feedback für alles erhalten. Auch wenn 99 Prozent der Follower selber niemals so ein öffentliches Leben führen wollen, färbt das natürlich ab: wir jungen Leute wollen auch das Gefühl haben, gesehen zu werden. Und wir sehnen uns nach Feedback, nach „verbalen Likes“.

## INTERVIEW

**»Wir jungen Leute wollen das Gefühl haben, gesehen zu werden«**



### KIRA GEISS

Miss Germany 2023 aus Baden-Württemberg ist Gestalterin für visuelles Marketing, Theologiestudentin, Keynote-Speakerin und engagiert sich in der Jugendarbeit

**Was bedeutet das konkret?** Wir wollen als Individuum wahrgenommen und ernst genommen werden. In meinem Ausbildungsbetrieb zum Beispiel war die Chefin nie nahbar, obwohl sie so viel bestimmt hat. Mir ist schon klar, dass Chefs in großen Betrieben nicht immer super close sein können, aber sie sollten den Mitarbeitern schon das Gefühl geben, dass sie sie kennen und für wertvoll halten. Wenn man sich begegnet, sollte es nicht der Kontrollblick sein, sondern auf Augenhöhe.

**Was wünschen sich GenZler noch?** Sie wollen Verantwortung übernehmen, zum Beispiel ein Projekt eigenständig durchführen statt immer nur kleine Aufträge abzurufen. Außerdem wollen sie das Gefühl haben, etwas Gutes zu tun, gerade für die Umwelt. Ihre Verbesserungsvorschläge sollte man darum nicht belächeln, sondern ernst nehmen. Auch Freiräume sind ihnen wichtig. Gut wäre es deshalb, zum Beispiel unter verschiedenen Fortbildungsmöglichkeiten wählen zu dürfen. Und ganz wichtig: Gestalten sollten die Betriebe mit uns, nicht für uns.

**Beraten Sie eigentlich auch GenZler, wie sie sich im Arbeitsleben besser integrieren?** Dafür bin ich tatsächlich auch schon gebucht worden und würde mir noch mehr solche Aufträge wünschen.

**Was sagen Sie den jungen Leuten?** Insgesamt stelle ich den Team-Gedanken in den Mittelpunkt und fordere sie auf, von der Ich-Perspektive einen Schritt zurückzutreten. Vier-Tage-Woche, Nachhaltigkeit, Work-Life-Balance, das ist alles wünschenswert, aber es muss auch Platz für Kompromisse geben, sonst ist das wirtschaftlich gar nicht tragbar. Ich vermittele ihnen aber auch, was ihnen eine duale Ausbildung bietet und lasse sie dann überlegen, was ihnen das eigentlich wert ist.

**KIRA GEISS**, die Miss Germany 2023, kommt zu unserem Berufsbildungskongress am 16. Oktober (s. S.20)



**DIE GENERATION Z IST SPASSORIENTIERT.** Aber warum das nicht nutzen, zum Beispiel für eine Azubi-Recruiting-Kampagne?

# GENERATION Z ALS AZUBIS

**AUSBILDUNGSSTART** Tipps zum Umgang mit einer Generation, die sich ihre Arbeitgeber aussuchen kann

Wenn jetzt das neue Ausbildungsjahr startet, werden viele Ausbilder wieder seufzen, „früher...“ Tatsächlich war es ja schon immer so, dass jede Generation mit Unverständnis auf die Nachwachsenden schaute. Oft wird dabei vergessen, dass die Bedingungen, die die Menschen prägen, ganz andere sind. Wer die Generation Z verstehen will, muss deshalb erst einmal die Themen in Betracht ziehen, mit denen die nach 1995 Geborenen aufgewachsen sind.

**Internet, Social Media, Klima-Ängste und Corona** und jetzt der Ukraine-Krieg spielen da sicher die Hauptrolle. Alles zusammen führt dazu, dass die jungen Leute die Welt für unberechenbar, unsicher, komplex und ambivalent halten, wie aktuelle Studien zeigen. Sie

## 6513

**JUNGE MENSCHEN** starten in diesen Tagen im Bereich der IHK Region Stuttgart in ihre Ausbildung. Das sind 6,9 Prozent mehr als 2022.

(Vergleich jeweils zum 31. Juli)

**MICHAEL ZONSIUS**  
TEN - Trainings & Seminare  
www.ten-karlsruhe.de

hätten sie jedoch lieber stabil, sicher, einfach und eindeutig.

**In Bezug auf Ausbildung läge da die Vermutung nahe,** dass Ausbilder, die sagen, wo es lang geht, beliebt wären, weil sie genau das ermöglichen. Doch weit gefehlt: die Jungen wünschen sich Empowerment statt direktives Anweisen – also Bestärkung statt Basta.

**Viele der aktuellen Azubis** sind von ihren Eltern auf Augenhöhe erzogen worden. Schon die Kleinsten durften bestimmen, welche Hose sie in die Kita anziehen, und viele durften sogar bei der Entscheidung für den Urlaub oder das neue Familienauto mitreden. Umso deutlicher spüren sie das Ungleichgewicht, wenn sie in der

Ausbildung ausschließlich die Lernenden sind.

**Den Vorsprung der Ausbilder bei Inhalten und Umgangsformen** können sie deshalb eher akzeptieren, wenn sie ihrerseits den Älteren etwas beibringen könnten. Unbenommen gibt es da ja einiges, zum Beispiel den Umgang mit digitalen Medien. Sie können aber auch Arbeitsabläufe mit frischem Blick analysieren und eventuell verbessern und sie können die Außendarstellung für jüngere Zielgruppen optimieren, was wiederum die Azubi-Suche erleichtert.

**Wenn entsprechende Vorschläge** und Initiativen der Azubis übernommen werden, motiviert sie das immens. Besonders wenn das mit

IHR IGEFA-EFFEKT

# Hätte, hätte, Lieferkette?

Entdecken Sie unseren **Never-out-of-Stock-Service.**



**igefa**  
Immer. Fürs Leben da.

**JETZT SERVICE-LEISTUNGEN ENTDECKEN**

Ein Mitglied der **INPACS**  
Global Supply Solution

[www.igefa-effekt.de](http://www.igefa-effekt.de)

Bestellen Sie unser  
**KOSTENLOSES  
MAGAZIN ZUR  
AUSBILDUNG**  
annja.maga@  
stuttgart.ihk.de  
0711-2005 1373



viel Lob oder gar einem „Goodie“ unterfüttert wird. Das Streben nach Anerkennung ist bei der GenZ vielleicht nicht stärker ausgeprägt als bei älteren Mitarbeitern. Im Gegensatz zu ihnen lassen sie sich die Jungen aber nicht mehr mit „Weisheiten“ wie „nicht geschimpft ist genug gelobt“ trösten.

**Sie erwarten stattdessen ein regelmäßiges Feedback**, und zwar ein positives. Meiden Sie als Ausbilder darum alles, was irgendwie als Herabsetzung oder Kränkung verstanden werden könnte – also statt „nicht gelungen“ lieber „da ist noch Luft nach oben“.

**Überhaupt ist es wichtig, dass das Feedback vorwurfsfrei erfolgt:** Bleiben Sie sachlich und werden Sie keinesfalls persönlich. Nutzen Sie Ich-Botschaften und halten Sie den Spiegel vor. Konkret: Schildern Sie Ihre Wahrnehmung und berichten Sie, was Sie als Ursache vermuten. Welche Wirkung hat das auf Sie und das Team, und was wünschen Sie sich?

**Aber nicht nur bestärkende Rückmeldungen erwarten die jungen Leute**, sondern auch eine abwechslungsreiche Tätigkeit, eigenverantwortliche Projekte und natürlich ein gutes Betriebsklima – aber auch da unterscheiden sich die Generationen gar nicht.

**Und was „stinkt“ den jungen Leuten? Unfreundlichkeit**, unfair empfundene Kritik, mangelndes Vertrauen, lange Arbeitszeiten, aber umgekehrt auch, wenn nichts zu tun ist. Dazu kommen

Über- oder Unterforderung, Misserfolge und vor allem, wenn man keinen Sinn in seiner Arbeit erkennt.

**Was bedeutet das nun für die Ausbildung ganz konkret?** Bei jedem Lernschritt sollten Sie die fünf „W“s klar kommunizieren: **was – wo – wie – wann – warum** – muss etwas gelernt werden.

**Berücksichtigt werden sollte dabei, dass die Aufmerksamkeitsspanne stark gesunken ist** und inzwischen auf der Länge eines kurzknackigen Youtube-Clips, also zwei bis drei Minuten, liegt. Allerdings variiert das je nach Lehrmethode: am schlechtesten klappt es beim Zuhören, mittelmäßig wenn man etwas selber umsetzt und dann aufschreibt und am besten, wenn man mitentscheidet und mittun kann.

**Trotzdem bleibt es aber wichtig, klar zu formulieren.** Konjunktive wie „könntest Du mal...“ führen leicht zu Missverständnissen. Fragen Sie öfter nach, was Ihr Gegenüber verstanden hat.

**Überhaupt sind Fragen das A und O** einer gelungenen Ausbildungsführung. Sie sorgen für Information, zeigen Interesse und bringen den Gesprächspartner dazu, selber seine Position zu überprüfen. Das klappt besser mit offenen Fragen, denn sie locken auch Leute aus der Reserve, die sonst nur „ja“ oder „nein“ nuscheln.

**Und natürlich müssen Sie als Ausbilder dann gut zuhören**, mit Blickkontakt, und Ihrerseits zusammenfassen, was Sie ver-

standen haben. Dabei sollte das Emotionale nicht unter den Tisch fallen; zum Beispiel „Ich habe den Eindruck, die Situation macht Dich sehr wütend...?“

**Apropos Position überprüfen:** Auch als Ausbilder sollten Sie sich hinterfragen, wenn Sie den richtigen Zugang zur GenZ finden wollen. Jeder hat so seine blinden Flecken, also Eigenschaften und Marotten, die dem Umfeld wohlbekannt sind, einem selber aber eher nicht. Hinzu kommt Privates, von dem man überlegen muss, wie viel man davon preisgeben möchte. Weil Azubis von ihren Ausbildern „Nahbarkeit“ erwarten, sollten beide Bereiche nicht zu viele Dunkelfelder aufweisen. Dazu muss man allerdings Vertrauen zu den Azubis aufbauen und ihr Feedback einfordern und akzeptieren.

**Drei Fragen können bei der Selbstverortung hilfreich sein:**

- Wie sehe ich mich selbst?
- Was denken andere (Azubis, Kollegen...) von mir?
- Wie würde ich gern wahrgenommen und wo gibt es Änderungsbedarf?

**„Das hätten wir uns mal erlauben sollen“**, wird jetzt mancher denken. Keine Sorge, wenn die GenZler älter sind, werden sie sich genauso über die Nachwachsenden wundern...

Zeiterfassung.  
Endlich einfach.

**HRWORKS**  
HR-Software. Endlich einfach.



# FACHKRÄFTE WILLKOMMEN



## FACHKRÄFTEEINWANDERUNGSGESETZ So soll die Suche nach ausländischen Mitarbeitern leichter werden

Die neuen gesetzlichen Regelungen für ausländische Fachkräfte bieten erweiterte Möglichkeiten der Zuwanderung aus Drittstaaten. Allerdings sind sie auch weitaus komplexer als bisher. Die meisten Regelungen werden sechs Monate nach Verkündung im Bundesgesetzblatt in Kraft treten, die Regelungen zur Blauen Karte EU zum 18. November 2023 und die neue Chancenkarte neun Monate nach Verkündung.

Auf drei Säulen ruht das Gesetz der Fachkräfteeinwanderung. Wir zeigen, was sich dahinter verbirgt.

**1. Die Fachkräftesäule:** Sie soll zentral sein und zielt auf internationale Fachkräfte, die

- im Ausland ein Hochschulstudium abgeschlossen haben, das in Deutschland anerkannt ist oder
  - eine Berufsqualifikation im Ausland erworben haben, deren volle

Gleichwertigkeit mit einem deutschen Abschluss im Berufsanerkennungsverfahren festgestellt wurde, oder

- in Deutschland ein Studium oder eine qualifizierte Ausbildung absolviert haben.

**Diese Personen dürfen künftig in allen qualifizierten Berufen arbeiten** - mit Ausnahme von reglementierten Berufen wie Heil-, Pflege- und Lehrberufe. Für diese Aufenthaltstitel sind ein Arbeitsplatzangebot beziehungsweise -vertrag und die Anerkennungsnachweise erforderlich. Wenn alle Voraussetzungen erfüllt sind, gibt es künftig einen Anspruch auf diese Titel; daher können sie auch in Deutschland beantragt werden, wenn die Einreise mit einem Visum außerhalb des Erwerbskontextes erfolgt ist.

**Zudem wurden die Bestimmungen für die Blaue Karte EU (EU Bluecard)** im Zuge der Umsetzung der EU-Hochqualifiziertenrichtlinie angepasst. Der Geltungsbereich wird auf äquivalente Abschlüsse wie Meister, Techniker, Fachwirte sowie auf berufserfahrene Personen aus dem IKT-Bereich ausgeweitet. Die Mindestgehaltsgrenze wird auf 43.800 Euro beziehungsweise für Engpassberufe und Berufsanfänger auf rund 40.000 Euro ab-

gesenkt (von derzeit 58.400/45.552 Euro). Erleichterungen gibt es unter anderem bei Familiennachzug, Arbeitgeberwechsel, Mobilität innerhalb der EU sowie Erlangung eines Daueraufenthalts EU.

**Außerdem können wie bisher Personen einreisen, die in Deutschland eine Ausbildung absolvieren möchten** und bereits einen Ausbildungsvertrag mit einem Unternehmen haben. Hier wurde - wie es bereits für Fachkräfte gilt - die Vorrangprüfung durch die Bundesagentur für Arbeit abgeschafft.

**2. Die Erfahrungssäule:** Neu ist, dass künftig auch Personen ohne förmliches Anerkennungsverfahren in Deutschland als Fachkraft arbeiten dürfen. Vorausgesetzt wird eine im Herkunftsland staatlich anerkannte mindestens zweijährige Berufsqualifikation oder ein Hochschulabschluss und mindestens zwei Jahre Berufserfahrung. Bei nicht-reglementierten Berufen kann dann auf eine Anerkennung des Abschlusses verzichtet werden. Doch muss ein Mindestgehalt von rund 39.700 Euro gezahlt werden, von dem lediglich im Rahmen eines Tarifvertrags abgewichen werden darf. Die Tätigkeit darf nur in einem in Bezug auf die Qualifikation/Berufserfahrung verwandten Beruf erfol-

### IHK-TIPP

#### Webinar



zum Fachkräfteeinwanderungsgesetz  
Termin:  
20. September,  
14:00 bis 15:30 Uhr

gen. Wie bei der Fachkräftesäule wird das Vorliegen eines Arbeitsangebots oder -vertrags vorausgesetzt.

**Wird eine Berufsanerkennung angestrebt, kann das Verfahren künftig in Deutschland durchgeführt werden,** wenn Arbeitgeber und Arbeitnehmer sich verpflichten, es im Rahmen einer so genannten Anerkennungspartnerschaft unverzüglich nach der Einreise zu starten und eine gegebenenfalls erforderliche Anpassungsqualifizierung durchzuführen. Währenddessen kann der Arbeitnehmer dort eine qualifizierte Beschäftigung ausüben.

**3. Die Potenzialsäule:** Die dritte Säule, die Potenzialsäule, eröffnet Einreisemöglichkeiten für Personen, die ohne Angebot oder Vertrag zur Suche einer Arbeit, Ausbildung oder Qualifizierung einreisen möchten. Dafür wurde die neue Chancenkarte eingeführt, mit der man

für zwölf Monate einreisen kann. Folgende Grundvoraussetzungen müssen immer erfüllt sein: ein gesicherter Lebensunterhalt, eine im Herkunftsland staatlich anerkannte mindestens zweijährige Berufsqualifikation oder ein Hochschulabschluss sowie mindestens Deutschkenntnisse auf dem Niveau A1 oder B2-Englischkenntnisse. Zusätzlich müssen die Fachkräfte entweder eine volle Anerkennung ihres Berufs- oder Hochschulabschlusses oder mindestens sechs Punkte gemäß Chancenkarte vorweisen.

**Kriterien für die Punktevergabe sind**

- Qualifikation
- Berufserfahrung
- weitere Sprachkenntnisse
- Alter

- Deutschlandbezug sowie
  - mitziehende Ehe- oder Lebenspartner.
- Möglich sind Probebeschäftigungen von jeweils zwei Wochen und eine Nebenbeschäftigung von maximal 20 Stunden pro Woche, die auch zu Unterhaltsicherung beitragen kann.

Neben den drei Säulen der Fachkräfteeinwanderung gibt es weitere Möglichkeiten für Personen ohne Nachweis einer Qualifikation wie die Westbalkan-Regelung oder die neue kurzfristige kontingentierte Beschäftigung.

**SIGRIT WALSDORFF**  
IHK Region Stuttgart  
sigrit.walسدorff@stuttgart.ihk.de

**Weitere Infos:**



**IHK-TIPP**

**Fachkräfteeinwanderung - die wichtigsten Neuerungen**

**Bisher:** Beschäftigung von Fachkräften nur in verwandten Berufen möglich

**Künftig:** Beschäftigung in allen qualifizierten Berufen (nur bei Fachkräften mit förmlicher Anerkennung ihres Abschlusses)

**Bisher:** Einreise von Fachkräften mit in Deutschland anerkannten Berufsqualifikationen bzw. Hochschulabschlüssen möglich

**Künftig:** zusätzliche Möglichkeit der Einreise von Fachkräften mit ausländischer Berufsqualifikation/Hochschulabschluss und Berufserfahrung; kein förmliches Anerkennungsverfahren notwendig (gilt nur bei nicht-reglementierten Berufen)

**Bisher:** Niederlassungserlaubnis für Fachkräfte aus dem Ausland nach vier Jahren möglich

**Künftig:** nach drei Jahren möglich

**Bisher:** Aufenthaltsmöglichkeit für Fachkräfte mit Teilanerkennung zur Qualifizierung im Rahmen des Anerkennungsverfahrens

**Künftig:** Anerkennungspartnerschaft als neue zusätzliche Möglichkeit: gesamtes Anerkennungsverfahren kann in Deutschland durchgeführt werden

**Bisher:** Bei Fachkräften keine Vorrangprüfung durch die Bundesagentur für Arbeit

**Künftig:** Wegfall der Vorrangprüfung auch bei Auszubildenden

**Bisher:** Einreise zur Arbeitsplatzsuche für Fachkräfte mit Möglichkeit der Probearbeit von max. 10 Stunden/Woche und zur Ausbildungsplatzsuche ohne Möglichkeit der Probearbeit

**Künftig:** Neuer Suchtitel: Chancenkarte auf Basis eines Punktesystems mit Möglichkeit einer Nebenbeschäftigung von bis zu 20 Stunden/Woche und jeweils 14-tägigen Probebeschäftigungen

Weitere Erleichterungen für IKT-Fachkräfte und mehr Möglichkeiten für Personen ohne Nachweis einer Qualifikation durch die Verstetigung der Westbalkanregelung und die neue kurzzeitige kontingentierte Beschäftigung



„Gewerbebau vital. So bauen Unternehmen ihre Zukunft.“

→ **20. OKTOBER 2023**

Haus der Astronomie,  
Heidelberg.  
Jetzt anmelden!

**FACHSEMINAR**

**GEWERBEBAU VITAL.**

- Energieoptimiert bis **Plus-Energie** • Schlüsselfertig und nachhaltig aus Holz
- Schnelles Bauen zum Festpreis • **Budget-Planer** online

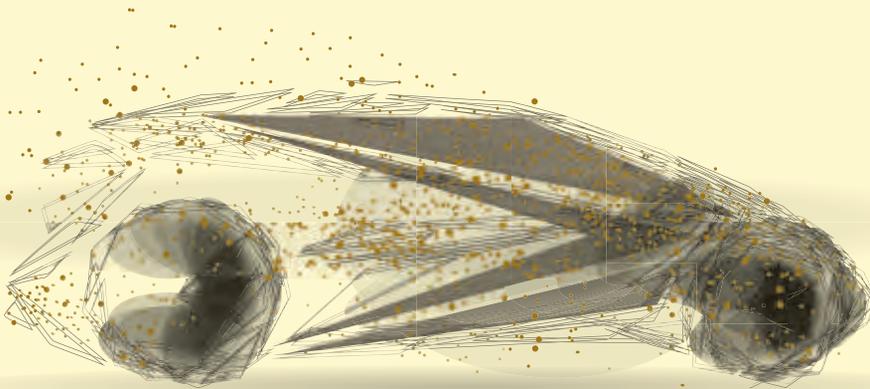
# AUSLÄNDISCHE FACHKRÄFTE: JETZT GEHT ES LOS

**RECRUITING IM AUSLAND:** So finden Sie die begehrten Mitarbeiter

ZULIEFERERTAG

AUTOMOBILWIRTSCHAFT BW

16. NOVEMBER 2023



Digitalisierung als Veränderungstreiber: Inspirierende Einblicke in Strategien und Projekte, internationale Partnerregionen, High-Class-Networking und Kooperationsmöglichkeiten – alles an einem Ort. Sichern Sie sich Ihren Wissensvorsprung! **Jetzt kostenfrei anmelden >> [www.zulieferertag-bw.de](http://www.zulieferertag-bw.de)**



zulieferertag  
automobilwirtschaft BW



strategiedialog  
automobilwirtschaft BW

Eine aktuelle Studie des Kofa (Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung) zeigt: Ausländische Fachkräfte werden von der überwiegenden Mehrheit der Unternehmen als Bereicherung angesehen. Doch rechtliche Regelungen und langwierige Anerkennungsverfahren stellen sich als große Probleme dar. Im Folgenden finden Sie Tipps, wie Sie dennoch erfolgreich internationale Fachkräfte für Ihr Unternehmen gewinnen können.

Derzeit sehen nur knapp vier von zehn Unternehmen in der Rekrutierung im Ausland eine Möglichkeit, um Fachkräfte für das eigene Unternehmen zu gewinnen. Der Grund: komplizierte rechtliche Verfahren und lange Verfahrensdauer. So stellt die Komplexität bestehender rechtlicher Regelungen aus Sicht der Unternehmen das größte Einstellungshemmnis dar (80 Prozent). Knapp 60 Prozent der Unternehmen sieht in der Anerkennung der ausländischen Berufsqualifikationen ein Hindernis. Auch die lange Dauer der Rekrutierungsverfahren ist ein Hemmnis für die Beschäftigung internationaler Fachkräfte, so die Ergebnisse der Studie.

## Organisieren Sie sich in Netzwerken

Die KOFA-Studie zeigt auch: Vor allem kleinere Unternehmen wissen deutlich seltener, wo sie nach geeigneten internationalen Fachkräften suchen können. Sie wissen auch weniger, wo sie Unterstützung bei der Integration erhalten können. Zudem befürchten Sie unseriöse Vermittlungspraktiken privater Anbieter. Netzwerke können hier Unterstützung bieten. Eine stärkere Vernetzung mit anderen Unternehmen kann Ihnen zum einen wichtige Hilfestellungen und Anregungen bei der Suche nach internationalen Fachkräften und einer erfolgreichen Integration geben. Zum anderen kann der Zusammenschluss oder der Besuch von Unternehmensrunden und Fachveranstaltungen zum Thema internationale Fachkräfte helfen und Sie von den Erfahrungen anderer Unternehmen profitieren lassen.

## Nutzen Sie öffentliche Unterstützungsangebote bei der Suche im Ausland

In der Regel suchen Betriebe derzeit selten aktiv im Ausland, sondern erhalten Direktbewerbungen aus dem Ausland oder der Kontakt zu internationalen Fachkräften kommt über Mitarbeiter zustande. Nur



**DAS NEUE GESETZ** soll es deutschen Firmen erleichtern, ausländische Fachkräfte zu gewinnen.

ein knappes Drittel der befragten Unternehmen nutzt öffentliche Vermittlungsangebote – wird also selbst initiativ. Die Angebote der Arbeitsagenturen oder der Zentralen Auslands- und Fachvermittlung können Ihnen wichtige Informationen und Hilfestellungen bieten. Eine frühzeitige Kontaktaufnahme lohnt sich. Unterstützung finden Sie auch bei Make it in Germany:



### **Unterstützen Sie den Spracherwerb**

Mangelnde Sprachkenntnisse sind ein wesentliches Hemmnis für die Einstel-

lung internationaler Fachkräfte. Doch hier sind Unternehmen mit ihren Unterstützungsangeboten gut aufgestellt. Bereits sieben von zehn Unternehmen fördern den. Wenn auch Sie in Ihrem Betrieb den Spracherwerb fördern möchten, finden Sie Informationen über Hilfen – auch berufsbeleitend – zum Beispiel



### **Damit die Fachkraft bleibt**

Nicht nur die Einstellung, sondern auch die Integration internationaler Fachkräfte stellt Unternehmen vor Herausforderungen. Daher ist es wichtig, sich schon

frühzeitig mit dem Onboarding zu beschäftigen, damit die Rekrutierung auch langfristig erfolgreich ist. Denn ein neuer Job bedeutet, die Heimat zu verlassen und in ein Land mit einer anderen Kultur, einer anderen Sprache und neuen Regeln zu ziehen. Mitarbeitende aus dem Ausland brauchen daher besondere Unterstützung, um sich im Unternehmen und in der neuen Heimat zurechtzufinden.



**Zahlreiche Tipps und Infos finden Sie auch unter [www.stuttgart.ihk.de](http://www.stuttgart.ihk.de), Dok Nr. 140423**



Die besondere Art der Bewegung



Ihr Aufzugsdienstleister  
mit Herstellerkompetenz

**Brobeil Aufzüge GmbH & Co. KG**

Zentrale: Bussenstraße 35 · 88525 Dürmentingen  
Stuttgart: Hornbergstraße 35 · 70794 Filderstadt  
[www.brobeil.de](http://www.brobeil.de) · [www.brobeil-als-arbeitgeber.de](http://www.brobeil-als-arbeitgeber.de)



**DIE BONITÄT** kann man sich kostenlos von der Bundesbank analysieren und bestätigen lassen.

# SICHER MIT PRÄDIKAT

**BONITÄTSANALYSE** Die Bundesbank analysiert kostenfrei und diskret Ihre Unternehmenszahlen

Die Bundesbank am Standort Baden-Württemberg bietet Unternehmen in der Region eine umfassende Auswertung ihrer Vermögens-, Finanz- und Ertragslage an, die sogenannte Bonitätsanalyse. Mit ihr erhalten die Unternehmen eine fundierte, unabhängige Einschätzung ihrer wirtschaftlichen Situation. Die Analyse der Bonität ist nicht zuletzt ein wichtiger Beitrag dazu, dass Unternehmen leichter an frisches Kapital kommen können.

## Aufschlussreiche Kennzahlen

Im Mittelpunkt der vertraulichen Analyse stehen die Jahresabschlussunterlagen. Die Bundesbank ermittelt auf dieser Grundlage verschiedene Kennzahlen, die Aufschluss über die betriebswirtschaftliche Lage des Unternehmens geben. Darüber hinaus kann die Geschäftsleitung mittels eines ebenfalls zur Verfügung gestellten Quervergleichs beurteilen, wie ihr Unternehmen innerhalb der eigenen Branche aufgestellt ist.

## Vertrauenssignal

Kommt die Bundesbank zu dem Schluss, dass ein Unternehmen seine finanziellen Verpflichtungen mit hoher Wahrscheinlichkeit erfüllen kann, erhält es die Einstufung „notenbankfähig“. Dieses Gütesiegel hat wichtige Vorteile, denn es kann vertrauensbildend und werbewirksam bei Kunden, Lieferanten und Kapitalgebern eingesetzt werden. Der größte Nutzen zeigt sich jedoch bei Kreditverhandlungen, denn Banken können sich mittels notesbankfähiger Kreditnehmer einfacher refinanzieren: Benötigt ein Kreditinstitut Mittel von der Notenbank,

**Das Gütesiegel „notenbankfähig“ kann vertrauensbildend und werbewirksam eingesetzt werden**

muss es dafür ausreichende Sicherheiten hinterlegen. Dies können Unternehmenskredite sein, die die Bank selbst vergeben hat – unter der Voraussetzung, dass der Kreditnehmer notesbankfähig ist. Die Notenbankfähigkeit gilt zudem als Nachweis der Zahlungsfähigkeit bei Prüfverfahren der europäischen Zollbehörden.

**DR. WEITZEL & PARTNER**  
Patent- und Rechtsanwälte mbB, Heidenheim – Berlin

**Wir aktivieren Ihr Ideenpotenzial!**  
Patente | Marken · Designschutz · Lizenzverträge  
Patentbewertung · Arbeitnehmererfinderecht

Friedenstraße 10  
89522 Heidenheim  
Tel. 07321 9352-0  
Fax 07321 9352-49  
info@weitzel-patente.de

www.weitzel-patente.de

**Laserteile4you**  
Individuelle Blechteile sekundenschnell online bestellen

## BEILAGENHINWEIS

In Teilen dieser Ausgabe finden Sie ein Prospekt der Firma.

**Gourmet Berner, Weinstadt**

Wir bitten unsere Leser um Beachtung!

## Kostenfreie Analyse

Die Bonitätsanalyse der Bundesbank bestimmt also, ob die Forderungen an ein Unternehmen werthaltig genug sind, um als Sicherheit für Notenbankkredite des Eurosystems zu dienen. Da eine solche Untersuchung zu den geldpolitischen Aufgaben der Bundesbank gehört, ist die Bonitätsanalyse kostenfrei.

## Prozess der Bonitätsanalyse

Möchte ein Unternehmen prüfen lassen, ob es notenbankfähig ist, muss es seine letzten beiden Jahresabschlüsse bei der Bundesbank einreichen – elektronisch per Mail beziehungsweise DiFin-Verfahren oder auch per Post. In der Regel wertet die Bundesbank die Unterlagen innerhalb von sechs Wochen aus.

Zunächst erfolgt eine automatisierte Analyse, in der auf Basis der eingereichten Unterlagen diverse Kennzahlen berechnet werden. Im zweiten Schritt werden diese im Rahmen eines Expertensystems analysiert, bewertet und zusammen mit weite-

ren Informationen zu einem Gesamtergebnis verdichtet. Abschließend erhalten die Unternehmen eine Übersicht über die berücksichtigten Kennzahlen und Strukturdaten sowie die jeweiligen Branchenvergleichswerte. Bei einem entsprechenden Ergebnis wird das Testat „notenbankfähig“ ausgestellt. Die Einstufung gilt für ein Jahr, höchstens jedoch bis zwei Jahre nach dem Bilanzstichtag des letzten eingereichten Jahresabschlusses. Die Bundesbank bietet der Geschäftsleitung auch gerne ein persönliches Gespräch an, um die Analyseergebnisse näher zu erläutern.

## Vertraulichkeit der Daten

Die Daten werden streng vertraulich behandelt, nur die Geschäftsleitung des Unternehmens oder eine von ihr benannte Stelle wird über das Ergebnis der Analyse detailliert informiert. Da die Ergebnisse ausschließlich dem genannten Personenkreis mitgeteilt werden, entstehen auch keine Nachteile, wenn die Einstufung „nicht notenbankfähig“ lauten sollte.

## IHK-TIPP

Das müssen Sie tun, damit Sie die kostenlose Bonitätsanalyse der Bundesbank erhalten

Kontaktieren Sie das Referat „Bonitätsanalyse und Wertpapiere“ der Hauptverwaltung in Baden-Württemberg unter  
bonitaetsanalyse.hv-bw@bundesbank.de  
sowie unter der Telefonnummer  
0711/944-1610.

## CHRISTIANE STEIN

Referatsleiterin  
Bonitätsanalyse  
und Wertpapiere,  
Stuttgart  
[www.bundesbank.de](http://www.bundesbank.de)

Wer stärkt unsere  
Wirtschaftsregion?

Wer unterstützt uns  
bei Bedarf schnell und  
direkt vor Ort?



Wer passt Glasfaser-  
Lösungen an unseren  
spezifischen Bedarf an?

# #GANZNAHD RAN

dort, wo Sie uns brauchen.



Das erfahren Sie hier:  
[www.netcom-bw.de/geschaeftskunden](http://www.netcom-bw.de/geschaeftskunden)

 **NetCom BW**

Ein Unternehmen der EnBW



**DEM TEAM BLEIBT ES MEIST NICHT LANGE VERBORGEN**, wenn es geschäftlich nicht mehr läuft. Holen Sie es darum schnell mit ins Boot.

# 8 TIPPS ZUM FÜHREN IN SCHWIERIGEN ZEITEN

**KRISEN** So geben Sie Ihren Mitarbeitern Halt und Orientierung

Die Zeiten sind schwierig und unsicher und ein Ende der Krisen nicht abzusehen. Viele Unternehmen müssen auf die Kostenbremse treten, ihre Organisation umbauen und im Extremfall sogar ihr Geschäftsmodell überdenken und Mitarbeiter entlassen.

**Gerade in solchen Krisen- oder Umbruchssituationen** erwarten die Mitarbeiter von ihrer Führungsmannschaft Orientierung und Halt. Folgende acht Regeln sollten Führungskräfte in schlechten oder unsicheren Zeiten beherzigen.

**Regel 1: Kommunizieren Sie offen und frühzeitig** Ihre Mitarbeiter sind nicht dumm. Sie spüren es schnell, wenn es im Gebäck des Unternehmens anfängt zu knistern und zu lodern. Sei es, weil das Arbeits- oder Auftragsvolumen sinkt oder die Chefs zusehends nervöser werden und bisher selbstverständliche Privilegien in Frage stellen. Informieren Sie Ihre Mitarbeiter deshalb früh, wenn Ihr Unternehmen in einer Krise steckt,

## 8400

**UNTERNEHMEN HABEN** im ersten Halbjahr 2023 Insolvenz angemeldet. Das sind 16,2 Prozent mehr als im ersten Halbjahr 2022. Eine höhere prozentuale Zunahme gab es im Vergleichszeitraum zuletzt 2002.

Quelle:  
Creditreform

**DR. GEORG KRAUS**  
Unternehmensberatung Kraus & Partner  
Bruchsal.

denn nur dann können Sie diese als Mitstreiter beim Bewältigen der Krise gewinnen.

**Regel 2: Benennen Sie ehrlich die möglichen Folgen** Informieren Sie auch über die möglichen Auswirkungen der Krise – jedoch ohne Horrorszenarien zu entwerfen. Denn nichts verunsichert die Mitarbeiter so sehr, wie wenn sie nicht einschätzen können:

- Ist das Feuer ein Strohfeuer?
- Ist es auf den Dachstuhl begrenzt oder wird es auch andere Teile des Hauses erfassen?
- Hat es auch Auswirkungen auf meine Arbeitssituation?

**Dann beginnt die Gerüchteküche zu brodeln**, und das Feuer wird – in den Köpfen der Mitarbeiter – immer größer. Informieren Sie deshalb auch darüber, welche Maßnahmen ergriffen werden, um das Feuer zu löschen.

**Regel 3: Zeigen Sie Rückgrat** Stehen Sie in Mitarbeitergesprächen zu den Entscheidungen, die Sie in der

Vergangenheit getroffen haben, denn im Rückblick ist jeder schlauer. Und welcher Manager oder Unternehmer bezog in seine strategischen Planungen schon solche „Schwarzen Schwäne“ wie die Corona-Pandemie oder den Ukraine-Krieg sowie deren Folgen ein? Vermutlich keiner!

**Stehen Sie zudem zu den Entscheidungen**, die Sie getroffen haben, um die Krise zu meistern – selbst wenn diese für einige Mitarbeiter schmerzhaft sind. Tun Sie beispielsweise nicht so, als hätten die Banken Ihre Entscheidungen getroffen. Dies mindert Ihre Glaubwürdigkeit. Und so zeigen Sie keine Führungsstärke.

**Regel 4: Machen Sie Ihrem Team nichts vor** Appellieren Sie, wenn es um das Bewältigen der Krise geht, möglichst selten an das kollektive „Wir-Gefühl“. Denn dann fühlen sich die Mitarbeiter – zum Beispiel, wenn Entlassungen erfolgen oder Gehälter und Boni gekürzt werden – zu Recht genarrt. Wecken Sie

auch nicht die Illusion, aus den nötigen Veränderungen gingen alle Beteiligten als Gewinner hervor: Bei jedem Veränderungsprozess gibt es auch Verlierer oder zumindest Mitarbeiter, die sich als solche empfinden.

**Regel 5: Seien und bleiben Sie konstruktiv** Stimmen Sie, wenn Sie mit Ihren Mitarbeitern zusammensitzen, nicht in das allgemeine Krisen- oder Konjunkturgejammer ein. Zeigen Sie ihnen vielmehr Wege auf, wie sich die Krise voraussichtlich meistern lässt. Schildern Sie anhand konkreter Beispiele, wie Ihr Unternehmen oder andere schon ähnliche Krisen gemeistert haben, damit Ihre Mitarbeiter spüren: Ein Turn-Around ist möglich und Erfolg ist machbar.

**Regel 6: Bieten Sie Halt durch klare Ziele** Vereinbaren Sie mit Ihren Mitarbeitern messbare Ziele und konkrete Maßnahmen, was sie tun sollen, um ihren Beitrag zum Meistern der Krise zu leisten. Definieren Sie mit ihnen Meilensteine, die es auf dem Weg aus der Krise zu erreichen

gilt; außerdem – sofern nötig – konkrete Aktivitäten, die sie ergreifen sollen, damit sie diese Meilensteine erreichen.

## **Stehen Sie zudem zu den Entscheidungen, die Sie getroffen haben, um die Krise zu meistern**

**Regel 7: Gehen Sie konsequent gegen Miesepeter vor** Kontrollieren Sie zwischenzeitlich, ob die Mitarbeiter auf dem richtigen Weg sind, die Meilensteine zu erreichen. Und schreiten Sie sofort ein, wenn Sie registrieren, dass einzelne Mitarbeiter ihre Kollegen mit ihrem Krisengerede infizieren.

**Bitten Sie den Mitarbeiter dann zu einem Vier-Augen-Gespräch** und fragen Sie ihn: „Wie beurteilen Sie unsere Erfolgsaus-

sichten?“ Wenn er dann jammert, sagen Sie zu ihm: „In dieser Situation haben wir zwei Möglichkeiten: entweder uns ins Schicksal zu ergeben und zuzuschauen, wie alles noch schlechter wird, oder dafür zu sorgen, dass alles besser wird. Welchen Weg bevorzugen Sie?“

**Mit Sicherheit bevorzugt der Mitarbeiter den zweiten Weg.** Dann können Sie mit ihm vereinbaren, was er tun kann, um seinen Beitrag zum Verbessern der Situation zu leisten. Tut er dies nicht, ziehen Sie die nötigen Konsequenzen.

**Regel 8: Feiern Sie auch Teilerfolge** Informieren Sie Ihre Mitarbeiter über (Teil-) Erfolge, die beim Bewältigen der Krise und beim Versuch, das Unternehmen wieder in die Erfolgsspur zu führen, erzielt wurden. Das spornt sie an und vermittelt ihnen das Gefühl: Wir sind auf dem richtigen Weg ... und spendieren Sie in solchen Situationen auch mal eine Pizza oder ein, zwei Flaschen Sekt als spontane Anerkennung und Belohnung für das bisher Geleistete.

**Allianz** 

**GESUND<sup>x</sup>**

**x = extra**  
**lohnend**

Eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) der Allianz für Ihr Unternehmen: der Benefit, der für Mitarbeitende sofort wirkt – und sich für Sie sofort auszahlt.



Mehr erfahren auf [allianz.de/die-bkv](https://allianz.de/die-bkv)



**DIE LITFASSÄULE** mit der Kaffeetante ist von innen zu beleuchten. Mit dem Original-Leuchtmittel aus den 1930er Jahren.

# BLOSS NICHTS WEGWERFEN

**DAS WIRTSCHAFTSARCHIV BADEN-WÜRTTEMBERG** berät Sie, wie Sie mit alten Akten und Produkten am besten umgehen, damit daraus Firmengeschichte werden kann.

**Geschichte ist ein wertvolles Gut, denn sie macht ein Unternehmen unverwechselbar.** Firmenjubiläen bieten Gelegenheit, Geschäftskunden und Öffentlichkeit mit nachhaltigem Erfolg und langfristigen Perspektiven zu beeindrucken. Eine Voraussetzung dafür ist die Kontinuität in der Bewahrung des historischen Erbes.

**Nicht selten tritt es erst inmitten der Jubiläumsvorbereitungen ans Licht:** Die Firmenhistorie lagert verstreut in Kellern, Kassenschränken oder auf Dachböden – soweit sie nicht schon entsorgt wurde. Denn wer hat – gerade in kleinen und mittelständischen Unternehmen – die Zeit, den Platz und das Fachwissen, die Spreu vom Weizen zu trennen und das Bewahrenswerte zu sichern, zu ordnen und zu pflegen?

**Um diese Arbeit fachkundig zu unterstützen, wurde 1980 das Wirtschaftsarchiv Baden-Württemberg** als das zentrale Archiv für Unterlagen aus dem Wirtschaftsleben des Landes gegründet. Es spürt bei Ihnen vor Ort archivwürdige und im Geschäftsgang nicht mehr benötigte Firmenunterlagen auf und überführt sie in seine Magazine. Die Archivalien werden geordnet, gereinigt, konservatorisch behandelt, archivgerecht verpackt und in einer Datenbank verzeichnet. So stehen sie Ihnen und in Abstimmung mit Ihnen der Wissenschaft und Forschung sowie der Öffentlichkeit – zum Beispiel für Ausstellungen – dauerhaft zur Verfügung.

Nicht zuletzt bei der Vorbereitung von Firmenjubiläen sind die Dienste des Wirtschaftsarchivs immer wieder gefragt: von der fundierten Beantwortung interner und externer Anfragen bis hin zur Bereitstellung von Unterlagen für die



**KATALOG** von Birkel-Nudeln von 1911

ebenso packende wie gehaltvolle Darstellung der Firmengeschichte. Die Kooperation mit dem Wirtschaftsarchiv entlastet aber auch dauerhaft Personal und Räume – oder sie führt zum Aufbau eines eigenen Firmenarchivs, den das Wirtschaftsarchiv beratend begleitet.

## Akten und Datenträger:

- **sicher** einlagern
- **sicher** vernichten



## Akten zu...



[www.akta.de](http://www.akta.de)

**Was ist nun würdig, in ein Archiv aufgenommen zu werden?** Selbst kleine Archivbestände können die vergleichende Erforschung einer Branche, einer Epoche oder eines Wirtschaftsraumes enorm bereichern. Gesammelt und aufbereitet wird deshalb alles, was geeignet ist, die Entwicklung einer Firma möglichst lückenlos zu dokumentieren sowie das Typische und das Besondere an ihrer Geschichte zu verdeutlichen (siehe IHK-Tipp). Für historische Objekte wie Maschinen oder Produkte, die das Archiv nicht aufnehmen kann, wird bei Bedarf der Kontakt zu spezialisierten Museen vermittelt.

**Archiviert werden Dokumente und Akten,** wenn sie im Geschäftsgang nicht mehr benötigt werden und gesetzlichen Aufbewahrungsfristen nicht mehr unterliegen. Mit Blick auf den Datenschutz ist wichtig zu wissen, dass personenbezogene Daten für im öffentlichen Interesse liegende Archivzwecke länger aufbewahrt werden dürfen. Die Nutzung des Archivguts unterliegt klaren rechtlichen Vorgaben zum Schutz persönlicher Interessen und der Eigentümer kann sich in jedem Fall die Genehmigung zur Einsichtnahme vorbehalten.

**Was müssen Sie tun, um die Geschichte Ihrer Firma im Wirtschaftsarchiv Baden-Württemberg für die Zukunft zu bewahren?** Ganz einfach: Nehmen Sie Kontakt auf. Im vertraulichen Gespräch lässt sich leicht klären, ob eine Bestandsaufnahme vor Ort sinnvoll ist, um Ihre Schätze ins Wirtschaftsarchiv zu überführen und dort langfristig zu sichern und systematisch zu erschließen.

**Als Stiftung des privaten Rechts wird das Wirtschaftsarchiv von den IHKs und dem Land getragen.** In Stuttgart-Hohenheim betreut es inzwischen fast 800 Archivbestände von Firmen und Institutionen sowie aus persönlichen Nachlässen. Das sind über 14.000 laufende Meter Unterlagen und eine stetig wachsende Menge an digitalen Objekten. In ihrer Gesamtheit spiegeln sie die beein-

**VORGEFERTIGTE KARTOFFELPRODUKTE**

gibt es schon seit Jahrzehnten, wie diese Werbefigur aus den 1950ern zeigt.



**IHK-TIPP**

Dafür interessiert sich das Wirtschaftsarchiv

Gesammelt und aufbereitet wird alles, was geeignet ist, die Entwicklung einer Firma möglichst lückenlos zu dokumentieren sowie das Typische und das Besondere an ihrer Geschichte zu verdeutlichen. Hier eine kleine Auswahl:

- Bilanzen, Geschäftsbücher, Statistiken, Korrespondenzen

- Verträge, Fabrik- und Arbeitsordnungen, Lohnbücher
- Patente, Maschinenverzeichnisse, technische Zeichnungen
- Werbemittel, Fotos und Filme

**Kontakt:** Wirtschaftsarchiv Baden-Württemberg  
info@wa-bw.de, Telefon 0711/459-23142

druckende wirtschaftliche Entwicklung, die facettenreiche Unternehmensstruktur des Landes und die epochalen Einschnitte in fast 500 Jahren Wirtschaftsgeschichte wider.

**THORSTEN MAENTEL**

Wirtschaftsarchiv Baden-Württemberg Stuttgart, www.wa-bw.de



Design - Bau - Service

**Immobilien mit System**

GOLDBECK Niederlassung Stuttgart  
Schelmenwasenstr. 16-20, 70567 Stuttgart  
Tel. +49 711 880255-0, stuttgart@goldbeck.de

building excellence  
goldbeck.de



deteringdesign.de

## MITTELSTANDS-NEWS

Aktuelle Tipps und unternehmensrelevante Kurzmeldungen

**Gemeinsam groß – durch die Macht des Netzwerks – das ist das Thema eines Kongresses für Soloselbstständige und Kleinunternehmen (EKU) in Baden-Württemberg.** Der EKU-Kongress 2023 ist kostenfrei und findet am 28. September von 10.00 bis 17.00 Uhr im Haus der Wirtschaft in Stuttgart statt.

In den Workshop-Sessions dreht sich alles um die Macht der Netzwerke und wie Sie diese für Ihren unternehmerischen Erfolg nutzen können – ganz gleich ob es sich dabei um soziale Netzwerke für B2B- oder B2C-Kontakte wie LinkedIn oder Instagram handelt oder um Impulse für Unternehmenswachstum durch Crowdfunding oder Kooperationsmanagement.

Veranstalter sind der Baden-Württembergische Industrie- und Handelskammertag zusammen mit dem Wirtschaftsministerium.



**Die Lage auf dem globalen Erdgasmarkt** wird in einer aktuellen DIHK-Broschüre skizziert. Inhalt sind eine Rückschau auf die Marktsituation im Jahr 2022 und Prognosen für 2023 und die Jahre bis 2030. Neben Entwicklungen auf dem russischen Gasmarkt werden auch der Gashandel in Asien, der amerikanische Fracking-Markt oder die Situation in Deutschland betrachtet, hier vorwiegend der LNG-Sektor sowie der Markt für LNG-Transportschiffe. Den „Überblick Erdgasmarkt“ gibt es zum Download finden Sie hier:



**Als neue Informationsplattform rund um die Berufliche Bildung geht „Wissenswert“ am 12. September auf der Internetseite der DIHK-Bildungs-gGmbH online.** Das Angebot richtet sich laut Anbieter an „alle Akteurinnen und Akteure der Beruf-

lichen Bildung“ und will unter anderem aktuelle Meldungen, Praxistipps, Hintergrund- und Expertenwissen, aber auch Möglichkeiten zum Dialog bieten. Wer nicht nur auf der Internetseite stöbern will, kann sich daneben auch für den Infoservice „Wissenswert“ anmelden. Dieser bietet ab Mitte September regelmäßig Mailings mit aktuellen und individuell zusammengestellten Inhalten. Weitere Informationen gibt es unter [www.dihk-bildungs-gmbh.de](http://www.dihk-bildungs-gmbh.de).



**Mit seinem Leitfaden „Brennpunkt Biodiversität“** informiert das bei der DIHK Service GmbH angesiedelte Projekt „Unternehmen Biologische Vielfalt“ darüber, wie Betriebe Maßnahmen für mehr Biodiversität umsetzen können. Die kostenfreie Publikation bietet auf knapp 30 Seiten unter anderem Informationen über die Bedeutung der Artenvielfalt und will mit einer Checkliste den Einstieg in das Thema erleichtern. Die Veröffentlichung gibt es unter [www.dihk-service-gmbh.de/de/unsere-projekte/unternehmen-biologische-vielfalt](http://www.dihk-service-gmbh.de/de/unsere-projekte/unternehmen-biologische-vielfalt).



**Ein Industrieforum mit der Überschrift „Auf dem Weg zu Net Zero: Technologien für die Transformation“ findet am 5. September von 10 bis 12 Uhr im Haus der Deutschen Wirtschaft in Berlin statt.** Dabei soll die Frage diskutiert werden, wie sich politische Weichenstellungen auf die Produktionskapazitäten der Netto-Null-Technologien in den Unternehmen auswirken. Unter „Netto-Null-Technologien“ versteht man Methoden und Verfahren, die die Energiewende vorantreiben und nur geringe bis gar keine Treibhausgasemissionen verursachen. Die Service- und Beratungsstelle für regionale Industrieinitiativen richtet die Veranstaltung im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) und in Zusammenarbeit mit dem Bündnis „Zukunft der Industrie“ aus.

Bei dem kostenfreien DIHK-Webinar „Die Lotsenstelle Wasserstoff stellt nationale Fördermöglichkeiten dar“ am 12. September von 9:30 Uhr bis 10:30 Uhr erläutert ein Experte Förderprogramme für Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Wasserstoff – von der Erzeugung über Transport und Infrastruktur bis hin zur Anwendung. Weitere Informationen und ein Anmeldeformular gibt es unter dem QR-Code.



Bei dem kostenfreien DIHK-Webinar „Die Lotsenstelle Wasserstoff stellt nationale Fördermöglichkeiten dar“ am 12. September von 9:30 Uhr bis 10:30 Uhr erläutert ein Experte Förderprogramme für Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Wasserstoff – von der Erzeugung über Transport und Infrastruktur bis hin zur Anwendung. Weitere Informationen und ein Anmeldeformular gibt es unter dem QR-Code.



**Ein Unternehmen zu führen ist eine Kunst.**

Ein Konzernabschluss sollte nicht dazu gehören.

OT

Wirtschaftsprüfung | Steuerberatung | Rechtsberatung | Consulting

**Für den Mittelstand.  
Aus dem Südwesten für den Südwesten.**

[www.ot-gruppe.de](http://www.ot-gruppe.de)





# Wie werden wir erfolgreich nachhaltig und nachhaltig erfolgreich?

## Gemeinsam finden wir die Antworten für morgen.

Machen Sie den Wandel zur Chance: mit umfassender  
Beratung und der passenden Finanzierung.  
Mehr dazu: [sparkasse.de/unternehmen](https://sparkasse.de/unternehmen)



In Partnerschaft mit:

**Deutsche Leasing** | 

**Weil's um mehr als Geld geht.**



# ZUKUNFT

## AUSBILDUNG GESTALTEN



Weitere Informationen

**16. OKTOBER 2023**

**10:00 BIS 17:00 UHR**

Wie sieht die Ausbildung von morgen aus? Darüber diskutieren wir mit Ihnen beim IHK-Kongress „Zukunft Ausbildung gestalten“. Freuen Sie sich auf interessante Vorträge und Panels. Also nicht verpassen und gleich anmelden:

<https://events.ihk.st/ihkkongresszukunftausbildunggestalten>

## UNTERSTÜTZUNG AUF DEM WEG IN DIE ZUKUNFT

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

Die Hahn-Schickard Gesellschaft wurde 1955 in Stuttgart gegründet und steht für anwendungsorientierte Forschung, Entwicklung und Fertigung in der Mikrosystemtechnik. Am Standort Stuttgart beschäftigt sich das Institut für Mikroaufbautechnik unter anderem mit kundenspezifischen Sensorsystemen.

**Der Schwerpunkt liegt in der Miniaturisierung und Integration von Sensoren** sowie ihrer Zuverlässigkeit auch unter rauen Umgebungsbedingungen. Hierfür werden physikalische Messprinzipien mit Herstellungstechnologien kombiniert.

**Ein Beispiel sind ultradünne, folienbasierte Temperatursensoren**, die in Elektrolyseuren bei der Herstellung von Wasserstoff zum Einsatz kommen. Miniaturisierung und 3D-Integration spielen zudem eine wesentliche Rolle bei der Technologieentwicklung für räumliche Elektroniken. Darüber hinaus bietet Hahn-Schickard Enabling Technologien für innovative Sensoren wie Quantensensoren. Außerdem ist die Gesellschaft Netzwerkpartner im Zukunftscluster „QSens - Quantensensoren der Zukunft“.

**Das breite Anwendungsfeld der Sensorik** spiegelt sich in unseren Fokus-Anwen-

dungen wieder. Hierzu gehören Sensorik für Patienten und New Space, anwendungsspezifische Hochfrequenz-Packages sowie Industrie-Sensorik.

Hahn-Schickard macht seine Forschungsergebnisse für Wirtschaft und Gesellschaft nutzbar und begleitet Unternehmen branchenübergreifend mit seiner kompletten Technologiekette von der Idee bis zur Serienfertigung.



### FRAGEN?

Sprechen Sie unsere  
IHK-Technologietransfer-  
managerin Luise Götz  
direkt an:  
luise.goetz@stuttgart.ihk.de  
0711-2005 1549

## DIE STIFTUNG

Die Private Stiftung Ewald Marquardt wurde 1998 in Rietheim-Weilheim gegründet. Sie fördert wissenschaftliche, kulturelle und mildtätige Anliegen. Der Name der Stiftung weist auf den Initiator hin, der als Ingenieur und Unternehmer Wissenschaft und Technik als tragende Pfeiler der fortschreitenden Entwicklung einer zukunftsfähigen Gesellschaft angesehen hat. Bahnbrechende Innovationen und stetige Verbesserung von Produkten sind dabei Voraussetzung für wirtschaftlichen Erfolg auf globalen Märkten und der Sicherung von Arbeitsplätzen an regionalen Standorten.

Unterstützt werden wissenschaftliche Bildungseinrichtungen und Forschungsprojekte durch Finanzierung von Labor-Ausstattungen. Doktoranden und begabte Studierende an deutschen Universitäten und Hochschulen können sich für Stipendien bewerben. Die öffentliche Würdigung von herausragenden Leistungen durch den Zukunftspreis ist ein besonderes Anliegen der Stiftung.

Private Stiftung Ewald Marquardt für  
Wissenschaft und Technik, Kunst und Kultur  
info@stiftung-ewaldmarquardt.de • www.stiftung-ewaldmarquardt.de



PRIVATE STIFTUNG EWALD MARQUARDT

ZUKUNFTSPREIS FÜR DIE  
ELEKTRISCHE SCHALT-, STEUERUNGS-  
UND REGELUNGSTECHNIK

**HOHE PREISE  
FÜR HERAUSRAGENDE INNOVATIONEN!**

Zum 9. Mal schreibt die Private Stiftung Ewald Marquardt für Wissenschaft und Technik, Kunst und Kultur ihren Zukunftspreis für die wissenschaftliche Durchdringung und innovative Gestaltung von Erzeugnissen und Verfahren im obigen Fachgebiet aus. Gesucht werden wegweisende und nachhaltige Neuerungen für die Anwendung in Systemen der Mechatronik und Elektronik, künstlichen Intelligenz und Vernetzung. Die Preisgelder betragen insgesamt 40.000 Euro, der 1. Preis ist mit 10.000 Euro dotiert.

**Bewerbungsschluss ist der 30.11.2023.** Weitere Informationen, die Teilnahmebedingungen und das Anmeldeformular finden Sie online unter [www.stiftung-ewaldmarquardt.de](http://www.stiftung-ewaldmarquardt.de) oder auch telefonisch unter 07424 95878-0. **Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!**



**VOR 100 JAHREN** wurden echte Bücher verwendet, heute geht alles elektronisch bei den HWS-Geschäftsführern (v.l.) Immanuel Heil und Holger Fuhrmann in Korb.



# VOM BÜCHERREVISOR ZUM RUNDUMANGEBOT

**ZEITSPRUNG** Geschäftsführer Holger Fuhrmann über die HWS Holding Verwaltungs GmbH & Co. KG

Anfang des 20. Jahrhunderts wurden viele Unternehmen so groß und so international, dass es schwierig wurde, die Rechte aller Beteiligten zu schützen. Für den Gläubigerschutz wurde deshalb 1924 der vereidigte Buchprüfer in die Gewerbeordnung aufgenommen. Buch ist dabei ganz wörtlich zu verstehen, denn die Geschäftszahlen wurden in dicke Kladden eingetragen.

**Schon ein Jahr zuvor, nämlich 1923, hatte unser Gründer Albert Haussmann** die Sozietät Loeckle und Haussmann in Stuttgart eröffnet. „Bücherrevisor“ nannte er sich damals noch. Nachdem er 1932 das Examen abgelegt hatte, war er einer der ersten Wirtschaftsprüfer Deutschlands.

**Das Inventar der jungen Firma bestand aus zwei Schreibmaschinen und zwei Kurbelrechenmaschinen.** Unterstützt wurden Loeckle und Haussmann von zwei Sekretärinnen und zwei Lehrlingen. Deren Job bestand unter anderem darin, die Abschlüsse, die die Chefs erarbeiteten und mit Bleistift aufgeschrieben, „auszutinten“. Nicht selten waren das 70 bis 80 Seiten. Auch das Kopieren war eine große Mühe: Die Prüfungsberichte wurden auf Wachsmatritze geschrieben, die dann maximal vier- bis sechsmal abgezogen werden konnte.

**Nach dem Krieg verließ Loeckle das Unternehmen.** An seine Stelle trat Haussmanns Schwiegersohn Eugen Welz. Als 1962 noch Ulrich Seeger hinzukam, war „HWS“ komplett. Mehr Buchstaben sind nicht mehr dazu gekommen, wohl aber sehr viel mehr Partner.

**Seeger war es auch, der in den 70er Jahren die Mandantenbuchhaltung einführte** – gegen den Widerstand seiner Partner, die die Vermischung mit der Wirtschaftsprüfung fürchteten. Um dem aus dem Weg zu gehen, wurde für jeden Bereich ein eigenes Büro eingerichtet. In den 1970ern begann auch die Digitalisierung, und mit Herbert Merkle und Jürgen Pfizenmayer kamen zwei weitere Partner hinzu. Aus den vier Mitarbeitern waren 70 geworden.

**2007 stand ein großer Generationenwechsel an.** Ganz ungewöhnlich: alle Gesellschafter traten gleichzeitig in den Ruhestand. Kurz stand im Raum, ein lukratives Angebot eines der „Big Four“ anzunehmen. Doch die Geschäftsleitung setzte auf die jungen Nachwuchskräfte, die heute noch in der Partnerschaft sind.

**»Doch egal wie groß, die Chemie und das Vertrauen müssen stimmen!«**

**Seit dem Umbruch 2007 ist es noch einmal rasant weitergegangen.** Heute gibt es 20 Standorte und 30 Partner, die alle gleichwertig sind. 650 Leute arbeiten für HWS. Bei der Mitarbeitergewinnung hilft uns, dass wir unsere Standorte so gut sichtbar platziert haben. Hier in Korb zum Beispiel direkt an der B14 oder in Grunbach an der B29. Das ist die beste Werbung, weil unser

beleuchtetes Firmenschild immer da ist – Tag und Nacht. Das schafft keine Anzeige und auch kein Social Media.

**Besonders freue ich mich, dass die Fluktuation bei HWS so gering ist.** Dafür tun wir auch einiges. So haben wir in den letzten Jahren alle neuen Niederlassungen als freundliche Wohnbüros konzipiert. Das zahlt sich jetzt aus, denn nach dem Corona-Einschnitt sind die Büros wieder voll. Das finde ich auch wichtig, denn der persönliche Austausch ist doch nicht zu ersetzen.

**Auch zu den Kunden ist der persönliche Kontakt meiner Meinung nach unersetzlich.** Wir betreuen internationale Firmen, zum Beispiel in Mexiko und Indien, aber unser Fokus ist auf den schwäbischen Mittelstand gerichtet. Doch egal wie groß, die Chemie und das Vertrauen müssen stimmen! Dann übernehmen wir die komplette unternehmerische Begleitung, von den Steuern über die Finanzen bis zur Nachfolge- oder Übernahmberatung. Sogar Streitschlichtung bieten wir an.

**Wie es weitergeht?** Seit dem Generationswechsel 2007 hat sich die Welt fundamental geändert – Stichwort iPhone – und die Zeitsprünge werden immer kürzer. ChatGPT sehen wir zum Beispiel als große Chance, weil sich die Kunden schon vorab informieren können, bevor sie zu uns kommen. Aber verzichtbar werden wir dadurch nicht werden: ein so breites interdisziplinäres Netzwerk von Notaren über Anwälte, Banken bis zu Unternehmensberatungen, dazu mit regionaler Mittelstandskompetenz – das gibt es nur im realen Leben.

# BACKE, BACKE, PATENT

**STARTUP** Die Proservation GmbH aus Stuttgart macht aus Getreidespelzen nachhaltiges Verpackungsmaterial.

Angefangen hat alles mit einer missglückten Seminaraufgabe und dem Kopfkissen von Lisa Scherers Vater. Daraus wurde die Proservation GmbH mit acht Mitarbeitern und einem europäischen Patentantrag. Ziel des Startups: Verpackungen sollen nachhaltiger werden.

**Genau genommen, die innere Polsterung für empfindliche Ware.** „Es ist schließlich ein Unding, dass dem ganz kurzen Einsatz lebenslanger Müll gegenübersteht“, sagt Henning Tschunt. Der 28-jährige Mitgründer steht im Produktionsraum von Proservation in der Cannstatter Schwaben-Bräu-Passage und zeigt, wie ihr Produkt mit Namen „Recou“ funktioniert.

**Es basiert auf Getreidespelzen,** die mit einem ökologischen Bindemittel zu einer Art Teig verbunden werden, der dann geformt und getrocknet wird. So entsteht ein passgenaues Produkt, mit dem die Ware transportsicher „abgepolstert“ wird.

**Kreativer Kopf und Erfinderin von Recou ist Lisa Scherer.** Während ihres Studiums an der Stuttgarter HdM, Fachrichtungen Verpackungsmanagement und Industriedesign, sollte sie Zelluloseschäume für Verpackungsmaterial herstellen. Doch die Prozedur war aufwändig und sehr energieintensiv. „Gibt es keine natürlich gewachsenen Hohlräume in der Natur, die man nutzen kann?“ fragte sie sich. Da fiel ihr das Dinkkissen ein, auf dem ihr Vater so gut schlief. Gefüllt ist es mit den Spelzen des Getreides. Weil sie hohl aber elastisch sind, gibt das Kissen nach, bleibt aber formstabil.

**Das Tolle:** außer für solche Kissen und vielleicht noch als Beifutter für Kühe oder



**FAST WIE IN DER BÄCKEREI**  
(v.l.) Produktionsleiter Laurin Vogt und Mit-Gründer Henning Tschunt bereiten Recou zu.

LESEN SIE  
AUCH UNSERE  
TITELGESCHICHTE  
ÜBER STUTTGART  
ALS GRÜNDER-  
STANDORT  
ab Seite 8

zur Produktion von Biogas braucht das Material eigentlich niemand. Selbst Mäuse meiden es, weil es keinerlei Nährwert hat. Dabei steht es in großen Mengen zur Verfügung: „Eine Tonne pro Tag fällt in den kleinen Familienmühlen an, mit denen wir zusammenarbeiten“, erzählt Tschunt. Das ist noch mehr als es ohnehin schon klingt, nämlich zehn Kubikmeter.

»Es ist schließlich ein Unding, dass dem ganz kurzen Einsatz lebenslanger Müll gegenübersteht«

**Scherer erzählte ihrer Schwester Sophia von ihrer Idee** und die ihrem Schulfreund Tschunt und der wiederum seinem Studienfreund Nils Bachmann. „Wir vier sind werteverwandt aber sehr divers von Background und Charakter“ sagt Tschunt. Ideal wie er findet, denn so konnten sie die Firma sozusagen aus Bordmitteln entwickeln und mussten kein Wissen und keine Dienstleistung zukaufen.

**Als sie im November 2022 die Proservation GmbH gründeten,** waren sie sich zudem einig, es sollte keine gewöhnliche GmbH sein. „Wir setzen auf Verantwortungseigentum. Das bedeutet, dass Stimmrecht und Gewinnrecht niemals in einer Hand liegen dürfen“, erklärt Tschunt, der nachhaltiges Management an der Hochschule für nachhaltige Entwicklung in Eberswalde studiert hat. „Steward Ownership“ wird das

Modell auch genannt, bei dem die Geldgeber nicht über die Geschicke des Unternehmens bestimmen dürfen.

**Apropos Geld:** Die Gründer profitieren noch von diversen Förderprogrammen, haben aber auch schon erste Kunden gewonnen: so verpackt ein Hersteller nachhaltiger Küchengeräte seine Ware in Recou. Außerdem bestellen Unternehmen Prototypen, denn die kann Proservation innerhalb einer Woche liefern. Das Material hat nämlich den Vorteil, dass es in Formen aus dem 3-D-Drucker produziert werden kann. Das spart Zeit und Geld für die Herstellung aufwendiger Werkzeuge

**Wenn man in dem überschaubaren Produktionsraum** steht, wähnt man sich eher in einer Bäckerei als in einem Industrieunternehmen: Es gibt Öfen zum Trocknen, Mixer und Mehltrichter. Tatsächlich muss noch viel Entwicklungsarbeit geleistet werden, bis die Prozesse so automatisiert und industrialisiert sind, dass sie überall einsetzbar sind. Proservation möchte dann das Herstellungsverfahren lizenzieren, am liebsten weltweit. Spelzen fallen schließlich auch bei Reis, Hirse, Buchweizen oder Hafer an. Dann kann überall auf der Welt dezentral damit gearbeitet werden.

**Das spart Transportwege.** Und das Schönste: Recou ist eigentlich nur eine Zwischennutzung. Danach können die Spelzen immer noch von Kühen gefressen oder zu Biogas verarbeitet werden. Oder zu gemütlichen Kissen.

**DR. ANNJA MAGA**  
Redaktion Magazin Wirtschaft,  
annja.maga@stuttgart.ihk.de

# UNTER VERSCHÄRFTEN BEDINGUNGEN

**WAS AUS UNSEREN STARTUPS WURDE** 2021 – das Jahr stand ganz im Zeichen von Corona und den damit verbundenen Restriktionen. Umso mutiger, in einem solchen Umfeld ein Unternehmen zu gründen! Nach zwei Jahren wollten wir sehen, was aus den Wünschen, Plänen und Hoffnungen geworden ist.



**FELIX MERGENTHALER**

Foodiary GmbH

Zum Beispiel **Felix Mergenthaler**. Mit gleich drei Unternehmen war er an den Start gegangen, als wir ihn im Januar vorstellten: einem Coworking-Space in Waiblingen und den beiden digitalen Ideen Greenline und **Foodiary**. Selbst für einen Hans Dampf in allen Gassen wie ihn war das dann doch ein bisschen viel. Deswegen hat er mittlerweile den Coworking-Space wieder verkauft und Greenline eingestellt. Dafür wächst und gedeiht Foodiary. Grundgedanke dieser Ernährungsberater-App ist es, mit einer Mischung aus standardisierter Technik und persönlicher Beratung die Ernährungsgewohnheiten der Kunden zu optimieren: „Wir haben zur Zeit 60 Ernährungsberater an Bord und weitere 1200 Bewerbungen vorliegen“, erzählt er stolz.

17 Leute arbeiten nun für Foodiary, eine erste Unterstützung seitens eines befreundeten Business Angels brachte die Anschubfinanzierung. Gerade steht eine zweite Tranche im höheren Millionenbereich im Raum. „Aber eigentlich brauchen wir das nicht, weil wir gut verdienen und weil wir Schritt für Schritt langsam wachsen“, erklärt der 30-Jährige. Einen weiteren Schub erhofft er sich von der Krankenkassenzulassung der App, die er demnächst erwartet. Trotz des Erfolges lebt der junge Mann immer noch mit so wenig Besitz wie möglich, damit er jederzeit umziehen kann. Und der Traum von der Gründung eines lebenswerten Altersheims? „Der ist noch dringender geworden, seit ich meinen Opa in einem normalen Altersheim besucht habe.“

**Kathrin Lepold, ihren Mann Holger, Ralf Bauer und Ermin Fazlic** brachte die Pandemie auf die Idee, Masken „made in Germany“

zu produzieren. Schließlich hatten sich Politiker überboten in der Idee, man müsse vom Import unabhängig sein, und auch die Qualität und Nachhaltigkeit berücksichtigen. Sie gründeten die **BLF Protection GmbH** in Welzheim. Doch bald folgte die Ernüchterung: Bei öffentlichen Ausschreibungen war ausschließlich der Preis relevant. „Für das, was chinesische Ware kostete, konnten wir nicht einmal das Material bezahlen. Qualität, Geruch, Nachhaltigkeit, das hätte man in der Ausschreibung durchaus als Kriterien mit gewichten können, hat man aber nicht“, erinnert sich Kathrin Lepold.



**KATHRIN LEPOLD**

BLF Protection GmbH

Die Maschinen, mit denen die BLF Masken produzieren wollte, sind inzwischen verkauft oder gar verschrottet, das Unternehmen seit Januar 2022 liquidiert. „Viel Geld, Zeit und Herzblut haben wir investiert“, bedauert die Geschäftsführerin: „Es tut weh.“ Doch missen mag sie das „Abenteuer“ nicht, schließlich habe sie „furchtbar viel gelernt, tolle Mitarbeiter gehabt und eigentlich beste Voraussetzungen für den Erfolg“. Das Positive: Mit der Sprintus GmbH, dem Hersteller gewerblicher Reinigungsprodukte, dessen Ausgründung BLF ja war, geht es weiter gut voran. Die meisten Sprintus-Mitarbeiter konnten übernommen werden.

Im April hatte uns **Christine Hahn** erzählt, wie sie aus persönlichen Lebenskrisen eine Geschäftsidee entwickelte. Sie machte sich unter dem Namen **Mit Herz und Anker** als Trauerrednerin selbstständig. „Ich glaube, ich habe in den letzten zwei Jahren mehr als 120 Reden gehalten“, rechnet sie vor. Herausfordernd sei das gewesen, zumal sich keine

Routine einstellte. Schließlich ist jeder Todesfall traurig, und einzigartig, und manche sogar tragisch.

Geschäftlich „läuft es total“, berichtet sie. Auch weil sie weitere Angebote in ihr Portfolio aufgenommen hat. Zum Beispiel ein Coaching für Hinterbliebene oder nachhaltige Produkte für Beerdigungen – vom Taschentuch bis zum Luftballon.



**CHRISTINE HAHN**

Mit Herz und Hand

Doch nach zwei Jahren „Vollgas“ möchte sie dem Geschäft eine neue Richtung geben. Ausschlag dafür gab eine Podiumsdiskussion bei der DZ-Bank, wo sie darüber sprach, wie sich das Bewusstsein über die Endlichkeit des Lebens auf den Alltag auswirken kann/soll. Die Zuhörer seien richtiggehend „getriggert“ gewesen, erinnert sie sich und will zukünftig als Keynote-Speakerin auftreten.



**BIANCA TRIULZI**

Ebano Design GmbH

„Laufen“ tut es auch bei **Bianca Triulzi**, wenn auch „langsamer als gedacht“. Wir hatten sie im Juni mit ihrer unsichtbaren Haarspange „Doooup“ vorgestellt, die Hochsteckfrisuren auch für Laien-Hände leichter macht. Auf In-



stagram zeigt sie regelmäßig neue Tipps und verlinkt zu ihrem Online-Shop. Aber auch dem Artikel im Magazin Wirtschaft verdankte sie geschäftlichen Erfolg: „Ich habe eine Händlerin in Esslingen kontaktiert und die meinte gleich, „ich kenne Sie aus dem IHK-Magazin und wollte Sie auch ansprechen“. Wichtigste Absatzschiene sind seither Einzelhändler und Friseure.

Den Umsatz verdoppelt sie jährlich, so dass sie inzwischen Fulltime für die **Ebano Design GmbH** tätig sein kann. Ihr Rat an Gründer: „Man muss ganz groß träumen, sonst gibt man zu früh auf.“



**DENNIS DICKMANN**  
Seedbox GmbH

„Wir arbeiten inzwischen für das Rückgrat unseres Wohlstandes, den Mittelstand“, erzählt **Dennis Dickmann** stolz. Und ergänzt – ganz im Duktus seiner Zielgruppe: „Wir sind gar nicht unerfolgreich.“ Vorgestellt hatten wir ihn und seine **Seedbox GmbH** im Juli-Heft unter der Überschrift „Das Startup das Startups berät“. „Aber wir mussten ja Geld verdienen, und das geht mit Startups nicht so gut“, erklärt er den neuen Fokus. Wobei sich nicht nur die Zielgruppe geändert hat, für die Ideen generiert werden, um neue oder bestehende Geschäftsprozesse zu optimieren, sondern auch die Themen. Sie liegen nun im Kontext von KI. Zehn Leute arbeiten inzwischen für die Seedbox GmbH. Bei unserem letzten Besuch war Geschäftspartner **Kai Kölsch** gerade in Dubai, um eine Datenbrille für das Pferdetraining in den Emiraten zu testen. Sind sie immer noch so international unterwegs? „Kaum, hier gibt es so viel zu tun“, lacht Dickmann und freut sich, dass ein Großteil der Kunden über Empfehlung kommen.

Unsere jüngsten Gründer 2021 waren **Jatin Kanjia** und **Luke Hoß**, die gerade ihr Abi gebaut hatten, als wir sie mit ihrer **Overtake Marketing Agency UG** in unserer September-Ausgabe vorstellten. Beide sind inzwischen Studenten. Hoß erreichen wir telefonisch in Passau, wo er gerade auf seine nächste Jura-Klausur lernt. Gibt es die Firma noch und ist sie jetzt bayerisch



**LUKE HOSS**  
Overtake Marketing Agency UG

geworden? „Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung und weiter in Kernen ansässig, wo auch Jatin noch wohnt“, erzählt er. Den ersten großen Kunden gewannen sie übrigens genau über diesen Artikel.

Wie lässt sich das mit dem Studium und dem Standort Passau vereinbaren? „In unserer Branche läuft ja viel remote“, erklärt er. Zudem beschäftigt das in doppelter Hinsicht junge Unternehmen zwei Mitarbeiter – wie die Chefs selber allerdings auf Minijobbasis. Und wie finden die Kommilitonen es, dass sie mit echten Chefs im Hörsaal sitzen? „Das erzähl ich nur selten, aber wenn, dann ist der Respekt groß“, erzählt Hoß bescheiden.



**DR. THOMAS SCHÖN**  
Alpha Engineering GmbH

Für **Dr. Thomas Schön** und seine **Alpha Engineering GmbH** aus dem Oktoberheft war der „Jackpot“ zum Greifen nah. „Als die neue Ampelkoalition ein Provisionsverbot für Finanzberatung plante, sah es so aus, als würde es das ganz große Ding“, erinnert er sich. Denn seine App sei die einzige gewesen, die Kleinanleger auf Abo-Basis bei der Geldanlage beriet. Doch dann entschieden die Koalitionäre anders und Schön wurde klar, dass die App nur mit hohem Aufwand bekannt gemacht werden könnte. „Wir wollten bezahlbar bleiben. Bei den Marketingkosten wäre das aber nicht profitabel gewesen“, bedauert er. Hadert er damit? „Im Gegenteil, ich bin sehr stolz, dass wir es geschafft haben, so eine App ohne Millionenbudget zu entwickeln, so dass sie skalierbar

und marktgängig ist.“ Selbständig ist er weiterhin: für kleine und mittlere Unternehmen übernimmt er die Rolle des externen Chief Finance Officers, also Finanzplanung und Controlling.



**AYLA PAPE**  
Kids@Company

„Kannst Du Dir gleich wieder eine neue Stelle suchen“, hatte **Ayla Pape** gedacht, als der Lockdown kam, just als sie gerade ihre Kita-Beratung **Kids@Company** gegründet hatte. Dann sei aber „die erste Kita um die Ecke gekommen“, die sich von ihr beraten lassen wollte. So hatte sie ein sehr gutes Start-Jahr und ein noch besseres zweites, und jetzt im dritten Jahr ist die Nachfrage so groß, dass sie wohl bald an die Kapazitätsgrenzen stößt. Gern würde sie einen Partner ins Boot holen, die Suche war aber bisher vergebens.

Allerding berät Pape keine Firmen, wie ursprünglich geplant. „Ich glaube, die trauen sich einfach nicht, Kitas zu gründen, obwohl sie doch wirklich gut gefördert würden“, hat sie festgestellt. Stattdessen wird sie von Kirchengemeinden und sogar von Privatleuten engagiert. Fast ein Duzend Projekte laufen zur Zeit parallel – jeweils in ganz unterschiedlichen Stadien von der Konzeption bis zur Eröffnung. Zweiter Fokus ihrer Arbeit ist es, bei altgedienten Trägern Entwicklungsprozesse anzustoßen und zu begleiten. Gegründet hatte sie eigentlich, weil sie weniger arbeiten und mehr Zeit für die Familie haben wollte. Hat das geklappt? Da muss Pape herzhaft lachen. Aber immerhin, sie kann sich die Zeit jetzt selbst einteilen. Enkel Benjamin übrigens, der auf dem Foto von 2021 in Weste und Hemd den Chef gab, interessiert sich nicht mehr für Kitas: Er ist ab sofort ein stolzes Schulkind.

**DR. ANNJA MAGA**  
Redaktion Magazin Wirtschaft  
annja.maga@stuttgart.ihk.de



# JOB CARD ALS WIN-WIN-WIN-WIN-IDEE

**IDEEN FÜR DEN HANDEL** Die Remstal Tourismus e.V. hat eine Jobkarte zur Mitarbeiterbindung heraus gebracht.

Guthaben- oder Treuekarten, die die Kunden zum Shoppen vor Ort animieren sollen, gibt es inzwischen in vielen Kommunen. Sie alle haben einen großen Nachteil: sobald man die Gemarkungsgrenze überschritten hat, sind sie wertlos. Das ist zwar so gewollt, aber gerade in kleinen Gemeinden nicht wirklich attraktiv.



„Wir haben eine Idee gesucht, wie dieses Dilemma gelöst und gleichzeitig Wirtschaft und Touristik enger zusammengebracht werden können“, erzählt Werner Bader, Geschäftsführer des Remstal Tourismus e.V. Herausgekommen ist die „Jobcard“. Das ist eine Karte, mit der Arbeitgeber ihren Mitarbeitern jeden Monat ein Guthaben von bis zu 50 Euro aufladen können – steuerfrei und zusätzlich zum Gehalt. Verwendet werden kann dieses Guthaben zum Shoppen und Genießen im gesamten Remstal. Das sind immerhin 21 Mitgliedsgemeinden auf 80 Kilometern – von Essingen bis Fellbach.

Die Idee entstand, nachdem der Verein eine Umfrage bei 200 Mitgliedsbetrieben durchführte, um herauszufinden, wie er sie noch besser unterstützen könnte. Einhellige Antwort: Etwas anbieten das hilft, die Arbeitskräfte im Tal zu halten und neue zu gewinnen.

„Die Liste der Angebote, die heutzutage unter Stellenanzeigen steht, ist ja immer länger geworden. Da ist es schwer, sich abzuheben“, sagt Christina Lauber, Personalchefin der Klingele Papierwerke. Der Spezialist für Wellpappe fungiert als Pilotbetrieb. Überzeugt hat die Geschäftsleitung, dass die Karte – anders etwa als Tankgutscheine – etwas Nachhaltiges

schafft und etwas, das die (potenziellen) Mitarbeiter in ihrer Freizeit erfahren lässt, wie schön es hier ist. Wer möchte schon woanders leben, wenn er das Remstal kennt?

Seit August kommen die 300 Klingele-Mitarbeitern am Standort Grunbach in den Genuss der Karte. Für die Personalabteilung bedeutete das keine Umstellungs-Überstunden, denn das System ist so konzipiert, dass die Karte automatisch im Rahmen der monatlichen Gehaltszahlung aufgeladen werden kann – also auch für kleinere Unternehmen kein Problem. Auf die Karte kann das eigene Firmenlogo aufgedruckt werden.

Dass die Jobcard als „Goodie“ steuer- und sozialabgabenfrei ist, liegt an der gesetzlichen Regelung zum „steuerfreien Sachbezug“. Er erlaubt es Arbeitgebern, ihren Mitarbeitern bis zu 50 Euro „brutto für netto“ monatlich zukommen zu lassen. Bei besonderen Ereignissen wie Geburtstagen oder Jubiläen kommen weitere 60 Euro anlassbezogen hinzu. Während sich also eine Gehaltserhöhung um 50 Euro auf dem Konto gegen Null auswirkt, kommt das Geld so 1:1 beim Mitarbeiter an. Das gilt auch für Minijobber und Aushilfen, für die das noch einmal extra attraktiv sein dürfte.

## »Dann ist der Fisch putzt«

Remstal-Tourismus-Geschäftsführer Werner Bader darüber, wie einfach das Jobcard-System funktioniert

Attraktiv und unkompliziert ist es auch für die andere Seite, die sogenannten „Akzeptanzstellen“, also die Anbieter, bei denen man mit der Karte bezahlen kann. Sie können die Jobcard nämlich wie eine EC-Karte behandeln: einfach durch das Terminal ziehen. Nur zu Beginn ist die einmalige Einrichtung nötig, „dann ist der Fisch putzt“, lächelt Bader.

Schon gibt es um die 100 Akzeptanzstellen, vor allem Weingüter und Gasthöfe. Aber auch Einzelhändler und Freizeiteinrichtungen sind dabei. Welche es sind, findet man unter dem QR-Code auf jeder Karte. Dabei lohnt es sich, immer mal wieder draufzuschauen, denn das Angebot soll sukzessive erweitert werden.

Für das Projekt hat der Remstal Tourismus e.V. 97.500 Euro in die Hand genommen. Dieselbe Summe kam noch einmal aus der Kasse des Verbandes Region Stuttgart hinzu. Das reichte nicht nur für die Entwicklung der Karte, sondern zusätzlich für die Schaffung einer Halbtagsstelle für eine „Kümmernerin“, die die konkreten Abläufe managt.



Werbung läuft inzwischen auf zwei Seiten: einerseits sollen so viele Unternehmen wie möglich für die Jobcard gewonnen werden, andererseits soll es möglichst viele Akzeptanzstellen geben.

Die Firma Klingele jedenfalls ist von der Idee begeistert. „Wir geben ja schon lange Gutscheine zu besonderen Ereignissen, aber das Papier war einfach nicht mehr zeitgemäß und überhaupt ziemlich aufwändig zu händeln“, erzählt Lauber. Und Bader nennt die Karte eine „win-win-win“-Idee: für das Arbeitgebermarketing der Unternehmen, für die Mitarbeiter, für die mitmachenden Händler und Dienstleister und schließlich für das Remstal als Wirtschafts- und Tourismusregion.

**DR. ANNJA MAGA**  
Redaktion Magazin Wirtschaft  
annja.maga@stuttgart.ihk.de



**DEN HOLZBAU** skalierbar machen – das hat sich Gründer Maximilian Wörner mit seiner Triqbriq AG vorgenommen.



# WIE MIT DEM HOLZBAUKASTEN

**MADE IN THE LÄND** Der Stuttgarter Maximilian Wörner will mit einem modularen Stecksystem den umwelt- und klimafreundlichen Holzbau zum Durchbruch bringen.

**Gasheizung hin, Wärmepumpe her – den Großteil der Energie hat ein Haus schon verbraucht, bevor dort irgendjemand einzieht.** Denn bei der Produktion von Beton, Ziegeln und Stahl entsteht viel mehr CO<sub>2</sub> als die Bewohner selbst in 30 oder mehr Jahren freisetzen können. Über wiederverwendbare Baustoffe, Leichtbau und natürliche Materialien wird in der Baubranche deshalb zunehmend diskutiert.

**Einige sind schon ein paar Schritte weiter.** Max Wörner mit seinem Startup „Triqbriq“ produziert seit November vergangenen Jahres mikromodulare Bauelemente aus Holz. Sie können wie in einem Baukastensystem zu Wänden, Mauern und ganzen Gebäuden zusammengesteckt werden – bis zu fünf Stockwerke hoch. „Die Module werden weder vermörtelt noch verklebt“, betont der Gründer. „Dadurch sind sie beim Rückbau eines Gebäudes auch noch nach Jahrzehnten in vollem Umfang wiederverwendbar.“

**Um den Elementen die nötige Stabilität zu geben, werden Sie aus Kanthölzern zusammengefügt, die in alle drei Dimensionen ausgerichtet sind.** Für die feste Verbindung sorgen Normdübel aus Buchenholz. Durch dieses patentierte Verfahren bleiben die Mikromodule immer in ihrer Form, auch dann wenn das Holz „arbeitet“. „Für die Kanthölzer verwenden wir Schadh Holz oder gebrauchtes Bauholz“, erklärt Wörner. Das macht den „Briq“ noch nachhaltiger, weil für ihn keine

Bäume gefällt werden müssen. „Wir nehmen die Elemente sogar zurück, wenn Sie nicht mehr benötigt werden.“

**Auf die Idee gebracht hat den Stuttgarter Unternehmer seine Bekanntschaft mit dem Architekten Werner Grosse.** „Er hat den Briq erfunden, wusste aber nicht, wie er ihn in den Markt bringen sollte.“ Da sich Max Wörner als Inhaber einer Projektentwicklungsgesellschaft in der Bauindustrie gut auskannte und das Konzept faszinierend fand, beschloss er die Herausforderung anzunehmen. In Stuttgart gründete er die Triqbriq AG, geeignete Produktionsräume fand er in einer ehemaligen Schreinerei in Tübingen. Dort entstehen seit November 2022 die Holzmodule mit Hilfe gebrauchter Roboter aus der Automobilindustrie – weitgehend ohne Abfall. „Wir wollen reproduzierbare Qualität und fertigen deshalb auf CNC-Maß“, erklärt Wörner. In Stuttgart und Tübingen arbeiten derzeit 15 Beschäftigte für das Startup.

**Wirtschaftlich sei der Briq mit konventionellen Baumaterialien konkurrenzfähig, betont Wörner.** Zwar seien die Materialkosten geringfügig höher als bei Elementen aus Kalksandstein, dafür benötige man aber eine weniger starke Dämmung und könne die Dampfsperrefolie einsparen.

**Das Interesse am modularen Holzbau sei schon jetzt sehr groß, sagt der Firmen-**

**gründer.** So wird derzeit eine Villa in Frankfurt mit 400 Quadratmetern Wohnfläche aus Triqbriq-Modulen gebaut – der Rohbau soll nach fünf Tagen stehen. Mit dem Wohnbauunternehmen Vonovia realisieren die Stuttgarter eine 1200 Quadratmeter große Kita in Bochum. „Das Innovative an unserem System ist, dass der Holzbau damit standardisierbar und skalierbar wird“, erklärt Wörner. „So können Architekten und Bauingenieure gut damit umgehen.“

**Um ein Gebäude komplett rückbaufähig zu machen,** ohne dass in nennenswertem Umfang Bauschutt zurückbleibt, müsse man natürlich auch bei anderen Bauelementen umdenken, so Wörner. So können Lehmbauplatten, Holzfaserplatten oder Klinkersysteme zum Einsatz kommen. „Ein Ziegelstein kann im Prinzip bis zu 1000 Jahre erhalten bleiben und wiederverwendet werden.“

**Langfristig schwebt Max Wörner ein Netz von regionalen Produktionsstätten vor.** Zuvor aber muss das Startup in die Gewinnzone kommen – bisher sorgen noch die Gründer selbst, Privatinvestoren und die GLS-Bank finanziell dafür, dass es mit der Triqbriq-Produktion vorangeht.

**WALTER BECK**  
Redaktion Magazin Wirtschaft  
walter.beck@stuttgart.ihk.de

# VIERTAGEWOCHE – HIER FUNKTIONIERT SIE

**DIE BESONDERE GESCHICHTE** Vorschläge, die Wochenarbeitszeit auf vier Tage zu konzentrieren, sind angesichts des Fachkräftemangels umstritten. Ein Unternehmen aus Weinstadt hat das Modell erprobt – und will es beibehalten.

Es war Anfang 2022, als Marc Sauer erstmals darüber nachdachte, zu unkonventionellen Mitteln zu greifen – bei der Suche nach Mitarbeitern für seine Gramm Medical Healthcare GmbH. Goodies und Incentives wie das Jobrad hatte er längs ausprobiert, mit mäßigem Erfolg. „Das ist mittlerweile Standard, jeder bietet so etwas an.“ Natürlich auch die Konzerne und großen Mittelständler im Rems-Murr-Kreis und der gesamten Region, die überdies noch mit einem Salär locken, das sich Sauer mit seinem Familienbetrieb nicht leisten kann.

Gramm Medical vertreibt unter der Marke Actinomedic vor allem Pflaster, Verbandsstoffe, Hygiene- und Erste-Hilfe-Artikel, die bei Lohnfertigern hergestellt werden. In Lager, Vertrieb und Marketing beschäftigt das Unternehmen 18 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „Unsere geringe Größe hat auch Vorteile“, sagt Sauer. „Kleine Betriebe sind flexibler und können Neuerungen schneller und effektiver umsetzen.“

Und noch etwas anderes kann ein kleines Unternehmen bieten. „Für immer mehr Menschen ist freie Zeit eine genauso wertvolle Ressource wie das Gehalt.“ Die Vier-Tage-Woche, von gewerkschaftlicher Seite immer wieder ins Spiel gebracht, von den meisten Unternehmen stets abgelehnt, schien ein möglicher Weg.

Warum nicht einmal ausprobieren, dachte sich Marc Sauer. Erwartungsgemäß fand er bei den meisten seiner Beschäftigten offene Ohren. Allerdings tauchten auch unerwartete Schwierigkeiten auf, etwa bei Teilzeit-Mitarbeiterinnen, die auf die Abholzeiten im Kindergarten angewiesen waren. Dennoch entschied sich Sauer, von Februar 2023 an ein neues Arbeitszeitmodell zu testen. Die Mitarbeiter arbeiten seither von Montag bis Donnerstag je neun Stunden, am Freitag bleibt die Firma geschlossen.

Die Arbeit ist also nicht nur auf vier statt fünf Arbeitstage konzentriert, die Beschäftigten arbeiten außerdem nur noch 36 statt 40 Stunden wie bisher. Warum das? „Für uns ist wichtig, wie produktiv die Mitarbeiter sind, weniger, wie viele Stunden sie mit der Arbeit verbringen“, sagt Sauer. Zehn Stunden am Tag seien



**MOTIVATION HOCH**, Krankenstand niedrig. Seit Einführung der 4-Tage-Woche ist das Gramm-Team weniger krank und kommt dafür erholter zur Arbeit.

einfach zuviel, zumal die Verdichtung und die Schlagzahl bei der Arbeit in den letzten Jahren auch wegen der elektronischen Kommunikationsmittel stark zugenommen habe. „Und es ist einfach eine Tatsache, dass ausgeruhte, zufriedene Mitarbeiter produktiver sind.“

Und, das ist dem Firmenchef besonders wichtig, sie bleiben dem Unternehmen treu. „Seit der Einführung des neuen Arbeitszeitmodells haben wir keinen Mitarbeiter mehr verloren“, sagt Sauer. Und bei Neuausschreibungen habe die Zahl qualifizierter Bewerber spürbar zugenommen. Da sich auch noch ein sinkender Krankenstand abzeichnet, steht für Sauer fest: „Die Ergebnisse der sechsmonatigen Testphase sind durchweg positiv und wir bleiben dabei!“

Ist das Modell ein Zugeständnis an die gehillte, freizeitorientierte Generation Z? So mag es Marc Sauer nicht sehen. „Die neuen Freiräume werden von Beschäftigten jeden Alters geschätzt, insbesondere wenn sie Kinder haben.“ Die Mitarbeiter

können Behördengänge, Arztbesuche und andere persönliche Dinge am Freitag erledigen und sind am Wochenende ganz für ihre Familien da. „An den Arbeitstagen haben sie den Kopf frei und sind motiviert bei der Sache.“

Und was sagen die Kunden dazu? Das habe ihm anfangs am meisten Sorgen gemacht, gibt Sauer zu. „Könnt ihr euch das denn leisten, am Freitag nichts zu schaffen? –, auf diesen Vorwurf wäre ich durchaus gefasst gewesen, vor allem bei uns in Schwaben.“ Doch die Kunden nehmen es entspannt, wenn es auf dem Anrufbeantworter heißt: Wir sind am Montag wieder für sie da. „Manch einer ist ja ohnehin am Freitagmittag gedanklich im Wochenende“, weiß Sauer. „Bisher gibt es bei uns überhaupt keine Anzeichen, dass sich dies auf den Donnerstag verlagern würde.“

**WALTER BECK**  
Redaktion Magazin Wirtschaft  
walter.beck@stuttgart.ihk.de



**KÖCHE UND KÖCHINNEN ZAUBERN 3-GANG-MENÜ** Bei der praktischen Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf „Koch/Köchin“ in der Dehoga Akademie in Bad Überkingen mussten die sechs Prüflinge ein dreigängiges Menü für sechs Personen nach einem vorgegebenen Warenkorb zubereiten. Eine ausgewählte Jury testete die Menüs. Nach bestandener Prüfung überreichten der erste Bürgermeister der Stadt Stuttgart, Dr. Fabian Mayer, und IHK-Bezirkskammerpräsidentin Heike Gehrung-Kauderer die „Bestehensbescheinigungen“ an die Prüflinge.

## HANDELS- REGISTER ONLINE

Sie finden das komplette Handelsregister unter [www.stuttgart.ihk.de](http://www.stuttgart.ihk.de), Such-Nr. 5402202 oder scannen Sie einfach den QR-Code.



## LIEBE LESERINNEN UND LESER,

viele Jahre haben wir Ihnen im Magazin Wirtschaft die Daten aus dem Handelsregister für die gesamte Region Stuttgart angeboten. Dies werden wir auch in Zukunft tun, jedoch nicht mehr in gedruckter Form. Um Ressourcen zu schonen und Kosten zu sparen, die letztlich aus den Beiträgen der IHK-Mitglieder bezahlt werden müssen, bieten wir die Daten in Zukunft nur noch in unserem Online-Angebot an.

Ihre Redaktion

## PRÜFUNGEN BERUFS-AUSBILDUNG IM FRÜHJAHR 2024

### Gestreckte Abschlussprüfung Teil 1 in anerkannten Ausbildungsberufen

Anmeldeschluss für diese Prüfung ist der 31. Oktober 2023. Die Anmeldungen zu den Gestreckten Abschlussprüfungen Teil 1 sind bis spätestens 31. Oktober 2023 bei der IHK Region Stuttgart einzureichen. Der Versand der Anmeldeformulare erfolgt bis Mitte Oktober 2023 durch die IHK.

Zu diesem Prüfungstermin werden aufgefordert:

1. Auszubildende/Umschüler entsprechend den Vorgaben zum Prüfungszeitpunkt der Abschlussprüfung Teil 1 in der Ausbildungsverordnung bzw. der erhaltenen Eintragungsbestätigung.

2. Prüfungsteilnehmer, die den Teil 1 der Abschlussprüfung wiederholen bzw. nachholen müssen.

Für Auszubildende, die zum Zeitpunkt der Gestreckten Abschlussprüfung Teil 1 das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet haben, ist der Ausbildungsbetrieb verpflichtet, eine Kopie der ärztlichen Bescheinigung über die erste Nachuntersuchung gem. § 35 Abs. 2 BBiG in Verbindung mit § 33 Abs. 1 JArbSchG vorzulegen.

Die Teilnahme an der Gestreckten Abschlussprüfung Teil 1 ist nur möglich, wenn die Anmeldung rechtzeitig erfolgt und die Zulassungsbedingungen erfüllt sind.

[www.stuttgart.ihk.de](http://www.stuttgart.ihk.de), Dok-Nr. 4884564

### Zwischenprüfung in anerkannten Ausbildungsberufen

Ausbildungsbetriebe, für deren Auszubildende die Teilnahme an der Zwischenprüfung im Frühjahr 2024 vorgesehen ist, erhalten bis Anfang Oktober 2023 ein Aufforderungsschreiben von der IHK Region Stuttgart. Eine Anmeldung zur Zwischenprüfung ist für die mit diesem Schreiben aufgeforderten Auszubildenden nicht erforderlich. Sollen jedoch weitere Auszubildende an diesem Prüfungstermin teilnehmen bzw. aufgeforderte Auszubildende nicht teilnehmen, ist dies der IHK Region Stuttgart schriftlich bis zum 31. Oktober 2023 zu melden.

Zu diesem Prüfungstermin werden aufgefordert:

1. Auszubildende mit einer 2-jährigen Ausbildungszeit, deren Ausbildung zwischen dem 1. Oktober 2022 und 30. April 2023 begonnen hat.  
2. Auszubildende, deren Ausbildung vor dem 1. Oktober 2022 begonnen hat und die bislang noch an keiner Zwischenprüfung teilgenommen haben. Die Teilnahme an der Zwischenprüfung ist Zulassungsvoraussetzung für die Abschlussprüfung.

Für Auszubildende, die zum Zeitpunkt der Zwischenprüfung das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet haben, ist der Ausbildungsbetrieb verpflichtet, eine Kopie der ärztlichen Bescheinigung über die erste Nachuntersuchung gem. § 35 Abs. 2 BBiG in Verbindung mit § 33 Abs. 1 JArbSchG vorzulegen. In den kaufmännischen Ausbildungsberufen findet eine schriftliche Prüfung statt. In den gewerblichen Ausbildungsberufen und einzelnen kaufmännischen Berufen wird zusätzlich eine praktische Prüfung abgenommen.

[www.stuttgart.ihk.de](http://www.stuttgart.ihk.de), Dok-Nr. 4547008

## NEUE SACHVERSTÄNDIGE

Folgende Sachverständige wurden von der IHK Region Stuttgart neu bestellt:

**Dr. Kirsten Deißler**, Dipl.-Biologin  
B.U.G.S GmbH, Sachverständigen  
Büro Dr. Karg und Kollegen  
Burgherrenstraße 17  
67661 Kaiserslautern  
Sachverständige für  
Schädlingsbekämpfung  
Neu bestellt ab 13.07.2023

**Natalie Klamt**, Dipl.-Wirtschafts-  
juristin (FH)  
Klamt Immobilienbewertung  
Boschstraße 10  
73734 Esslingen  
Sachverständige für  
Bewertung von bebauten und  
unbebauten Grundstücken  
Neu bestellt ab 15.12.2022

**Stefanie Rahner**, Dipl. Geo-  
graphin M. Eng.  
Heine + Jud Ingenieurbüro für  
Umweltakustik  
Forststraße 9  
70174 Stuttgart  
Sachverständige für  
Schallimmissionsschutz  
Neu bestellt ab 15.12.2022

**Dr. Uta Schumacher**  
Rossmarkt 42  
73728 Esslingen  
Sachverständige für  
Farben und Lacke  
Neu bestellt ab 22.06.2023

**Philipp Schwarz**, Dipl. Geograph  
HPC AG  
Chemnitzer Str. 16  
70597 Stuttgart  
Sachverständiger für  
Schadstoffe in Innenräumen und  
an Gebäuden  
Neu bestellt ab 13.07.2023

**Rupert Wendorf**, Dipl.-Ing.  
Hälfkann+Kirchner PartGmbB  
Niederlassung Stuttgart  
Friedrichstraße 10  
70174 Stuttgart  
Sachverständiger für  
Vorbeugender Brandschutz  
Neu bestellt ab 15.12.2022



**GASTRONOMIE UND HOTELLERIE** leiden besonders unter dem Bewerbermangel. Hier suchten schon im vergangenen Jahr rund 60 Prozent aller Betriebe vergebens nach Azubis.

# JEDER ZWEITE BETRIEB FINDET KEINE AUSZUBILDENDEN

BWIHK-UMFRAGE zeigt: Im Land sind in allen Branchen und fast jedem Beruf Lehrstellen frei.

IHK-Präsident Paal: „Jugendlichen stehen jetzt alle Möglichkeiten offen!“

**Der Ausbildungsmarkt in Baden-Württemberg bietet derzeit Top-Karriereschancen für junge Menschen. Für die Betriebe sieht es aber nicht so rosig aus.** Rund 49 Prozent der Unternehmen in Baden-Württemberg konnten bereits 2022 nicht alle angebotenen Ausbildungsstellen besetzen. Auch zum Start des neuen Ausbildungsjahres 2023 sind noch viele Lehrstellen offen

**Jeder dritte Betrieb mit offen Plätzen – somit 35 Prozent der IHK-Ausbildungsbetriebe – hat 2022 erst gar keine Bewerbung auf freie Lehrstellen erhalten.** Das ergab eine Umfrage der IHKs unter ihren Mitgliedsunternehmen, an der sich in Baden-Württemberg rund 3000 Betriebe beteiligt haben. „Die Schere zwischen Ausbildungsangeboten und nachfragenden Jugendlichen hat sich noch weiter geöffnet“, sagt Claus Paal, Präsident der IHK Region Stuttgart, die für das Thema Ausbildung im Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertag (BWIHK) federführend ist. „Wir dürfen nicht aufhören, die Werbetrommel für die duale Ausbildung zu rühren und wir müssen Anreize schaffen, damit sich noch mehr junge Menschen für eine betriebliche Ausbildung entscheiden“, mahnt Paal. Der IHK-Präsident sieht auch die Politik in der Pflicht. „Sie muss an allen möglichen Stellschrauben drehen, um die duale Ausbildung noch attraktiver zu machen. Denn klar ist, eine Ausbildung ermöglicht einen hervorragenden Einstieg ins Berufsleben und zusammen mit einer qualifizierten Weiterbildung ist man bei

den Verdienstmöglichkeiten mit Akademikerinnen und Akademikern gleichauf.“ Dies ergibt eine Studie des Institutes für Angewandte Wissenschaft (IAW), Tübingen im Auftrag des BWIHK.

**Ein Blick auf die aktuellen Bewerberzahlen zeigt zwar einen leicht positiven Trend, aber der reicht bei weitem nicht aus.** Zahlreichen Betrieben in nahezu allen Branchen fehlen weiterhin Bewerbungen von potenziellen Auszubildenden. Zwar verzeichnen die Neuverträge im IHK-Bereich einen leichten Aufwärtstrend, sind aber noch nicht wieder auf dem Niveau von 2019 angekommen – dem letzten Vor-Krisen-Jahr. So stieg die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge im Vergleich zum Vorjahresmonat im Juli von 27.101 (Stand 31.07.2022) auf 28.340 (Stand 31.07.2023) an. Besonders angespannt ist die Lage weiterhin

**»Der Stellenwert der Berufsorientierung, allen voran an den Gymnasien, muss gestärkt werden.«**

in der Gastronomie und Beherbergungsbranche und bei Verkehr, Transport und Logistik. Hier konnten bereits in 2022 fast 61 bzw. 56 Prozent der Betriebe nicht alle Ausbildungsplätze besetzen.

**Laut der Ausbildungsumfrage haben die Unternehmen erkannt, dass sie ihr Ausbildungsmarketing weiterentwickeln müssen.** Die „Generation Z“ sucht mehr Sinnhaftigkeit in ihrer Arbeit, weshalb viele Betriebe den jungen Auszubildenden mehr Verantwortung und mehr eigenständige Projekte zuteilen. Mehr als 80 Prozent der Betriebe engagieren sich außerdem in der Berufsorientierung, 81 Pro-

zent wollen ihr Engagement noch weiter ausbauen. Nach Ansicht Paals müsse jetzt die bereits recht gut funktionierende Berufsorientierung an den Schulen vertieft und müssten bisherige Aktivitäten auf ihre Wirksamkeit überprüft werden. „Der Stellenwert der Berufsorientierung, allen voran an den Gymnasien, muss gestärkt werden“, fordert er. „Es müssen mehr Freiräume für die berufsberatenden Lehrerinnen und Lehrer geschaffen werden. Zudem müssen die Lehrkräfte entsprechend praktisch geschult werden. Nur dann können sie den Jugendlichen die duale Ausbildung richtig vermitteln.“ Dazu böten sich Bildungspartnerschaften zwischen Schulen und Ausbildungsbetrieben an, die zwar fast überall abgeschlossen würden, aber nicht immer aktiv genutzt. „Ich bitte die Landespolitik, die Bildungspartnerschaften bei der Aufstellung des Nachtragshaushalts nochmals gezielt mit Anreizprogrammen auszubauen“, so Claus Paal. Auch das Projekt Ausbildungsbotschafter verdiene noch mehr Aufmerksamkeit und solle an den allgemeinbildenden Schulen nicht nur zum Kürprogramm zählen. Die jungen Ausbildungsbotschafterinnen und Ausbildungsbotschafter seien mit den Jugendlichen auf Augenhöhe und könnten dadurch die Vorteile einer dualen Ausbildung aus erster Hand vermitteln.

**Für das Ausbildungsjahr 2023 gibt es noch in jeder Branche und fast jedem Beruf Ausbildungsplätze zu besetzen –** allein in der IHK-Lehrstellenbörse sind für diesen Herbst noch 5000 Ausbildungsplätze zu haben. „Wer flexibel ist, der findet auch jetzt noch die passende Stelle für einen guten Start ins Berufsleben“, so Paal. Alle IHKs in Baden-Württemberg unterstützen Jugendliche und deren Eltern bei der Berufsorientierung.

Die Umfrage fand deutschlandweit statt. Rund 14.200 Unternehmen haben sich beteiligt. Davon stammen 3007 aus Baden-Württemberg und knapp über 1000 Unternehmen aus der Region Stuttgart. Die Umfrage lief vom 8. bis 26. Mai 2023.



**STUDIE IM ORIGINAL** Eine Auswertungszusammenfassung der Umfrage finden Sie auf der Webseite des BWIHK. Scannen Sie einfach den QR-Code.

# »AUFPASSEN, NICHT ABGEHÄNGT ZU WERDEN«

IHK-BEZIRKSVERSAMMLUNGEN Angeregte Diskussionen um Mobilität, Verkehr, Gewerbestandorte und KI



S-BAHN-ANSCHLUSS steht auf der Wunschliste der IHK-Bezirksversammlung Göppingen ganz oben.

Die Bezirksversammlung **Göppingen** traf sich bei der Göppinger Schuler-Group. Nach der Begrüßung durch Schuler-Vorstandsmitglied Thomas Kamphausen, widmete man sich vor allem Verkehrsfragen. Der Regionaldirektor des Verbandes Region Stuttgart Dr. Alexander Lahl, unterstrich in seinem Gastvortrag die Herausforderungen für die Wirtschaft durch den Transformationsprozess. „Stand jetzt werden uns in der Region Stuttgart 2035 etwa 250.000 Arbeitskräfte fehlen“, betonte Dr. Lahl, „da stellt sich schon die Frage, wo diese angesichts des fehlenden Angebotes wohnen sollen.“ Lahl berichtete, dass derzeit eine Verlängerung der S-Bahn in den Kreis Göppingen geprüft werde. Die IHK-Unternehmer begrüßten dies, zumal der öffentliche Fernverkehr durch die Neubaustrecke Ulm-Wendlingen inzwischen einen großen Bogen um Göppingen macht. Statt zuvor zwölf halten aktuell nur noch drei Fernzüge pro Tag. Der Standort verliere damit an Attraktivität, so Bezirkskammerpräsidentin Edith Strassacker. „Wir müssen aufpassen, dass Göppingen und der Kreis nicht abgehängt werden.“ Zweifel weckte die Absicht des Göppinger Gemeinderats, die Innenstadt „fußgängerfreundlicher“ zu gestalten. Dies sei grundsätzlich sinnvoll, jedoch sei zu befürchten, dass Kunden auf attraktivere Standorte ausweichen, wenn der Autoverkehr ausgesperrt und die Wege

zu weit werden. Problematisch für die Wirtschaft im Kreis Göppingen sind auch die fehlenden Gewerbeflächen. „Mit dem Bürgerentscheid zum Gewerbegebiet an der A8 in Aichelberg gibt es aktuell keine größere, beplanbare Gewerbefläche mehr im Landkreis“, bemängelte Strassacker. Da die Gemeindeordnung eine Bindungs-

**»Stand jetzt werden uns in der Region Stuttgart im Jahr 2035 etwa 250.000 Arbeitskräfte fehlen.«**

frist von Bürgerentscheiden von lediglich drei Jahren vorsehe, wolle man auf die Bürgermeister zugehen, um die Chancen eines erneuten Anlaufs auszuloten.

Die Bezirksversammlung **Rems-Murr** traf sich beim Backnanger Automobilzulieferer Stoba Holding GmbH & Co. KG. Die Versammlungsmitglieder um Präsident Claus Paal befassten sich mit den Themen Transformation und Innovation. Nach einer Werksführung gab Christoph Bode, CEO des gastgebenden Unternehmens einen Überblick über die Stoba-Gruppe und erläuterte die Unternehmensstrategie. In sei-

nem Vortrag blickte er auf die Entwicklungen im Markt der Antriebstechnologien und stellte die Transformationsauswirkungen und strategischen Weichenstellungen des Unternehmens im Angesicht der sich rasch verändernden Märkte dar. Kennenlernen duften die Unternehmer auch den in Stuttgart-Vaihingen ansässigen Forschungscampus Arena2036 e.V. Geschäftsführer Peter Fröschle ermunterte die anwesenden Unternehmerinnen und Unternehmer in seinem Vortrag, die Arena2036 als eine Innovationsplattform für die Mobilität und Produktion der Zukunft auch für eigene Projekte und Fragestellungen zu nutzen. Der Campus bietet ein Forschungsumfeld für aktuell 57 nationale und internationale Mitglieder. Die Forschungsaktivitäten belaufen sich auf rund 500 Millionen Euro für die nächsten drei Jahre.

Moritz Gräter, Geschäftsführer des Innovation Park Artificial Intelligence (IPAI), war Gastredner bei der IHK-Bezirksversammlung **Esslingen-Nürtingen**. In seinem Vortrag zur Entstehung des landesweiten KI-Clusters IPAI in Heilbronn stellte Gräter die Bedeutung künstlicher Intelligenz (KI) als Schlüsseltechnologie für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft heraus. Einen Einblick in praktische Anwendungsmöglichkeiten von KI gab Thorsten Eller, Leiter Projektmanagement und digitale Transformation der IHK Region Stuttgart. Mit einer eindrucksvollen Demonstration eines KI-Tools verdeutlichte er das Potenzial dieser Technologie. Innerhalb weniger Sekunden wurden die Inhalte eines Fachartikels verarbeitet und in einem LinkedIn-Beitrag zusammengeführt. KI revolutioniert die Art und Weise, wie Daten verarbeitet werden. Ein weiteres Kernthema bildete der hohe Energiebedarf mittelständischer Produktionsunternehmen. Als Gastgeber der Bezirksversammlung präsentierte die HERMA GmbH in Filderstadt ihr Nachhaltigkeitskonzept und die damit verbundenen Herausforderungen. Mit einer massiven Elektrifizierung auf Basis von Ökostrom sollen eigene CO<sub>2</sub>-Emissionen bereits bis 2030 um mehr als 42 Prozent gesenkt werden. Des Weiteren wurden Dr. Oliver Niese, Vorstandsvorsitzender der Festo Didactic SE, und Carsten Poralla, Geschäftsführer der Flughafen Stuttgart GmbH, als neue Mitglieder in die IHK-Bezirksversammlung gewählt.

# HOTEL- UND GASTSTÄTTENGEWERBE FEIERT AZUBIS

LOSSPRECHUNGSFEIERN der Gastronomieberufe mit IHK und Dehoga



Im Mövenpick Hotel Messe & Congress am Stuttgarter Flughafen sah man nur strahlende Gesichter. Die 300 Gäste im Festsaal - alles Auszubildende aus dem Hotel- und Gaststättengewerbe, deren Familien, Lehrmeister sowie Vertreter des Branchenverbandes Dehoga und der IHK Region Stuttgart - feierten zusammen die Lossprechung. Die jungen Männer und Frauen haben jetzt nach den erfolgreichen Prüfungen ihren Ausbildungsabschluss in der Tasche. Rund 250 Auszubildende haben dieses Ziel Ende Juli im Bereich der IHK Region Stuttgart geschafft, darunter allein rund 130 in der Landeshauptstadt. Heike Gehrung-Kauderer, Präsidentin der IHK-Esslingen-Nürtingen, und Dehoga-Präsident Fritz Engelhardt überreichten bei der Lossprechungsfeier die Urkunden und appellierten an die Führungskräfte von morgen sich weiterzubilden und Erfahrungen im In- und Ausland zu sammeln.

**FÜR STUTTGART** und die Bezirke Esslingen und Göppingen fand die Feier im Mövenpick Hotel am Flughafen statt (o.).



Eine eigene Lossprechungsfeier für den Landkreis Böblingen gab es im Aramis Tagungs- und Sporthotel in Gäufelden. Dort ehrten die IHK-Bezirkskammer und der Dehoga die Absolventen der gastgewerblichen Berufe. Die Geehrten, die ihre Ausbildung in diesem Jahr abgeschlossen haben, erhielten jeweils eine Urkunde des Dehoga und der IHK. Andreas Hadler, Präsident der IHK-Bezirkskammer, sprach den Auszubildenden den größten Respekt für ihr Durchhaltevermögen aus.

**IN BÖBLINGEN** feierte man im Aramis Hotel Gäufelden (r.).

## »KURZ VOR KNAPP« NOCH EINE LEHRSTELLE

AZUBI-SPEEDDATING der IHK-Bezirkskammer Böblingen mit 28 Betrieben

Beim Azubi-Speed-Dating der IHK-Bezirkskammer Böblingen konnten sich Jugendliche, die für den Ausbildungsstart im September 2023 noch keine Ausbildungsstelle gefunden haben, über offene Stellen informieren. In kurzen Gesprächen von zehn Minuten hatten sie bei den teilnehmenden Betrieben die Möglichkeit, sich vorzustellen und das jeweilige Unternehmen besser kennenzulernen. Gleich nach dem Gespräch bekamen die

Jugendlichen eine Rückmeldung, viele wurden zu einem ausführlichen Bewerbungsgespräch, zu einem Probetag oder einem Praktikum eingeladen. Vorgestellt wurden 28 Ausbildungsberufe von 24 Unternehmen.

**PROJEKT AZUBI GESUCHT** Die IHK-Bezirkskammer Böblingen bietet Ausbildungsbetrieben und Jugendlichen auch außerhalb der Veranstaltungen Unterstützung. Kontakt: Christiane Schullerus-Sixt, christiane.schullerus@stuttgart.ihk.de, 07037-6201 8246.



**KURZE GESPRÄCHE** zwischen potenziellen Azubis und Firmenvertretern gab es beim Azubi-Speeddating in Böblingen.

## INTERVIEW

»Es ist eine  
Win-win-Situation«

## GÜRKAN GÜR

**General Manager des Mercure Hotel Stuttgart City Center, ist seit Juli Regionalbotschafter für Baden-Württemberg des DIHK-Netzwerks „Unternehmen integrieren Flüchtlinge“. Im Interview mit Magazin Wirtschaft schildert er seine Aufgaben.**

**Herr Gür, was genau tut man als Regionalbotschafter des Netzwerks?** Ich bin Ansprechpartner für Unternehmen aus Baden-Württemberg, die gern Flüchtlinge beschäftigen würden, aber noch unsicher sind, wie sie das angehen sollen. Ihnen stehe ich beratend zur Seite, vermittele ihnen bei Bedarf den Kontakt zu Experten bei DIHK, IHK oder anderen Institutionen. Meine eigenen Erfahrungen kommen mir dabei zugute, schließlich ist unser Betrieb als Best-practice-Beispiel ausgewählt worden.

**Sie beschäftigen schon seit vielen Jahren Flüchtlinge?** Seit mehr als sechs Jahren beschäftige ich Flüchtlinge und bilde sie aus. In unserem Vier-Sterne-Hotel beschäftigen wir derzeit 40 Mitarbeiter, davon drei mit Fluchthintergrund. Wir haben damit sehr gute Erfahrungen gemacht, auch wenn die anfangs noch vorhandenen Sprachbarrieren und unterschiedlichen Mentalitäten eine Herausforderung sind. Deshalb habe ich mich vor vier Jahren zum hochschulzertifizierten Sprachmentor weiterbilden lassen.

**Was darf man sich unter einem Sprachmentor vorstellen?** Das EU-finanzierte Projekt an der Hochschule Ravensburg-Weingarten zielt darauf ab, dass Flüchtlinge die deutsche Sprache im Arbeitsalltag erlernen, ohne schulischen Sprachunterricht. Zentrales Element ist dabei videogestütztes Lernen. Es werden kleine Videosequenzen über die wichtigsten Handgriffe gedreht, zum Beispiel das Eindecken von Tischen, und auf Deutsch kommentiert. Dadurch sitzen die Schlüsselbegriffe sehr schnell und die Videos können genutzt werden, um neue Mitarbeiter einzulernen.

**Und hat sich das Konzept bewährt?** Ja, es hat für beide Seiten große Vorteile. Für das Unternehmen bedeutet diese Art des Lernens, dass die Mitarbeiter auch weiterhin im gewohnten Umfang im Einsatz sind und nicht aufgrund des Sprachunterrichts den Arbeitsumfang reduzieren müssen. Und die Mitarbeiter lernen die Sprache schneller und anwendungsbezogen. Es ist eine Win-win-Situation.



**IHK EHRT AUSBILDUNGSBOTSCHAFTER UND AUSBILDUNGSBETRIEBE** Die IHK-Bezirkskammern Böblingen (Bild) und Rems-Murr haben insgesamt 55 Ausbildungsbotschafter und -botschafterinnen geehrt, die in diesem Jahr ihre Ausbildung und damit ihr ehrenamtliches Engagement abschließen. Die jungen Leute und die ebenfalls anwesenden Vertreter der Ausbildungsbetriebe nahmen Zertifikate von Bezirkskammerpräsident Andreas Hadler (Böblingen)

NEUES TEAM WILL LUST  
AUF AUSBILDUNG MACHEN

**Kaum ein Berufsorientierungsangebot kommt bei den Schülern so gut an wie die Ausbildungsbotschafterinnen und -botschafter.** Birte Czaker, Angela Egner und Michelle Preiß übernehmen jetzt zusammen die Koordination der Initiative für die IHK im Landkreis Esslingen. Das Team mit zwei Ausbildungsberaterinnen möchte neue Impulse setzen, um die Ausbildungszahlen weiter aus dem pandemiebedingten Tief zu holen. „Wir wollen den Jugendlichen mehr Lust auf Ausbildung machen und ihnen durch die Ausbildungsbotschafter-Einsätze zeigen, dass Ausbildung nicht nur Spaß macht, sondern wahnsinnig viele Perspektiven bietet. Mit einer guten Ausbildung stehen den jungen Erwachsenen alle Türen offen.“ sagt Michelle Preiß, zugleich IHK-Ausbildungsberaterin für kaufmännische Berufe.



**KOORDINIEREN** das Projekt Ausbildungsbotschafter im Kreis Esslingen: Birte Czaker, Angela Egner und Michelle Preiß (v.l.)



und IHK-Präsident Claus Paal (Rems-Murr) entgegen. Beide dankten den Ausbildungsbetrieben dafür, dass sie ihre Azubis dafür freigestellt hatten, im Rahmen des Projekts in Schulen für die duale Ausbildung zu werben. Die Feier der Bezirkskammer Rems-Murr fand bei der Fellbacher Philipp Hafner GmbH & Co. KG statt, die sich in dem Projekt stark engagiert.

## ZUGEWANDERTE ALS FACHKRÄFTE

**Inzwischen ist es für jeden spürbar: der Fachkräftemangel hat das Land im Griff.** Eine mögliche Lösung sind Zugewanderte und deren Integration in den Ausbildungsmarkt. Bei einem Erfahrungsaustausch der IHK-Bezirkskammer Esslingen-Nürtingen kamen Unternehmen und Auszubildende miteinander ins Gespräch und diskutierten die Herausforderungen und Vorteile der Ausbildung von Zugewanderten. Organisiert wurde das Ganze von Monika Brucklacher, Kümmerin im Projekt „Integration durch Ausbildung – Perspektiven für Zugewanderte“, das von den Partnern im Fachkräftebündnis des Landkreises Esslingen getragen wird.

**Insgesamt wurden durch das Kümmerer-Projekt bisher rund 190 Auszubildende vermittelt und betreut.** Die Betreuung bleibt auch in den ersten Monaten bestehen, wenn dies gewünscht wird. „Die Betreuung und Begleitung ist wohl auch ein entscheidender Grund für die geringe Abbrecherquote. Sie liegt derzeit bei circa 10 Prozent“, so Monika Brucklacher. Die meisten neuen Klienten gewinnt die Kümmerin durch Mund-zu-Mund-Propaganda. Der Leiter des Referats Beruf und Qualifikation bei der IHK, Dieter Proß, ist der Meinung: „Das Projekt ist goldrichtig, um für Geflüchtete und Betriebe eine erfolgreiche Ausbildung zu gewährleisten. Es ist einfach eine Erfolgsstory.“ Die anwesenden Auszubildenden berichteten von vielerlei Problemen vor allem schulischer und persönlicher Art, mit denen sie sich konfrontiert sehen.

## IHK-TERMINE

### 13. September, 16:00 bis 18:00 Uhr **Herausforderung Generation Z - Chancen für Unternehmen**

Mit unserem Impulsvortrag zeigen wir Ihnen Möglichkeiten auf, wie Sie zum attraktiven Arbeitgeber für die Generation Z werden und junge Mitarbeitende langfristig an Ihr Unternehmen binden können.

Ort: IHK-Bezirkskammer in Waiblingen, Kappelbergstr. 1  
Kosten: 35 Euro



### 27. September, 09:30 bis 16:30 Uhr **13. Stuttgarter Sicherheitskongress**

Mit einer Mischung aus Fachvorträgen und Erfahrungsberichten unterstützt der 13. Stuttgarter Sicherheitskongress Unternehmen darin, sich praxisnah den aktuellen Risiken und Herausforderungen zu stellen und das individuelle Risikomanagementsystem entsprechend anzupassen und weiterzuentwickeln.

Ort: IHK-Haus



### 19. September, 09:00 bis 12:00 Uhr **Webinar: 10 Aspekte für eine Bewerbung um öffentliche Aufträge**

In diesem Praxisseminar wird ein Überblick über die Regeln bei Aufträgen der öffentlichen Hand vermittelt und anhand von Beispielen Handlungsempfehlungen für ein effizientes Beschaffungsmanagement für Unternehmen gegeben.

Kosten: 90 Euro



### 10. Oktober, 10:00 bis 12:00 Uhr **Webinar: Hinweisgeberschutzgesetz - was Sie jetzt tun müssen**

In diesem Webinar erfahren betroffene Unternehmen von der Expertin Frau Dr. Rötlich, welche Pflichten bei der Umsetzung des neuen Gesetzes auf sie zukommen, was sie jetzt konkret tun müssen und welche Umsetzungsmöglichkeiten bestehen.

Kosten: 25 Euro



### 21. September, 13:00 bis 19:00 Uhr **Workshop Personalfindung**

Im Workshop entwickeln Sie gemeinsam mit unseren Referenten neue Ideen, um qualifizierte Fachkräfte für Ihr Unternehmen zu gewinnen!



### 11. Oktober, 10:30 bis 12:00 Uhr **Webinar: USA-Visum für Geschäftsreisende**

Im Webinar erfahren Sie, welche verschiedenen Kategorien der US-Arbeitsvisa es gibt und welche sich wofür eignen.



## VERANSTALTUNGS-TIPP

13. Oktober 2023 von 09:00 – 10:30 Uhr

### **LASTSPITZEN VERMEIDEN – SO LASSEN SICH STROMKOSTEN SENKEN**

Um den Leistungspreis zu senken, gilt es die Lastspitzen zu senken. In der Veranstaltung im Rahmen des Projekts KEFF+ erfahren Sie, wann solche Lastspitzen anfallen, wie man sie mißt, wie man sie vermeidet und welche Rolle der Einsatz erneuerbarer Energien spielt.

Ort: IHK-Bezirkskammer in Ludwigsburg, Kurfürstenstraße 4  
Kosten: 40 Euro, Info/Anmeldung: Dok-Nr. Nr. 175169320



Bitte vergewissern Sie sich, ob es sich um ein Präsenzseminar handelt.

Ist als **ORT** das IHK-Haus angegeben, so findet die Veranstaltung in der Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart statt.

**INFO UND ANMELDUNG** [www.ihk.st/event](http://www.ihk.st/event) und die angegebene Nummer oder Telefon 0711 2005 1306 oder [zvm@stuttgart.ihk.de](mailto:zvm@stuttgart.ihk.de)

**ANMELDESCHLUSS** Zwei Tage vor der Veranstaltung

## IMPRESSUM

Magazin Wirtschaft ISSN1610-6695

**Herausgeber**

Die Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart mit ihren Bezirkskammern in Böblingen, Esslingen-Nürtingen, Göppingen, Ludwigsburg und im Rems-Murr-Kreis

Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart  
Postfach 102444, 70020 Stuttgart  
Telefon 0711 2005-0  
info@stuttgart.ihk.de, www.stuttgart.ihk.de

**Verantwortlich für Herausgabe und Inhalt** Dr. Susanne Herre**Redaktion**

Walter Beck, Telefon 0711 2005-1347  
walter.beck@stuttgart.ihk.de  
Dr. Annja Maga, Telefon 0711 2005-1373  
annja.maga@stuttgart.ihk.de

**Verlag**

Druckhaus Waiblingen Remstal-Bote GmbH  
Albrecht-Villingen-Straße 10, 71332 Waiblingen

**Anzeigenmarketing**

Druckhaus Waiblingen Remstal-Bote GmbH  
Monika Frank, Telefon 0711 31058-388 oder -389,  
Mobil 0172 7412189, m.frank@dhw.de

**Gesamtherstellung**

Druckhaus Waiblingen Remstal-Bote GmbH

**Erscheinungsdatum: 1. 9. 2023****Bezug und Abonnement**

Magazin Wirtschaft ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart. Kammerzugehörige erhalten die Zeitschrift im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besondere Bezugsgebühren.

**Jahresabonnement**

Magazin Wirtschaft kann auch beim Verlag bestellt werden. 25 Euro inkl. Porto, Einzelheft: 2,56 Euro

**Haftung und Urheberrecht**

Der Inhalt dieses Heftes wurde sorgfältig erarbeitet. Herausgeber, Redaktion, Autoren und Verlag übernehmen dennoch keine Haftung für mögliche Druckfehler. Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt, Nachdruck oder Vervielfältigung auf Papier und elektronischen Datenträgern sowie Einpreisung in Datenetze nur mit Genehmigung des Herausgebers.

**Bildnachweis**

Tom BäSSLer: 44  
Giacinto Carlucci: 53  
Firmen-/Privat: 4(3), 6(1) 7, 10, 12, 13, 14(1), 16, 17, 21, 38-43, 54-65, 66(1)  
Getty Images: 4(1)), 19, 22, 24, 27, 28, 30, 33, 52(1), 66(2)  
IHK: 3, 5, 20, 47, 50  
Imago Images: 48  
Werner Kuhnle: 52(1); Wolfgang List: 49  
Mauritius Images: 45  
Stuttgart-Marketing GmbH, Martina Denker: 6(1)  
Bernhard Widmann: Titel, 4(1), 9, 14(1), 15

**WISSEN, WAS ZÄHLT**

Gepürfte Auflage  
Klare Basis für den Werbemarkt



**BLÜTENPRACHT** Ob Hochzeitsstrauß, Tischgesteck oder Blumendeko – Kreativität und handwerkliches Geschick bewiesen im Juli die Floristinnen und Floristen bei ihrer praktischen Abschlussprüfung im Stuttgarter IHK-Haus. Zwölf Prüflinge aus der Region Stuttgart absolvierten an diesem Tag verschiedene Prüfungsaufgaben, wie das Bepflanzen eines Gefäßes, das Fertigen einer gesteckten Gefäßfüllung oder das Binden eines Straußes. Die Arbeiten wurden noch zwei Tage im IHK-Gebäude ausgestellt.

## GEMEINSAM FACHKRÄFTE FINDEN

IHK-UNTERNEHMENSNETZWERK PERSONAL ist an den Start gegangen

Volles Haus im Juli in der IHK: Rund 60 Personalverantwortliche vor allem aus mittleren und kleinen IHK-Mitgliedsbetrieben haben am „Kick-off“ des neuen Unternehmensnetzwerks teilgenommen, das sich zukünftig mit den vielfältigen Fragen und Herausforderungen rund um die erfolgreiche betriebliche Fachkräftesicherung befassen möchte. Da es für immer mehr Unternehmen zunehmend problematisch wird, Mitarbeiter zu finden und zu halten, will das neue Netzwerk den branchenunabhängigen und persönlichen Austausch untereinander fördern sowie innovative und praktische Informationen bieten. Zum



**INTERESSE** Mitglied im IHK-Unternehmensnetzwerk Personal zu werden? Wir freuen uns auf Sie! Informationen gibt es bei Ulrike Weber unter 0711 2005 1416 – oder scannen Sie den QR-Code.



Start war Sibylle Stippler vom Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung beim Institut der deutschen Wirtschaft Köln mit einem Impulsvortrag zum modernen Arbeitgebermarketing zu Gast. Zu den weiteren Netzwerkthemen im Fokus zählen unter anderem effiziente Personalgewinnung, moderne Personalarbeit, das Erschließen von bislang wenig oder ungenutzten Fachkräftepotenzialen aus dem In- und Ausland, Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben sowie die berufliche Ausbildung, Weiterbildung und Kompetenzentwicklung im Kontext von Fachkräftemangel, Transformation und Digitalisierung.



**DER STUTTGARTER HAFEN** war die stimmungsvolle Kulisse für den gemeinsamen Wirtschaftsempfang von IHK, BWIHK und der Stadt Stuttgart im Juli.



**VON LINKS** Claus Paal, Dr. Susanne Herre, Dr. Frank Nopper



# »WIR SIND MITTEN IN DER TRANSFORMATION«

**STUTTGARTER WIRTSCHAFTSEMPFANG 2023:** Die Zukunft des Mobilitätsstandorts stand im Mittelpunkt

**Der Stuttgarter Hafen am Mittelkaipasse ausgezeichnet zum Motto des Empfangs: „Mobilitätswirtschaft – Business mit Zukunft.“** Der Hafen stehe für Mobilität, sagte IHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Susanne Herre bei der Begrüßung der rund 1000 Gäste aus Wirtschaft, Politik, Gesellschaft und IHK, „hier im Hafen treffen sich Wasser, Schiene und Straße“. Die Rolle der Automobilindustrie hob Stuttgarts Oberbürgermeister Dr. Frank Nopper hervor. Erstmals habe die Landeshauptstadt 2022 eine Milliarde an Gewerbesteuern eingenommen, so der OB. „Es muss gelingen, ein zukunftsfähiger Industriestandort zu bleiben und zugleich mit Siebenmeilenstiefeln große Schritte in Richtung Klimaschutz zu machen.“ IHK-Präsident Claus Paal wies auf die 16.000 Arbeitsplätze in der Luft- und Raumfahrtindustrie der Region hin und begrüßte die kurz zuvor gestartete Strategie des Landes für die Branche. Die Entwicklung klimafreundlicher Wasserstoffantriebe sei hier in vollem Gang, so Paal. „Die Transformation steht uns nicht bevor, wir sind mittendrin.“

**Wie der Wechsel vom Verbrennungsmotor zur Elektromobilität vor sich geht,**

**erklärte als Gastredner Ola Källenius,** Vorstandsvorsitzender der Mercedes Benz AG. Klimafreundliche Fahrzeuge seien neben der Digitalisierung ein klarer Schwerpunkt für den Autokonzern. „Wir arbeiten daran, den CO<sub>2</sub>-Ausstoß zu senken und eines Tages zu eliminieren“, sagte Källenius. Bis 2039 will Mercedes alle seine Fahrzeuge entlang der ganzen Wertschöpfungskette während des gesamten Lebenszyklus CO<sub>2</sub>-neutral machen. Wichtig sei es, dass die Hersteller auf wirtschaftlich starken Füßen stehen. „Ich kann Ihnen versichern, das Herz von Mercedes Benz wird weiter in der Region schlagen.“

**Um Innovation in der Mobilität ging es auch bei der darauffolgenden Diskussion** mit den Startup-Gründern Sophia Rödiger und Prof. Josef Kallo. Rödiger hat sich mit Bloxmove, einem Spin-off ehemaliger Mercedes-Mitarbeiter, der Vereinheitlichung der Angebote von Mobilitätsunternehmen auf einer weltweiten Blockchain-Plattform verschrieben. Kallo hat mit seinem Startup H2Fly ein viersitziges Propellerflugzeug mit

Brennstoffzellenantrieb entwickelt und arbeitet jetzt an einer Maschine für 40 Passagiere. BWIHK-Präsident Christian O. Erbe verwies abschließend auf die großen Herausforderungen, mit denen die Unternehmen kämpfen – die hohen Energiepreise, geopolitische Verwerfungen, der Fachkräftemangel und eine Überregulierung auf allen Ebenen.

Die spannenden Impulse gaben den Gästen reichlich Anregungen zu Gesprächen in entspannter Runde bis spät in die Nacht.



**OLA KÄLLENIUS,** Vorstandschef der Mercedes Benz AG.



**DROHNEAUFNAHME DES MEGA-LASERS**, der bis zu zehn Kilometer hoch in den Himmel strahlte.

## MEGA-LASER UND VOLLE AUFTRAGSBÜCHER ZUM HUNDERTSTEN

Der Mega-Laser, den die **TRUMPF SE + CO. KG** anlässlich ihres hundertjährigen Jubiläums auf dem Firmengelände aufgestellt hatte, war über den Großraum Stuttgart hinaus zu sehen und lockte viele Menschen zum Werksgelände nach Ditzingen. Bis in zehn Kilometern Höhe war der Strahl deutlich und klar zu sehen. Danach

ging er an, schwächer zu werden, denn die Partikel in der Luft nahmen ab. Der Laser benötigte ungefähr so viel Energie wie acht Menschen, die sich gleichzeitig die Haare föhnen.

Die Trumpf Gruppe erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Umsatzwachstum von 4,2 auf 5,4 Milliarden Euro und damit

ein neues Allzeithoch. Die Beschäftigtenzahl stieg auf rund 17.900, die Hälfte davon in Deutschland. Das Hightechunternehmen begann das neue Geschäftsjahr zum 1. Juli mit einem Auftragseingang von 5,1 Milliarden Euro, was jedoch rund neun Prozent unter dem Vorjahrswert von 5,6 Milliarden Euro lag.

## ZWEITMEINUNG FÜR UNTERNEHMER

Die **TOP CONSULTING GMBH** aus Bad Boll hat unter der Marke „Zweitmeinung“ fünf Fachleute aus allen relevanten Bereichen der Unternehmenssteuerung zusammengeführt. Die Idee: ähnlich wie in der Medi-

zin eine unabhängige zweite Meinung bei schwierigen Entscheidungen anzubieten oder sich als Sparringspartner für unternehmerische „Schmerzpunkte“ zur Verfügung zu stellen. Kompetenzfelder sind

Unternehmensstrategie, Organisation, Finanzen, Mergers und Acquisitions, Führung und Menschen, Krisen- und Konfliktbegleitung, Marketing und Verkauf sowie die Kundenakquise.

## NEUER UMSATZREKORD IM BAUGEWERBE

Die **WOLFF & MÜLLER HOLDING GMBH & CO. KG** hat im Geschäftsjahr 2022 1,074 Milliarden Euro umgesetzt. Nach 2020 und 2021 (jeweils 930 Millionen) ist das ein neuer Höchstwert. Der Hoch- und Industriebau konnte sich um 18 Prozent auf 440 Millionen Euro und der Tief- und Straßenbau sogar um 20 Prozent auf 240 Millionen Euro steigern. Aufgrund von Baustellenverschiebungen ging die Leistung

im Ingenieurbau um zehn Prozent auf 33 Millionen Euro zurück. Jedes Geschäftsfeld ist gegenüber 2021 deutlich gewachsen – der Bau um rund 15, die Baustoffe um 19 und die Dienstleistungen um sechs Prozent. Auch personell hat sich das Familienunternehmen verstärkt und konnte statistisch gesehen fast jeden Tag einen neuen Mitarbeiter begrüßen, sodass zum Jahreswechsel bundesweit 2.140

Menschen an 25 Standorten beschäftigt waren. Besonders gefreut haben sich die Stuttgarter über Auszeichnungen wie den „Umweltpreis für Unternehmen“ des Landes, den Sonderpreis Innovation beim Deutschen Baupreis oder den „Best Managed Company Award“, den sie zum dritten Mal in Folge erhielt. 2023 steht nun im Zeichen einer Nachhaltigkeitsoffensive.

# ARBEITSSCHUTZ LEICHT GEMACHT

Die vielfältigen Regeln von Arbeits- und Gesundheitsschutz stellen Unternehmen vor erhebliche Herausforderungen. Die **IHS GMBH** aus Kirchheim am Neckar, ein inhabergeführtes Ingenieurbüro aus den Bereichen Arbeits-, Brand- und Umweltschutz, hat dafür eine Softwarelösung entwickelt. Der IHS-OnlineTrainer bietet mehr als 200 Unterweisungsinhalte und Schulungen, welche in über 100 Sprachen verfügbar sind und sogar vorgelesen werden können. Jede Unterweisung oder Schulung wird mit einem individuellen Quiz zur Leistungskontrolle sowie einem Teilnahmezertifikat abgeschlossen. Die leicht zu bedienende Benutzeroberfläche kann sowohl an das Firmendesign angepasst als auch individualisiert werden. Für Mitarbeiter ohne PC-Zugang wurden Einweisungsterminals entwickelt.



**FÜR DIE SCHULUNG VON MITARBEITERN OHNE PC-ZUGANG**, zum Beispiel in Baustellen-containern, stehen Einweisungsterminals zur Verfügung.

# EINE MARKENWELT ZUM ANFASSEN



Hans Peter und Nikolas Stihl führten Ministerpräsident Winfried Kretschmann persönlich durch die neue Markenwelt.

Mit viel Prominenz eröffnete die **ANDREAS STIHL AG & CO. KG** ihre neue Markenwelt am Stammsitz in der Waiblinger Badstraße. Auf drei Etagen und 1.500 Quadratmetern wird die fast 100-jährige Geschichte des Unternehmens fassbar, denn die Besucher dürfen viel berühren und ausprobieren. Zudem zeigt eine multimediale Wissensplattform, wie faszinierend der Wald ist.

Die Markenwelt ist Teil des neuen Gebäudeensembles rund um das frisch sanierte Hochhaus aus den 1970ern. Mit 100 Millionen Euro ist der Neubau das mit Abstand teuerste Bauprojekt der Firmengeschichte. Es unterstreiche „die tiefe Verbundenheit zum Standort und der Region“, wie Beirats- und Aufsichtsratsvorsitzender Dr. Nikolas Stihl bei der Eröffnung sagte.

# LANGSTAPELIGE BAUMWOLLE ALS ECHTE RARITÄT

Zur Mode- und Textilfachmesse Premiere Vision in Paris stellte Cotonea, die Marke der **GEBR. ELMER & ZWEIFEL GMBH & CO. KG** aus Bempflingen, erstmals vier neue Bio-Pima-Baumwollstoffe vor. Charakteristisch für die Gewebe sind feine und extra lange Fasern mit außergewöhnlicher Weichheit, hoher Festigkeit und Glanz. Sie werden für Luxuswäsche, aber auch für die Arbeitskleidung in Spitzenküchen verwendet.

Die Pima-Baumwolle ist ursprünglich in Peru beheimatet; heute wird sie vor allem in den USA, aber auch in Israel und Peru angebaut. In den letzten zehn Jahren wurden durchschnittlich jährlich gerade einmal zwischen 300.000 und 500.000 Tonnen der Langstapel- und Extralangstapel-Baumwolle produziert. Mit nur wenigen tausend Tonnen pro Jahr ist biologisch erzeugte Pima-Baumwolle noch deutlich seltener und eine echte Rarität.

## UNTERNEHMENS-NEWS

## Nachrichten von unseren Mitgliedern

Der Energielösungsanbieter **LAVA GMBH & CO. KG** mit Sitz in Stuttgart und Standorten in Berlin, München, Leipzig und Hamm, hat sich nach einem Pitch für **BERND MÜNCHINGER**, Gründer und Inhaber der Stuttgarter Agentur **BM KOMMUNIKATION**, als PR-Berater entschieden.

Die **ELEKTOR AIRSYSTEMS GMBH** aus Ostfildern, Hersteller von Industrieventilatoren, hat im chinesischen Changzhou ein neues Werk eröffnet. Es ist für die Produktion von jährlich 10.000 bis 12.000 Industrieventilatoren ausgelegt. Zudem dient es als Logistikzentrum für den Asia-Hub. Die dort gefertigten Ventilatoren sind für die Märkte in China sowie im Raum Asien-Pazifik bis hin nach Indien bestimmt. Seit 2017 hatte Elektor seinen Asien-Umsatz verdoppelt und will nun von Changzhou aus weitere Märkte auf dem Kontinent erobern.

Die **PUREM GMBH**, Tochter der **EBERSPÄCHER GRUPPE GMBH & CO. KG** aus Esslingen, konnte erstmals den nachhaltigen Edelstahl „Circle Green“ nutzen und für die Fertigung von Abgasreinigungssystemen für Nutzfahrzeuge einsetzen.

Die **HELDELE GMBH** aus Salach und Gerhard Ostertag, Geschäftsleiter und Gründer der **OSTERTAG SYSTEMHAUS E. K.** haben einen umfassenden Kooperationsvertrag abgeschlossen. Die Partnerschaft beinhaltet die Gründung einer Heldele-Niederlassung in Walldorfhäslach unter der Leitung von Ostertag. Der Fokus der Zusammenarbeit liegt auf Vertrieb und Service für Business-Lösungen im Bereich IT und Unified Communications sowie im Aufbau eines überregional agierenden IT-Expertenteams am neuen Standort.

Die **PORSCHE AG** übernimmt bis Januar 2024 schrittweise alle Anteile der Ludwigsburger **MHP GMBH**. Damit möchte die bisherige Mehrheitseignerin das Wachstumspotenzial der Management- und IT-Beratung MHP besser nutzen. Bisher hält Dr. Ralf Hofmann, Mitgründer, Gesellschafter und Vorsitzender der Geschäftsführung, 18,2 Prozent der Anteile. Er bleibt CEO. Mit der neuen Aufstellung soll MHP schneller und außerhalb des Konzerns global weiter wachsen.

Alljährlich kürt das Zentrum für Arbeitgeberattraktivität, kurz Zeag GmbH, die attraktivsten Arbeitgeber des deutschen Mittelstandes. Die **RYBAK UND HOFMANN RHV-TECHNIK GMBH UND CO. KG**, Spezialistin für beschichtete Präzisionsbauteile und für Oberflächentechnik aus Waiblingen, überzeugte im Wettbewerb durch ein besonders gutes Mitarbeiterfeedback im Bereich Diversität und Nachhaltigkeit. Damit gehört sie nun zu den attraktivsten Arbeitgebern Deutschlands.

## ALOHA IN ASPERG



**ALAN WONG** und Oliver Altherr kochten mit dem Adler-Küchenteam hawaiianisch.

Alan Wong, Mitbegründer der hawaiianischen Regionalküche und ausgezeichnet mit dem James Beard Award als bester Koch im pazifischen Nordwesten, zeigte sein Können im Adler Asperg der **HOTEL ADLER OTTENBACHER GMBH**. Zusammen mit Oliver Altherr, Gastronomieexperte und CEO von Marché International, ergänzte er das Küchenteam für eine Woche. Zusammen verwöhnten sie 300 Gäste einer Privatveranstaltung zum Thema „Hawaii“.

## BÄUMCHEN WECHSLE DICH



Bereits seit mehreren Monaten ist in den Neubau der Calwer Passage in der Stuttgarter Innenstadt neues Leben eingekehrt, jetzt wechselt der markante Geschäftskomplex mit seiner begrünten Fassade an der Ecke Rotebühlplatz / Theodor-Heuss-Straße den Eigentümer: der Konzern Versicherungskammer hat den Gebäudekomplex mit dem Hauptmieter CMS Hasche Sigle, 20 Läden und Lokalen sowie 16 Stadtwohnungen von der **FERDINAND PIÉCH HOLDING GMBH** übernommen. Die Mietverhältnisse werden zu unveränderten Bedingungen fortgesetzt.

# NACHHALTIG GEBAUT



**EISBÄRHAUS**  
heißt das Gebäude, das für den Deutschen Nachhaltigkeitspreis nominiert ist.

In diesem Jahr prämiert die Stiftung Deutscher Nachhaltigkeitspreis e.V. gemeinsam mit der Deutschen Industrie- und Handelskammer DIHK, dem Bundesumweltministerium und weiteren Partnern erstmals die Vorreiter der

Nachhaltigkeit in 100 Branchen. Zu den Nominierten zählt auch die **BANKWITZ BERATEN PLANEN BAUEN GMBH** aus Kirchheim/Teck mit ihrem Wohn- und Geschäftshaus, dem Eisbärhaus.



**GESCHÄFTSFÜHRER CHRISTOPH KUMPF** inspiziert die neue Anlage.

## DAS BIER WIRD GRÜNER

Nach drei Jahren Vorbereitung hat die Geislinger **KAISER BRAUEREI GMBH** ein neues System zur Wärmeversorgung in Betrieb genommen, das zu den effizientesten in Süddeutschland gehört. Rund 30 Prozent Energie will sie damit einsparen. Zum neuen System gehören ein moderner Heizkessel und ein neuer Dampferzeuger. Außerdem wurden

Teile des Leitungsnetzes erneuert, um Wärmeverluste im Netz zu eliminieren. Wie schon zuvor wird die Wärme mithilfe von Hochdruckheißwasser statt Dampf verteilt. Das vermeidet Nachverdampfungs- und Kondensatverluste. Noch funktioniert der Kessel mit Gas, doch es wäre möglich, ihn mit Wasserstoff oder Strom zu betreiben.

## UNTERNEHMENS-NEWS

### Nachrichten von unseren Mitgliedern

Die **RITTER LEICHTMETALLGUSS GMBH** aus Weinstadt-Strümpfelbach hat wieder eine Zukunft außerhalb der Insolvenz: die Albert Weber GmbH aus Markdorf übernahm den Spezialisten für Bauteile aus Aluminiumdruckguss und erhält den Standort.

Das Automatisierungsunternehmen **PILZ GMBH & CO. KG** und Pintsch, ein Experte für sichere Schieneninfrastruktur aus Dinslaken, entwickeln gemeinsam Leit- und Signaltechnik für die Digitalisierung der Bahn und haben dazu einen Rahmenliefervertrag unterzeichnet. Ein erstes Ergebnis der Zusammenarbeit ist der gemeinsam entwickelte Eulynx Object Controller, der eine herstellerunabhängige Schnittstelle zwischen verschiedenen Komponenten der Leit- und Sicherungstechnik bereitstellt und so auf unterschiedliche Projekte übertragbar ist.

Mit dem 6.000 Quadratmeter großen Neubau wächst die Produktionsfläche der **BALLUFF GMBH** im chinesischen Chengdu um 75 Prozent. Die Produktionsmenge verdoppelt sich. Dank der universellen Gestaltung der Fläche ist der Sensor- und Automatisierungsspezialist aus Neuhausen a.d. Fildern flexibel, welche Produkte hier künftig gefertigt werden. Balluff produziert in Westchina pro Jahr mehr als 3.700.000 induktive und mechanische Sensoren, aber zum Beispiel auch lineare Wegmesssysteme für die Industrieautomation. Im Produktions- und Logistiknetzwerk übernimmt der Standort Chengdu die Funktion als Lieferant für die Region APAC und als Lead Factory für induktive Sensoren.

Die **BITZER SE**, Spezialistin für Kälte-, Klima- und Wärmepumpentechnik aus Sindelfingen, hat die Übernahme des dänischen Unternehmens OJ Electronics A/S innerhalb von drei Wochen formell abgeschlossen. Mit der Akquisition baut Bitzer in Dänemark ein Kompetenzzentrum für elektronische Komponenten für die HLK&R-Branche auf.

Bei **SCHULER GROUP GMBH** in Göppingen ist der Startschuss für das vom Bundesforschungsministerium geförderte Projekt „Enlarge – Interoperable Produktion als Enabler für eine datengetriebene Batterie-Wertschöpfungskette“ gefallen. Dabei geht es um die Bündelung der Kompetenzen deutscher und europäischer Unternehmen. Ziel ist es, den wachsenden Markt für Anlagen zur Batteriezellfertigung besser bedienen zu können und ein Gegengewicht zu asiatischen Anbietern zu schaffen. Die Laufzeit des Projekts ist auf drei Jahre angesetzt.

## FEINSTAUB ADE

Dass heute schon emissionsneutrales Fahren ohne Schadstoffbelastung durch Feinstaub möglich ist, das beweist die **MANN+HUMMEL GMBH** mit ihrer Cleaner-Mobility-Plattform in Form eines Kleinwagens. Die darin verbauten Filtersysteme fangen die winzig kleinen und kaum sichtbaren Partikel – im Fachjargon Particulate Matter (PM) – unmittelbar an der Bremse auf. Das System passt in jeden Bauraum und lässt sich, abgestimmt auf die Anforderungen der Kunden, an unterschiedliche Bremsengrößen und -konzepte anpassen.

## BESTE PC-REPARATUR

Die Stiftung Warentest hat Reparatur-Dienstleister für Notebooks unter die Lupe genommen. Die **COMSMILE REPAIR SERVICES GMBH** aus Stuttgart ging mit dem Testurteil „gut“ nicht nur als Sieger unter den markenunabhängigen Reparaturdiensten hervor, sondern sie konnte auch in puncto Servicequalität überzeugen. Als „sehr gut“ wurde außerdem die Transparenz der Reparaturleistung bewertet.

## RAMSCH ODER RARES



**DAS PLAKAT FÜR DIE SENDUNG**, die an fünf Donnerstagen im TV läuft.

Geschichten von Kuriositäten, Raritäten, alten Schätzen und hammerharten Verhandlungen sind im Fernsehen beliebter denn je. Was in vielen Shows nachgestellt wird, gehört bei der **EPPLI AM MARKT - AUKTIONSHAUS - JUWELIER E.K** zum täglichen Business. In der neuen Reportagereihe „Ramsch oder Rares – die Antiquitätenprofis“ zeigt SAT.1 Gold in fünf Folgen, wie der abwechslungsreiche Alltag des größten deutschen Auktionshauses aussieht. Für die Produktion war kein Weg zu weit: Selbst auf die internationale Fachmesse in Miami Beach wurde Experte Ferdinand Eppli begleitet.

## IN 1,4 SEKUNDEN AUF 100



**DER ELEKTRORENNWAGEN** der Uni Stuttgart bleibt auf der Erfolgsspur.

Seit etlichen Jahren sponsert die **WOLFTECHNIK FILTERSYSTEME GMBH & CO. KG** das GreenTeam der Universität Stuttgart. Das studentische Team holte mit seinen Elektrorennwagen in der zurückliegenden Saison vier Gesamtsiege in Österreich, Ungarn, Deutschland und Spanien. Hinzu kommt ein neuer Weltrekord mit der schnellsten Beschleunigung eines Elektrorennwagens von 0 auf 100 in 1,461 Sekunden. Dabei immer an Bord: CPC-Schnellkupplungen von Wolftechnik.

Für sein innovationsförderndes Management wurde das Unternehmen aus Weil der Stadt nun auch auf dem Deutschen Mittelstands-Summit mit dem TOP-100-Siegel ausgezeichnet.

Für sein innovationsförderndes Management wurde das Unternehmen aus Weil der Stadt nun auch auf dem Deutschen Mittelstands-Summit mit dem TOP-100-Siegel ausgezeichnet.

## KEKSE WERDEN GEORDNET

Die **SYNTEGON TECHNOLOGY**

**GMBH** aus Waiblingen hat im vierten Jahr in Folge den Deutschen Verpackungspreis gewonnen. Das

Deutsche Verpackungsinstitut zeichnet die Lösung IDH (Intelligent Direct Handling) für die schonende Handhabung und Portionierung von Keksen und Crackern aus. Bisher war viel Fläche nötig, um solche ungeordneten Backwaren von einem Zuführband zur Ver-



packungsmaschine zu gruppieren. Auf einem Bruchteil der bisherigen Fläche können nun bis zu 1.250 Kekse oder Cracker pro Minute verarbeitet und dabei der Bruch reduziert werden.



# FIRMEN-JUBILÄEN



Die **OTRA Umformtechnik GmbH** aus Salach wurde 1948 gegründet, um Ringläufer für die Textilindustrie zu produzieren. Schon 1950 gingen erste Exporte nach Italien und bald darauf in die ganze Welt. Die Kunden, mit denen eng zusammengearbeitet wird, kommen aus fast allen Branchen, vor allem aber aus Automotive, Elektro, Steuerungs- und Regelungstechnik sowie aus der Medizintechnik. Es können Materialien zwischen 0,05 und 2,0 Millimetern Stärke bei einer Breite von zwei bis 60 Millimetern entwickelt, gestanzt, gebogen, gehärtet und geprüft werden. Die Produkte finden sich in zahlreichen Alltagsgegenständen als Befestigung. Das reicht von der Taxileuchte über Computertastaturen und Autoblinder bis zu Dachfenstern.

**Jürgen Olbert**  
Handelsvertretung  
Schönaich  
(1. September)

**Ulrike Taraba**  
Gaststätte Fäble  
Gerlingen  
(1. September)

**Pier Luigi Gaviano**  
Vermittlung von  
Versicherungen  
Dettingen unter Teck  
(2. September)

**Corrado Giummo**  
Ristorante  
La Maschera  
Denkendorf  
(3. September)

**Guy Invest GmbH**  
Kornwestheim  
(14. September)

**Karlheinz Schneider**  
Erstellen von  
Stickdesigns  
Neuffen  
(21. September)

**Frank Sieder**  
Vertrieb von Kassensystemen  
Rechberghausen  
(22. September)

**Autowaschpark**  
Schmiden GmbH  
Fellbach  
(22. September)

**Z.D.S.**  
Beratungs-  
gesellschaft mbH  
Schorndorf  
(23. September)

**KP Unternehmens-  
beratung GmbH**  
Löchgau  
(23. September)

**Tuna Özsöz**  
Immobilien und  
Großhandel  
Sindelfingen  
(28. September)

**MAKINO GmbH**  
Kirchheim unter Teck  
(30. September)

**Schrott-Bosch GmbH**  
Werk II Dettingen/  
Dettingen/ Teck

## 50 JAHRE

**DuMont Reise Verlag**  
GmbH  
Ostfildern

## 25 JAHRE

**Susanne Anette Ruth**  
Weiher, Schreibbüro/  
Büroausstattung  
Nürtingen

**InnoPOWER Indus-  
trieakkutechnik**  
GmbH  
Vaihingen an der Enz

**EMKA Wohnbau**  
Immobilien GmbH  
Tamm

**Sound & Light Ver-  
anstaltungstechnik**  
GmbH  
Leonberg

**Sound & Light**  
Audiovision GmbH  
Leonberg

**LässigMüller**  
Kommunikation  
GmbH  
Stuttgart

**Karl-Christian**  
Hausmann  
Farbkopiestudio  
Stuttgart

**Andrea**  
Schricker  
Trauerrednerin  
Herrenberg

**K. H. Schmalz GmbH**  
Anlagenbau und  
Dosiertechnik  
Tamm  
(1. September)

## WACHSTUM GEHT WEITER

Das auf Bau und Immobilien spezialisierte Beratungsunternehmen **DREES & SOMMER SE** steigerte 2022 seinen Umsatz um 22,5 Prozent auf 703,7 Millionen Euro. Das operative Ergebnis erhöhte sich auf 84,7 Millionen Euro. Das Unternehmen wuchs nicht nur organisch, sondern auch durch die Übernahme von Unternehmen. Beispiel ist die in Stuttgarter **MACOM GMBH**, die europaweit etabliert ist als Spezialist für integrierte Medientechnik- und IT-Lösungen für Arbeits-, Lern- und Erlebniswelten.

Zukünftig will Drees& Sommer sein Angebot weiter ausbauen beziehungsweise diversifizieren. Ein Thema dabei ist die serielle Sanierung, wo großes Potenzial für die Erreichung der Klimaziele gesehen wird. Als weiteren Schwerpunkt für die Zukunft nennt das Unternehmen Projekte im Bereich der Chip- und Batterieproduktion, bei Datacentern und bei der Neuausrichtung des Bestandes. Derzeit sind weltweit rund 5.000 Mitarbeiter bei Drees & Sommer beschäftigt.

## NACH CORONA WIEDER IM PLUS

„Hurra, wir leben noch!“ So kommentierte Roland Bleinroth, Geschäftsführer der **MESSE STUTTGART GMBH**, die erste Jahresbilanz seit 2019, die nicht ganz im Zeichen von Corona stand. Im Jahr 2022 erzielte die Messe erstmals wieder einen Gewinn und zwar in Höhe von 6,6 Millionen Euro. In den beiden Vorjahren war sie wegen der Pandemie tief in die roten Zahlen gerutscht. Das laufende Jahr könne allerdings wieder schwieriger werden, warnte Bleinroth, denn inflationsbedingt seien die

Kosten für Messveranstalter um mehr als ein Fünftel gestiegen, was man nicht an die Kunden weitergeben könne. Immerhin habe die CMT nach ihrem Neustart im Januar das drittbeste Ergebnis aller Zeiten eingefahren, ergänzte Mitgeschäftsführer Stefan Lohnert. Alle 60 in Stuttgart angebotenen Messen hätten die Pandemie überlebt. Der Umsatz der Messe Stuttgart lag 2022 bei 122,7 Millionen Euro und reichte damit schon fast wieder an das Vor-Corona-Jahr 2019 heran.

# GEWERBEIMMOBILIEN AKTUELL

„Nichts ist mehr so, wie es einmal war“. So oder so ähnlich präsentiert sich der Markt für gewerbliche Immobilien. Während volkswirtschaftlich in 2023 in Deutschland mit einer Rezession zu rechnen ist und die Prognosen für die nächsten Jahre von geringen Wachstumsraten ausgehen, scheint der Höhepunkt der Inflation schon überwunden zu sein. Diese Entwicklung wurde durch einen schnellen Zinsanstieg erkaufte. Erst im Juli 2022 schaffte die EZB die Negativzinssätze ab und erhöhte in deutlichen Zinsschritten den EZB-Zinssatz auf 4,25 %. Die vorgenannten Fakten beeinflussen auch die Einschätzung der Marktteilnehmer hinsichtlich der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung. Der Einkaufsmanagerindex (EMI) der Industrie ist in Deutschland bis Juni 2023 zum fünften Mal in Folge auf 40,6 Punkte gesunken. In dieser Gemengelage sorgt die Neufassung des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) für weitere Verunsicherung der Marktteilnehmer.

## Besondere Herausforderung

Die Region Stuttgart mit ihren 2,8 Mio. Menschen steht vor besonderen Herausforderungen. Gehört sie auf der einen Seite zu den leistungsstärksten und innovativsten Wirtschaftsregionen weltweit, so gilt es andererseits in einigen Schlüsselbranchen den Transformationsprozess umzusetzen. Im Markt für gewerbliche Immobilien gilt es zwischen dem Standort Stuttgart und den umliegenden Landkreisen zu differenzieren. Grundsätzlich gilt jedoch, dass die zum Teil enormen Preissteigerungen in den letzten Jahren jetzt der Vergangenheit angehören. Insgesamt agieren die Marktteilnehmer aufgrund der bestehenden Verunsicherungen sehr verhalten.



**HERBERT ZÄPF,**  
Abteilungsleiter  
BC Immobilien



**TIMO BEUTEL,**  
Spezialist für  
Gewerbeimmobilien  
bei der Kreissparkasse  
Waiblingen

## Der Büromarkt

Der Bedarf an Büroflächen hat sich verändert. Die Homeoffice-Quote scheint sich bei ca. 30% eingependelt zu haben und entlastet aufgrund intelligenter Nutzungskonzepte nachhaltig den Flächenbedarf. Dafür steigen die Ansprüche an den digitalen Standard, die Möglichkeiten zur Begegnung und den energetischen Fingerprint. Während die Nachfrage verhalten ist, sind die Kapitalanleger noch wählerischer geworden. Auch wenn indexierte Verträge die Perspektive auf sich erhöhende Mieteinnahmen bieten, so erwarten Kapitalanleger zwischenzeitliche Bruttorenditen von 7,0 bis 7,5%. Diese Erwartung ist den erhöhten Finanzierungskosten bzw. anderer risikoloser Anlagen geschuldet.

## Produktion und Logistik

Der Bedarf an Gewerbeflächen ist aufgrund der sich verschlechternden Lieferketten und dem ungebrochenen Trend zum Online-Handel weiterhin größer als das geringe Angebot. Ausgewiesene Flächen sind Mangelware und die langen Planungs- und Genehmigungszeiten machen ein zeitnahes Handeln fast unmöglich. Dazu kommen die Erfordernisse zur Dekarbonisierung verbunden mit gestiegenen Energiekosten, welche weitere Erschwernisse mit sich bringen.

## Fazit

Während die Landeshauptstadt Stuttgart weiterhin sehr begehrt ist, hat sich das Interesse an gewerblichen Immobilien im Rems-Murr-Kreis bereits in 2022 merklich abgekühlt. Größere Investitionen waren die Ausnahme. Die bestehenden Verunsicherungen halten an. Sie ermöglichen jedoch für mutige Marktteilnehmer auch besondere Chancen.

## Wir kaufen, mieten oder pachten

BESTANDSOBJEKTE, GRUNDSTÜCKE UND LADENLOKALE IM RAUM STUTTGART

- 2.000 bis 20.000 m<sup>2</sup> Grundstücksfläche
- 1.000 bis 2.500 m<sup>2</sup> Ladenlokal (ebenerdig)
- Wir übernehmen Neu-, Aus- und Umbauten
- Auch gemischt genutzte Immobilien



Immobilien



#Vielfaltentwickeln



lidl-immobilien.de



**Wenn Sie wichtigere Dinge zu tun haben. Wir machen das!**

## **Wir verkaufen oder vermieten für Sie Ihre Gewerbeimmobilie.**

Wenn Sie Ihre Gewerbeimmobilie (Produktion, Halle, Büro, Praxis, Einzelhandel) erfolgreich vermarkten lassen möchten, vertrauen Sie der Nr. 1 im Rems-Murr-Kreis.

**Wir übernehmen für Sie die komplette Vermarktung – zuverlässig und rechtssicher, damit Sie sich um nichts zu kümmern brauchen.**

Mit über 50 Jahren Erfahrung und unserer Vernetzung mit umliegenden Sparkassen finden wir für Sie die passenden Käufer oder Mieter.

**Sprechen wir darüber!**

**Tel. 07151 505-5566  
immo@kskwn.de**



**Ihre Immobilienprofis vor Ort.**

## **Kennen Sie diese top Gewerbeimmobilien im Rems-Murr-Kreis?**



**Welzheim (4-014025):  
Gepflegtes Dienstleistungsgebäude mit Baulandreserve, ca. 1.172 m<sup>2</sup> Grundstück, ca. 390 m<sup>2</sup> Gebäudefläche, helle Räume, gehobene Ausstattung, Umnutzung in ein Bürogebäude denkbar, bestehende Planung für einen Erweiterungsbau mit ca. 496 m<sup>2</sup>, VA, 82,10 kWh (Wärme), 28,2 kWh (Strom), Warmwasser enthalten, Gas, BJ 1999**

**819.000 Euro**



**Korb (4-014116):  
Ladenfläche als Kapitalanlage, EG: ca. 503 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche, ca. 195 m<sup>2</sup> Nebenfläche, vermietet seit 2006, UG: ca. 18 m<sup>2</sup> Lagerfläche, vermietet, 4 Außenstellplätze, zusätzlich 21 Kundenparkplätze in der Tiefgarage zur gemeinschaftlichen Nutzung. Die Mieteinnahmen betragen derzeit ca. 54.180 Euro jährlich. VA, 154 kWh, Öl, BJ 1997**

**770.000 Euro**



**Weinstadt-Beutelsbach (4-014223-GE2): Neubau!  
Arbeiten mitten in Beutelsbach, Gewerbefläche im EG, ca. 122 m<sup>2</sup>, Übergabe im veredelten Rohbau, KfW 55 Standard, leistungsfähiger Glasfaseranschluss (FTTH), modernes Blockheizkraftwerk, E-Lademöglichkeit, geplante Fertigstellung 2023.**

Energieausweis nicht erforderlich.  
Neu zu errichtende Gebäude gem. § 80 (1) GEG

**427.000 Euro**



**Fellbach-Schmidlen (4-014295): Neubau!  
Produktionshalle mit Büroflächen, ca. 1.682 m<sup>2</sup> Büro-, Lager- und Produktionsflächen, Teilflächen anmietbar. EG: ca. 542 m<sup>2</sup> Lager-/Produktion, 1. OG: ca. 454 m<sup>2</sup> Bürofläche, bei Bedarf teilbar, UG: ca. 686 m<sup>2</sup> Lagerfläche, Mietpreis je nach Ausstattung, Produktionsfl.: 6,50 – 8,50 Euro pro m<sup>2</sup>, Bürofl.: 12,00 – 13,00 Euro pro m<sup>2</sup>.**

Energieausweis nicht erforderlich.  
Neu zu errichtende Gebäude gem. § 80 (1) GEG  
**Nettokaltmiete 12.400 Euro**



**Ihr Spezialist für Gewerbeimmobilien:**

**Timo Beutel**  
Tel. 07151 505-5257  
Mobil 0162 2198352  
timo.beutel@kskwn.de

 **Immobilien**

**Kreissparkasse Waiblingen**

# EXPO REAL MIT „STABILEM“ AUFTRITT



Seit Jahren wird die Immobilienbranche mit wechselnden Herausforderungen konfrontiert. Vorbei sind die Zeiten stetigen Wachstums. Die Zinsentwicklung zeigt Wirkung und auch die drastisch steigenden Baupreise sorgen für Sand im Getriebe.

Unbeeindruckt davon präsentiert sich die Expo Real, die von 4. bis 6. Oktober 2023 in München stattfindet, weiterhin stabil. Mehr als 1700 Aussteller haben sich

**DIE VERANSTALTER** der Expo Real 2023 rechnen wieder mit großem Andrang.

Alle Fotos:  
Messe München

angemeldet. Mit dabei ist auch die Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH. Sie wirbt auf Europas größter Messe für Immobilien und Investitionen zusammen mit 23 regionalen Partnern für den Wirtschaftsstandort Region Stuttgart.

Stefan Rummel, Geschäftsführer der Messe München, rechnet mit einer Beteiligung von mehr als 1700 Ausstellern, also einem leichten Rückgang gegenüber dem



## Hochwertige Büroflächen bei greenfield in Esslingen zu vermieten

◀ **3. - 4. Etage - 2 x 550 m<sup>2</sup> - sofort verfügbar**

- Hochwertige Neubaupläche mit Klimaanlage
- Lage: Dieselstr. 50, Pliensauvorstadt, direkt an der B10
- Miete: € 12,80/ m<sup>2</sup> + Nebenkosten

Kontakt über **Frau Kleinschmidt**, Tel. 0211 415509-22  
n.kleinschmidt@greenfield-development.de

Vorjahr. „Messen sind immer auch der Spiegel der Industrie und entsprechen demzufolge auch der aktuellen Marktlage, die nicht ganz einfach ist. Einige Länderbeteiligungen werden dieses Jahr nicht kommen, wie Rumänien oder Bulgarien. Es ist uns allerdings gelungen, neue Ausstellungspartner aus UK, Dubai, Saudi-Arabien und Italien zu gewinnen.“ Der Fokus der diesjährigen Messe liegt auf der Qualität. Die Veranstalter wollen „die richtigen Menschen aus den richtigen Bereichen zu den richtigen Themen zusammenbringen“.

In diesem Jahr findet erstmals die Sonderschau „Decarb – make the climate change work“ statt, die sich an Startups, Scaleups und Unternehmen rund um die Bereiche Immobilie als Ökosystem, Dekarbonisierung des Immobilienbestands und klimaneutrale Quartiers- und Stadtentwicklung richtet. Der Fokus liegt dabei auf innovativen und praxisnahen Lösungen, um zukünftige Projekte klimaneutral umzusetzen oder bestehende Gebäude klimaoptimiert zu modernisieren. Die Expo wollte hier bewusst eine Plattform schaffen, um Unternehmen mit Schnittstellenthemen zu anderen Industrien, wie aus der Bau- und Baustoffbranche, Photovoltaikindustrie, Anbieter von Mobilitätskonzepten oder Unternehmen mit ClimateTech-Schwerpunkt, eine Präsenz zu ermöglichen. Hier besteht einerseits die Möglichkeit mit Branchenexperten und Städtevertretern zu diskutieren und gemeinsame Kooperations- und Lösungsansätze für die bevorstehenden Herausforderungen zu finden. Außerdem werden Unternehmen und ihre Ideen über Pitches sichtbar gemacht.

**Immobilienwirtschaft im Umbruch** Die Beteiligung an der Expo Real 2022 hatte nahezu das Vor-Corona-Niveau erreicht. Die Zahlen damals: Sieben Hallen, 1887 Aussteller und knapp 40.000 Teilnehmer. Alle Ausstellungsbereiche legten damals gegenüber dem Corona-Jahr 2021 deutlich zu: die Assetklassen Wohn-

**470 m<sup>2</sup>**  
**GROSS IST DER MESSESTAND DER REGION STUTTGART** an dem sie sich mit 23 regionalen Partnern präsentiert.

## ZU VERMIETEN

### Büro / Praxis / Gewerberäume

in 70195 Stuttgart-Botnang ab 01.01.2024 oder früher  
 441 m<sup>2</sup> teilbar – !! **provisionsfrei** !!  
 Mobil 0172 70 68 208

und Büroimmobilien, Hotel, Logistik und Handel, die internationalen Gemeinschaftsstände sowie die der Regionen und Städte sowie die Startups und Technologieanbieter. Zudem war die Ukraine mit einem Forum vertreten, um Möglichkeiten für den Wiederaufbau zu evaluieren. Zentrale Themen auf der Messe waren Teuerungen und Inflation, Zinspolitik, ESG-Anforderungen, die Schaffung von bezahlbarem Wohnraum und die wirtschaftliche Gesamtsituation.

### Region Stuttgart präsentiert sich auf der Expo Real

Die Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH (WRS) wirbt für den Wirtschaftsstandort Region Stuttgart auf Europas größter Messe für Immobilien und Investitionen in München. Zusammen mit 23 regionalen Partnern präsentiert sich die Region an einem Gemeinschaftsstand in der Halle B1, Stand 120. Mit rund 470 Quadratmetern ist er einer der größten Stände der Messe. Hier stellen Baugesellschaften, Projektentwickler, regionale Unternehmen, Städte und Landkreise sich und ihre Projekte vor. Erstmals ist in diesem Jahr auch der Landkreis Ludwigsburg vertreten. Messebesucher können sich am Stand umfangreich über Investitions- und Ansiedlungsmöglichkeiten in der Region Stuttgart informieren und mit namhaften Entscheidungsträgern ins Gespräch kommen. „Seit Jahrzehnten gehört der Wirtschaftsstandort Region Stuttgart zu den stärksten auf der ganzen Welt. Für internationale Investoren und Investorinnen sind wir hochattraktiv, denn dank unserer Wirtschafts- und Innovationskraft lassen sich hier verlässliche und solide Renditen erzielen. Auch in Zeiten

## Ihr Partner für Gewerbeimmobilien in der Region!



Attraktive Gewerbeflächen in Kernen im Remstal

### Commerce Hub T50 – Einziehen und Durchstarten

Ihre Büro-/Light-/Industrial/Arbeitsfläche 4.0

Sie sind kommunikativ, Sie sind kreativ, Sie sind erfolgreich?  
 Sie wollen sich in einer entsprechenden Umgebung täglich neu inspirieren lassen? Sie wollen mittendrin sein? – Kein Problem, diese urbane Gewerbefläche bietet Ihnen Raum und Ihre Möglichkeiten.

**Sprechen Sie uns an!**

**MERGENTHALER** **m**

Gewerbeimmobilien GmbH

Telefon (07151) 981 48 31  
 info@mergenthaler-immobilien.de

*Unabhängig,  
 bestens vernetzt  
 und kompetent!*

Weitere interessante Angebote finden Sie im Internet unter [www.mergenthaler-immobilien.de](http://www.mergenthaler-immobilien.de)

knapper Gewerbeflächen verfügen wir über attraktive Angebote auf dem Immobilienmarkt“, sagt Dr. Walter Rogg, Geschäftsführer der WRS.

**Programm am Messestand** Der Ludwigsburger Landrat Dietmar Allgaier wird den regionalen Messestand mit einer Delegation seines Landkreises am Dienstag, 4. Oktober, um 9 Uhr besuchen. Michael Kleiner, Ministerialdirektor im Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg, wird um 11 Uhr am Gemeinschaftsstand der Region Stuttgart erwartet. Um 11.30 Uhr präsentiert Dr. Frank Nopper, Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Stuttgart, das neue Immobilienportal der Landeshauptstadt. Um 17.30 Uhr wird Karin Lang, die Geschäftsführerin der Internationalen Bauausstellung 2027 StadtRegion Stuttgart GmbH (IBA), unter dem Titel „Halbzeit! – Themen und Projekte der IBA'27 StadtRegion Stuttgart“ die aktuelle Arbeit der IBA vorstellen.

**Hohe Nachfrage nach Standorten nahe der Wasserstoff-Pipeline** Nach wie vor sind die Gewerbeflächen in der Region Stuttgart sehr begehrt. Die von der WRS betreuten Anfragen sind in diesem Jahr wieder gestiegen und haben das Niveau von vor der Pandemie erreicht. Die Anfragen stammten u.a. aus der Industrie, der Hightech-Branche und der Kreativwirtschaft. Unternehmen aus der Wasserstoff- und Brennstoff-



**RUND UM ALLE ASSET-KLASSEN** wird wieder ein buntes Rahmenprogramm geboten.

zellenwirtschaft interessierten sich in hohem Maß dafür, in der Nähe der von der WRS mitgeplanten Wasserstoff-Pipeline „H2 GeNeSiS“ entlang des Neckars anzusiedeln. „Die nach wie vor hohe Nachfrage zeigt, dass die Region Stuttgart weiterhin ein beliebter Investitionsstandort ist. Wollen wir nicht Opfer unseres eigenen Erfolges werden, müssen wir zügig für Gewerbeflächen in ausreichender Zahl und Größe sorgen“, sagt Dr. Walter Rogg.

**Top Standorte in der Region Stuttgart** Begleitend zum regionalen Messeauftritt hat die WRS die Broschüre „Top Standorte 2022“ zusammengestellt, in der Gewerbestandorte und regionale Unternehmen des Messestands vorgestellt werden. Mit dabei sind unter anderem die Landkreise Böblingen, Esslingen, Ludwigsburg und Rems-Murr sowie regionale Projektentwickler und Unternehmen.

# Erfahrung und Expertise für Gewerbeimmobilien

**fgi**

Gewerbeimmobilien

Als führender Dienstleister für Gewerbeimmobilien mit mehr als 35 Jahren Erfahrung, können wir auf eine besondere Expertise zurückgreifen. Als Tochterunternehmen der Kreissparkasse Göppingen und Kooperationspartner der Sparkassen Ulm und Heidenheim sind wir tief in der Region verwurzelt! Das heißt aber nicht, dass unsere Expertise, unsere Ideen und unser Netzwerk an den Kreisgrenzen enden. Durch die Zusammenarbeit mit weiteren Finanzinstituten, können wir unsere Kunden im ganzen süddeutschen Raum begleiten und uns zielgerichtet in den Dienst unserer Partner und Auftraggeber stellen.

Mit der bewährt kreativen, zuverlässigen und vertrauensvollen Arbeit bieten wir insbesondere Leistungen wie Vermietung und Verkauf, Beratung bei Insolvenzbegleitungen oder Unternehmensverkäufen sowie Dienstleistungen in der Immobilienprojektentwicklung an. Hier treten wir in dem Interesse unserer Auftraggeber in den Prozess der Konzeptionierung, Weiterentwicklung oder Revitalisierung der Liegenschaften

ein und kümmern uns um planungs- und baurechtliche Themen, Machbarkeitsstudien und viele weitere Leistungsfelder. Auch Nachnutzungen bei Unternehmensnachfolgen oder Mieterwechseln bieten Ansatzpunkte für unsere Arbeit.

Für mittelständische Unternehmen über Kommunen bis hin zu institutionellen Investoren setzen wir das Knowhow unseres erfahrenen Teams aus Ingenieuren, Stadtplanern und Ökonomen ein, um stets „Eine Lösung besser“ zu sein.

**fgi** | Fachpartner Gewerbe- und Wohnimmobilien GmbH  
Marktstraße 2  
73033 Göppingen  
T +49 7161 9768-0  
info@fgi.de | www.fgi.de

Göppingen | Ulm | Heidenheim

Reine wohnwirtschaftlich tätige Makler gibt es viele im Großraum Stuttgart. Die Auswahl wird kleiner, wenn es um die Entwicklung und optimale Nutzung von bebauten und unbebauten Grundstücken geht. Spätestens bei Spezial- und Gewerbeimmobilien trennt sich die Spreu vom Weizen. Es ist viel Erfahrung, fundiertes Wissen und Marktkenntnis erforderlich.



BVFI Regionaldirektion  
Ludwigsburg & Waiblingen  
[www.pfund-immobilien.de](http://www.pfund-immobilien.de)



**PFUND** IMMOBILIEN | BEWERTUNG  
Persönlich. Partnerschaftlich. Professionell.



Der Inhaber der Firma **Pfund Immobilien**, Jürgen Pfund, hat über 25 Jahre Erfahrung aus der Gebäudetechnik und der Immobilienwirtschaft. Er gilt als anerkannter Fachbuchautor und Experte auf diesem Gebiet. Ferner ist Jürgen Pfund aktives Mitglied im immobilienwirtschaftlichen Verband für die Metropolregion Stuttgart (IWS) und Premiummitglied im Bundesverband für Immobilienwirtschaft (bvfi). Er hält die Regionaldirektionen für Waiblingen und Ludwigsburg inne.

Als erfahrener Sachverständiger für Immobilien (Sprengnetter) und professionell arbeitender Immobilienmakler, kümmert er sich persönlich um kundenorientierte und effiziente Projektentwicklungen. Der Rundum-Service umfasst von der Ermittlung des marktgerechten Verkehrswerts über die Erstellung einer professionellen, maßgeschneiderten Marketingstrategie, das Führen von Verhandlungen, die fachkundige Regelung der vertraglichen Angelegenheiten bis hin zur Begleitung des Klienten zum Notartermin alle erforderlichen Schritte.

Persönlich, partnerschaftlich, professionell – so lässt sich die engagierte Mandantenbetreuung des Maklerbüros **Pfund Immobilien** beschreiben. Ob im gewerblichen oder privaten Bereich – das unabhängige und seriöse Maklerteam findet für jeden Auftraggeber die beste Immobilienlösung.

Jürgen Pfund Immobilien · Marktstr. 38 · 71711 Steinheim a.d.Murr · Tel. 07144 / 886053 · Mail: [info@pfund-immobilien.de](mailto:info@pfund-immobilien.de)

**Immoraum**  
real estate advisors

Spezialist für Bürovermietung  
in Stuttgart  
Vermietung | Verkauf | Beratung  
[info@immoraum.de](mailto:info@immoraum.de)

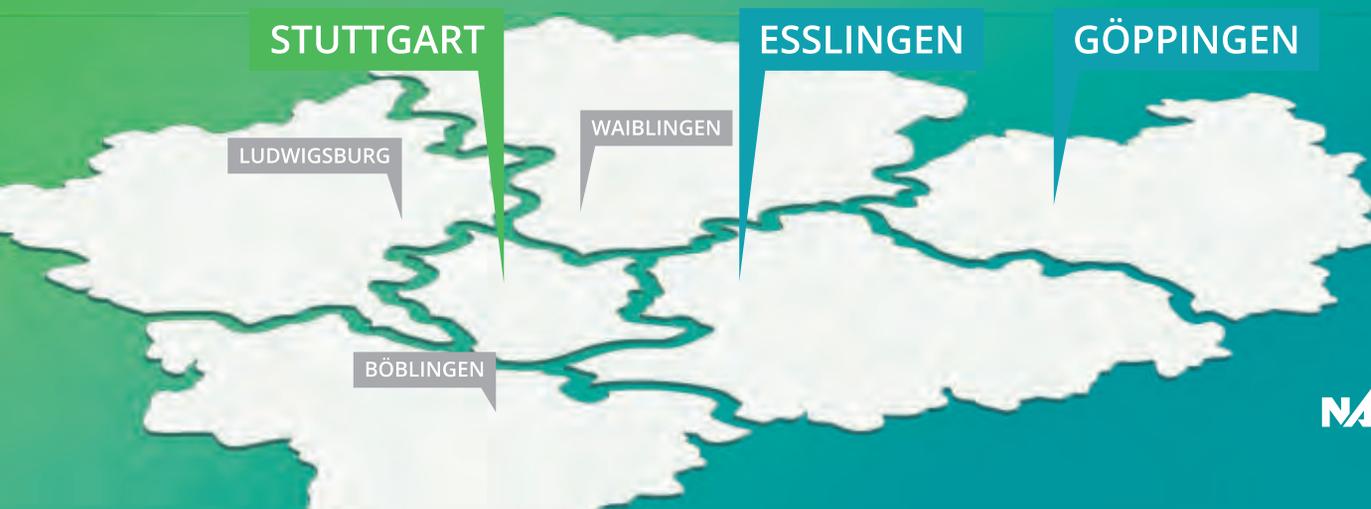
📍 Stuttgart, Freiburg, Karlsruhe

**OBJEKTA**  
REAL ESTATE SOLUTIONS

Spezialist für Produktion/Logistik  
im Kreis Esslingen & Göppingen  
Vermietung | Verkauf | Beratung  
[info@objekta-realestate.de](mailto:info@objekta-realestate.de)

📍 Esslingen, Göppingen, Ulm

## DIE SPEZIALISTEN FÜR GEWERBEIMMOBILIEN IN DER METROPOLREGION



Partner der  
**Nalapollo group**

AUSBLICK

Themenvorschau auf die Ausgaben  
November-Dezember 2023 und Januar-Februar 2024



TITELTHEMA NOV.-DEZ. 2023

**EVENTS: PHÖNIX  
AUS DER ASCHE?**

Wie organisiert sich die Messe-, Veranstaltungs- und Eventbranche nach dem Umbruch der Pandemie neu?

**Anzeigen-Special**

Messen, Events, Konferenz- und Präsentationsräume

Redaktionsschluss **2. 10. 2023**  
Anzeigenschluss **6. 10. 2023**

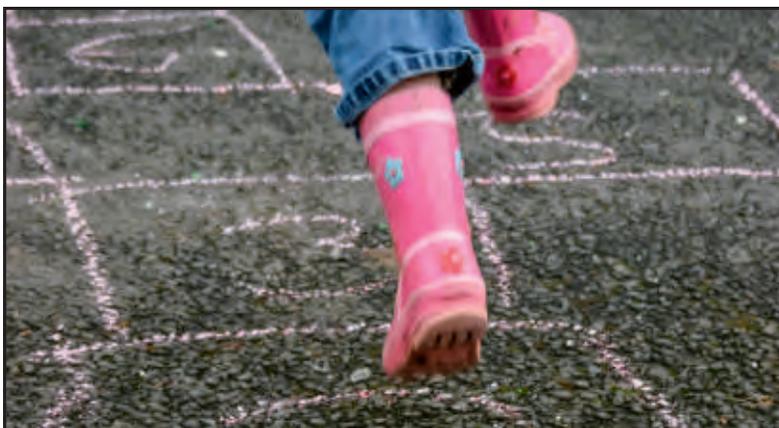


TITELTHEMA JAN.-FEB. 2024

**BIOÖKONOMIE  
IM KOMMEN?**

Umweltfreundliche Verfahren in der Produktion sind oft der Natur abgeschaut. In der Wirtschaft nimmt das Interesse an bioökonomischen Ansätzen zu.

Redaktionsschluss **2. 11. 2023**  
Anzeigenschluss **6. 11. 2023**



**Eins, zwei, drei. Dabei!**

Bitte unterstützen Sie unsere Hilfen für kranke, behinderte und vernachlässigte Kinder.

Online spenden unter [www.spenden-bethel.de](http://www.spenden-bethel.de)



313

KOMMENTAR

**»Piraten in die  
Firma holen?«**



**PETER GUSE**

Senior Manager Business Development  
Vector Informatik GmbH, Stuttgart

**Startups sind ja so cool.** Schnell, flexibel, technologisch ganz vorn, kundenorientiert, keine Altlasten. Genau was Unternehmen für den Wandel brauchen. Da liegt es auf der Hand, dass sie von ihnen lernen und mit ihnen kooperieren müssen. Leicht gesagt.

**Alle Unternehmen fangen klein und schnell an** und entwickeln nach und nach Prozesse und Kulturen, die ihr Kerngeschäft schützen, Fehler vermeiden und Kosten senken, das heißt sie wachsen und lernen. Alles genau richtig, aber gerade für erfolgreiche Firmen bedrohlich, wenn der Markt sich schneller ändert, als sie sich anpassen können, weil alle Ressourcen gebunden sind. Das klassische „Innovator’s Dilemma“. Hier können Impulse von außen beschleunigen, von kleinen Teams mit frischen Ideen. Um die eigene Seemacht auf den Weltmeeren gegen die übermächtigen Spanier zu stärken, stellte Queen Elisabeth im 16. Jahrhundert Kaperbriefe an Piraten aus und machte sie zu Verbündeten der regulären Navy, versuchte aber nicht, sie dort zu integrieren.

**Startups und etablierte Unternehmen können nur erfolgreich kooperieren, wenn beide auf Augenhöhe miteinander umgehen** und Kultur, Prozesse und Erwartungen des Anderen respektieren. Dafür gibt es viele Spielarten mit unterschiedlichen Kosten und Risiken, von reinem Austausch, bezahlten Proof-of-Concept-Projekten über Beteiligungen bis Kauf. Alles Fähigkeiten, die man mühsam lernen oder sich außen holen kann, in Stuttgart zum Beispiel beim Gründermotor, einer Kooperation des lokalen Mittelstands mit Hochschulen und gefördert durch die Politik. Kleineren Unternehmen fehlt die kritische Masse, um neues aus eigener Kraft zu stemmen. Im Austausch mit Anderen und mit kompetenter Unterstützung gelingt die Zusammenarbeit mit den Piraten.

WIR  
FEIERN  
JEDEN  
TAG.

ERFOLGS-  
ERLEBNISSE

JETZT  
#KÖNNENLERNEN



GEMEINSAM  
MIT IHREM  
BETRIEB!



**Ausbildung  
macht mehr  
aus uns**

Fachkräftemangel, demografischer Wandel, unbesetzte Ausbildungsplätze – nur trübe Aussichten? Ganz im Gegenteil! Wir sehen darin auch die große Chance, allen Schülerinnen und Schülern, Jugendlichen, Studienabbrückerinnen und Studienabbrücker sowie Umsteigerinnen und Umsteigern das Lebensgefühl Ausbildung näher zu bringen.

Seien Sie dabei und helfen Sie mit, ein neues Bewusstsein für das Thema Ausbildung zu schaffen und so Betriebe und den Fachkräftenachwuchs zusammenzubringen, denn **Ausbildung macht mehr aus uns**.

Für weitere Informationen wenden Sie sich an Ihre IHK Region Stuttgart. Werden auch Sie Teil der echten Mitmachkampagne unter dem Motto **Jetzt #könnenlernen**.

**fgi**

Gewerbeimmobilien

**SANIERUNG  
RESTRUKTURIERUNG  
INSOLVENZ  
UNTERNEHMENSVERKAUF**

# Eine Lösung besser. Für Ihre Gewerbeimmobilie.

Vermietung | Verkauf | Grundstücksentwicklung | Immobilienentwicklung |  
Immobilienwirtschaftliche Begleitung bei Unternehmensneuausrichtung |  
Wertgutachten | Neue Arbeitswelten | Energieausweise

Göppingen | Ulm | Heidenheim

**07161 97680**

Fachpartner Gewerbe- und Wohnimmobilien GmbH  
Marktstraße 2 | 73033 Göppingen | info@fgi.de

 **Finanzgruppe**

# Altbau vs. Neubau Lohnen sich Sanierungsarbeiten?



Liebe Leserinnen und Leser,

Ein Neubau hat durchaus einige Vorteile. So muss man sich keine Sorgen um eine effiziente Dämmung machen, er ist modern ausgestattet und meist sehr elegant geschnitten. Jedoch hat der Altbau einen gewissen Charme, dem viele einfach nicht widerstehen können. Bei der Immobiliensuche stellt sich doch die Frage: Lohnt es sich überhaupt, ein altes Haus oder eine alte Gewerbeimmobilie zu sanieren? Sanierungsarbeiten können ebenso teuer werden und sind meist mit viel Aufwand und Stress verbunden. Die Experten von Pfund Immobilien erklären Ihnen, worauf Sie bei der Sanierung achten müssen und wann es sich lohnt.

## Das sollten Sie bei der Sanierung eines Altbaus beachten

Grundsätzlich sollten Sie berücksichtigen, in welchem Ausmaß die Sanierungsarbeiten notwendig sind und was genau saniert beziehungsweise renoviert werden muss. Handelt es sich dabei um eine Total-, General- oder Grundsanierung?

Die Totalsanierung kann eine grundlegende Neugestaltung des Gebäudes beinhalten, sie wird auch Komplettanierung oder Vollsanierung genannt. Die Generalsanierung meint eine umfassende Renovierung oder Modernisierung eines Gebäudes. Bei einer Grundsanierung geht es um die Erneuerung oder Verbesserung von grundlegenden Elementen. Dabei kann es sich zum Beispiel um Tragstruktur, Elektro-, Sanitär-, Heizungsinstallation oder Wärmedämmung handeln.

Weiterhin ist die gründliche Planung der Sanierung von höchster Relevanz. Es benötigt Kenntnisse über geeignete Materialien und handwerkliches Können. Auch wenn Sie einen Teil der Sanierungsarbeiten möglicherweise selbst durchführen möchten, ist es ratsam Fachleute zur Hilfe zu holen. Somit können Sie gravierende Fehler vermeiden, welche die Kosten in die Höhe treiben.

## Typische Sanierungsarbeiten eines Altbaus

Ein Laie erkennt die offensichtlichen, meist äußeren Schäden auf den ersten Blick. Es gibt allerdings Mängel, zum Beispiel im Bezug auf die Bausubstanz, die nur eine Person

vom Fach sieht. Scheuen Sie sich daher nicht einen Gutachter hinzuzuziehen. Typische Baustellen eines Altbaus sind unter anderem das Dach, die Fassade, die Wärmedämmung, Fenster und Rollläden, Heizungsanlagen, Elektroinstallationen sowie Wasserleitungen. Ob sich die Sanierungsarbeiten lohnen, hängt davon ab, wie viele dieser Baustellen auf Sie zukommen. Halten sich die Sanierungsmaßnahmen in Grenzen und handelt es sich zum Beispiel lediglich um eine Teilsanierung und ästhetische Renovierungsarbeiten, können Sie günstig davonkommen.

**Achtung:** Bei einem denkmalgeschützten Altbau sind Umbaumaßnahmen nur eingeschränkt möglich. Dabei müssen Sie eng mit den zuständigen Behörden zusammenarbeiten und bereit sein, Kompromisse einzugehen.

## Wann lohnt sich die Sanierung einer in die „Jahre“ gekommenen Immobilie?

Die Sanierung eines Altbaus lohnt sich vor allem dann, wenn die Kosten der Sanierungsarbeiten günstiger sind als ein Neubau. Dies hängt maßgeblich von der Art der Sanierung und dem Ausmaß der Renovierungsarbeiten ab. Weiterhin spielt es eine Rolle, ob es sich um ein Wohnhaus oder eine Gewerbeimmobilie handelt und welche Preise das Fachpersonal in Ihrem Umkreis verlangt.

Ihr Jürgen Pfund

[www.pfund-gewerbeimmobilien.de](http://www.pfund-gewerbeimmobilien.de)  
[www.pfund-immobilien.de/Blog.htm](http://www.pfund-immobilien.de/Blog.htm)

## Aktuelles Immobilienangebot



Charmantes Schmuckstück! Wohn- und Geschäftshaus in bester Waiblinger Altstadtlage, Bj. ca. 1700, ca. 506 m<sup>2</sup> NFL, kernsaniert ca. 2007, Wärmepumpe, EA: Verbrauchsausweis 59,9 kWh/(m<sup>2</sup>\*a)

Ihr Ansprechpartner:  
Jürgen Pfund  
Mobil: 0174 4999 006



**PFUND** IMMOBILIEN | BEWERTUNG  
Persönlich | Partnerschaftlich | Professionell

## Immobilien suche Kauf / Miete

### Grundstücke und Freiflächen dringend zum Kauf gesucht

✓ ab ca. 800 m<sup>2</sup> für Handwerk und Dienstleistungsbetriebe

### Gewerbeimmobilien

✓ ab ca. 100 m<sup>2</sup> für Büro

✓ ab ca. 500 m<sup>2</sup> Verkaufs- und Lagerfläche

### Lager-, Produktions- und Fabrikhallen

✓ ab ca. 1.000 m<sup>2</sup> Halle, Produktion, Verwaltung

✓ > 1.500 m<sup>2</sup> Industriehalle mit Freifläche

### alte Fabrikareale im Großraum Stuttgart

✓ Abriss oder Leerstand

### Wohn- und Geschäftshäuser

✓ > 800 m<sup>2</sup> zum Sofortankauf gesucht – Zustand egal

Als Sachverständigenbüro für Immobilienbewertung können wir zeitnah für Ihre Immobilie eine Marktwertermittlung oder ein Immobiliengutachten erstellen.

Mitgliedschaften und Partnernetzwerk:



Telefon 07144 88 60 53

[www.pfund-immobilien.de](http://www.pfund-immobilien.de)



**„In unserem Betrieb gibt's jeden Tag neue Herausforderungen. Mit unserem Steuerberater wird vieles einfacher.“**

*Romy Kreyer und Markus Paulke, Möbelmanufaktur Sternzeit-Design*

Unternehmerische Ideen umzusetzen, ist ein gutes Gefühl. Gerade in diesen herausfordernden Zeiten. Ihre Steuerberatung steht Ihnen dabei partnerschaftlich zur Seite. Und berät kompetent zu vielen gesetzlichen und betriebswirtschaftlichen Themen. Damit Sie sich auf das Wichtigste konzentrieren können – Ihren unternehmerischen Erfolg.



[gemeinsam-besser-machen.de](https://gemeinsam-besser-machen.de)

