

PUSH!

Porträts junger, innovativer Unternehmen



PUSH!

– das Partnernetz für Unternehmensgründungen
aus Stuttgarter Hochschulen
www.push-stuttgart.de



Wirtschaftsförderung
Region Stuttgart

Inhalt

4	advanced clean production Information Technology AG	26	Mind8 GmbH
6	art_think architektur_design GmbH & Co KG	28	PK systems GmbH
8	corpus.e AG	30	Rahfs+Ross Multimedia GmbH
10	efm-systems GmbH	32	Recom Services GmbH
12	eventax GmbH	34	RP acoustics e.K.
14	fotokasten GmbH	36	Sourcon-Padena GmbH & Co. KG
16	ICIDO GmbH	38	Stauss Digital Media
18	in-innovative navigation GmbH	40	SVMtec GmbH
20	In Vitro Biotec GmbH	42	Thermo-System Industrie- & Trocknungstechnik GmbH
22	Korion GbR		PUSH! – Partnernetz für Unternehmens- gründungen aus Stuttgarter Hochschulen
24	Lightwerk GmbH	44	PUSH!-CampusAgenturen
		45	PUSH! e.V.-Geschäftsstelle Mitglieder des PUSH! e.V.
		46	PUSH! – Ziele und Förderangebote
		47	Beteiligungskapital, Know-how und Netzwerke für Unternehmensgründungen

Impressum

Herausgeber
Wirtschaftsförderung
Region Stuttgart GmbH (WRS)
mit PUSH! e.V.

verantwortlich Dr. Andreas Chatzis

Gestaltung: Projektgruppe
Visuelle Kommunikation GmbH, Ludwigsburg

© WRS, Stuttgart 2006



Peter Hofelich, MdL
Stv. Vorsitzender Verband Region Stuttgart
Vorstandsvorsitzender PUSH! e.V.



Dr. Walter Rogg
Geschäftsführer Wirtschaftsförderung
Region Stuttgart GmbH



Dr. Andreas Chatzis
Leiter Geschäftsstelle PUSH! e.V.

PUSH! das Partnernetz für Unternehmensgründungen aus Stuttgarter Hochschulen, das 1998 auf Initiative der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH (WRS) entstanden ist, hat bis Anfang 2006 über 640 Existenzgründungsvorhaben unterstützt. Zahlreiche Arbeitsplätze sind in innovativen, wissensbasierten und technologieorientierten Unternehmen entstanden.

Mit den vorliegenden 20 Porträts innovativer Gründerpersönlichkeiten möchten wir spannende Einblicke in die Qualität und Vielfalt von wissensbasierten Existenzgründungen bieten. Wir zeigen beispielsweise wie Ingenieure ein Navigationssystem für die Binnenschifffahrt entwickeln und vermarkten, wie eine promovierte Biologin und ehemalige Fraunhofer-Mitarbeiterin dazu kommt »In-vitro-Zellsysteme« als Alternative zu Tierversuchen zu produzieren, wie Agraringenieure die Weltmarktführerschaft für solare Klärschlamm-Trocknungssysteme aufbauen oder wie es ein Betriebswirt geschafft hat, dass sein E-Commerce-Unternehmen bereits nach wenigen Jahren über 30 Mitarbeiter verfügt und über vier Mio. Euro Umsatz aufweist.

Wir haben mit diesen Porträts exemplarisch 20 junge Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen ausgewählt, die aus verschiedenen Universitäten, Fachhochschulen und Forschungseinrichtungen der Region Stuttgart heraus gegründet wurden. Alle Unternehmenskonzepte sind erfolgreich, was nicht zuletzt auch an den zahlreichen Auszeichnungen, Förderungen und Preisen, die sie gewinnen konnten, zu erkennen ist.

Die meisten Gründungen haben insbesondere am Anfang mit erheblichen Schwierigkeiten und Defiziten zu kämpfen. Um diesen Mängeln entgegenzuwirken, ist PUSH! bereits an den Hochschulen mit gründungsbezogenen Lehr- und Weiterbildungsangeboten aktiv. Kostenlose Beratungs- und Betreuungsangebote der PUSH!-Campus-Agenturen, spezifische Informationsveranstaltungen und -materialien sowie der Zugang zu kompetenten Fachberatern aus dem PUSH!-Partnernetzwerk sind wichtige Elemente des Angebots.

Auch der Zugang zu Kapitalinvestoren des Business Angel Forum Region Stuttgart e.V. sowie zu regionalen Branchennetzwerken und Kompetenzzentren wird durch PUSH! erleichtert. So können Gründungen von der Idee bis zur Markterschließung unterstützt werden.

Wissenschaftliche Studien belegen, dass Gründungsinitiativen wie PUSH! maßgeblich dazu beitragen, dass junge Unternehmen erfolgreicher auf den Weg gebracht werden. Dies deckt sich mit unseren Erfahrungen und spornt uns an, die erfolgreiche Arbeit weiterzuentwickeln und fortzuführen.

Als Sieger im Bundeswettbewerb »EXIST – Existenzgründungen aus Hochschulen« hat die Region vom Bundesministerium für Bildung und Forschung von 1998 bis 2004 Fördermittel in Höhe von insgesamt 6 Millionen Euro erhalten. Seit 2005 wird PUSH! vom Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg mit 1,2 Millionen Euro aus dem Europäischen Sozialfonds unterstützt.

Peter Hofelich

Dr. Walter Rogg

Dr. Andreas Chatzis

acp-IT – Die digitale Zukunft im Visier



Namen der Gründer	Dr. Johann Dörner Dr.-Ing. Frank Frauenhoffer Dr. Thomas Kaufmann Dr. Akhauri Prakash Kumar Joachim Seidelmann Roland Sturm
Branche	IT-Systeme und -Dienstleistungen
Gründungsjahr	2001
Mitarbeiter	32
Förderung/Finanzierung	Unterstützt durch PUSH! / TTI GmbH 50.000 Euro Eigenkapital Bankdarlehen
Umsatz	ca. 2,8 Millionen Euro

Die Euphorie von Dr.-Ing. Frank Frauenhoffer und seinen fünf Kollegen im Jahr 2000 war riesengroß. Schließlich besaßen die sechs Wissenschaftler des Fraunhofer-Instituts für Produktionstechnik und Automatisierung alle Voraussetzungen für einen erfolgreichen Start-up: den Willen und Ehrgeiz, etwas zu bewegen, langjährige Erfahrung im High-tech-Bereich und die Idee für ein erstklassiges IT-Produkt. Das Einzige, was der advanced clean production Information Technology AG (acp-IT) fehlte, war das nötige Geld, um dieses Produkt zur Marktreife zu entwickeln. Doch dies war zur damaligen Zeit kein Problem. Schließlich gab es einen fundierten Businessplan und eine Venture-Capital-Gesellschaft, die grünes Licht signalisiert hatte.

Der Tag, als die Dotcom-Blase platzte

Aber als die so genannte Dotcom-Blase platzte, zog sich die VC-Gesellschaft vom unterschrittsreifen Vertrag zurück. »Aus heutiger Sicht betrachtet wahrscheinlich zum Glück«, sagt Vorstand Frauenhoffer, einer der sechs Jungunternehmer, die die acp-IT AG 2001 als Spin-off des Fraunhofer-Instituts gründeten.

»Denn die Vorstellung, dass uns der Markt das neue Produkt aus den Händen reißen würde, war doch etwas optimistisch.«

Dagegen erwies sich die Entscheidung, den Schwerpunkt auf IT-Dienstleistungen zu verlagern, als goldrichtig. Mit 50.000 Euro Grundkapital und einem herkömmlichen Kredit entstand ein florierendes Unternehmen, »das alle unsere Erwartungen erfüllt hat«, wie der 35-Jährige sagt.

Mit inzwischen 32 hoch qualifizierten Mitarbeitern, weit über zwei Millionen Euro Umsatz und namhaften Kunden wie Bosch, IBM, Infineon, Audi oder AMD.

»Be a step ahead – IT your fab«

»Unsere Kernkompetenz und unser Mehrwert für den Kunden«, betont Frauenhoffer, »begründet sich im stets aktuellen Know-how der Informationstechnologie, kombiniert mit genauen Kenntnissen über Produktionsabläufe.« Hauptgeschäftsfelder sind Projektmanagement, Konzepte und Design im IT-Bereich sowie IT-Dienstleistungen und Beratungen in der Produktions-IT. Das Unternehmen entwickelt und implementiert Systeme zur Optimierung der Produktionsplanung und Fertigungssteuerung, auch Manufacturing Execution Systems (MES) genannt.



Besonderheiten

Spin-off des Fraunhofer-Instituts für
Produktionstechnik und Automatisierung

Dr. Karl-Heinz Frank, seit 2005 im acp-IT-Vorstand und zuständig für Vertrieb und Projekte, erläutert das Vorgehen am Beispiel eines Auftrags zur Automatisierung der Montagelinie für Druckköpfe.

»Auf Basis der Vorgaben haben wir zusammen mit dem Kunden ein Automatisierungs- und Steuerungskonzept erstellt. Dieses wird mit unseren MES-Modulen zu einer optimalen Lösung für den Kunden umgesetzt.« Mit dem Ziel, die Druckköpfe mit dem geringst möglichen Aufwand montieren zu können – getreu dem Firmenslogan

»Be a step ahead – IT your fab.«

Als drittes Geschäftsfeld baut die acp-IT derzeit den Bereich »Simulation und digitale Fabrik-IT« auf. Dabei geht es um die Planung und Optimierung von Produktionslinien und deren digitale Absicherung durch Simulation.

»Wir sind überzeugt, dass solche Modelle die Basis der MES-Lösungen sind und beide Felder zusammenwachsen«, sagt Frank.

Entscheidende Erfolgsfaktoren für Fraunhofer sind Kundenorientierung, die Fokussierung auf spezifische Themengebiete und hohes Know-how. »Nur so«, unterstreicht er, »können wir das notwendige Vertrauen bei unseren Kunden aufbauen und erhalten.«



advanced clean production
Information Technology AG
Handwerkstraße 29
70565 Stuttgart

Telefon 0711-782 40 89-0
info@acp-it.com
www.acp-it.com

art_think – Schwimmender Donut und leuchtender Cocoon



Namen der Gründer Sebastian Schmitt
Branche Architektur und Design
Gründungsjahr 2005
Mitarbeiter 3

Förderung/Finanzierung

Unterstützt durch PUSH!/ Contact-AS e.V.
Fördergelder im Rahmen des ESF-Förderprogramms
des Landes Baden-Württemberg
Finanzierung durch Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen
und MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft BW
100.000 Euro Eigenkapital
310.000 Euro Fremdkapital
Vor dieser Finanzierung wurden bereits 100.000 Euro
privat investiert.

Umsatz 2006 845.280 Euro (veranschlagt)

Sein Reisepass liegt auf dem Bürotisch, den weißen Anzug muss Sebastian Schmitt noch organisieren. 50 Grad Celsius erwarten den 29-jährigen Architekten am nächsten Tag in Dubai und zehn Quadratmeter Messestand auf der Messe für Freizeitsport. Hier präsentiert er, was aussieht wie ein Donut und auch so heißt: BBQ-Donut. Ein ringförmiges Boot, das Platz für zehn Leute bietet, einen fest installierten Grill, Sonnenschirm und Kühlboxen. Eine Erfindung, die den Architekten und Produkt-Designer in die Presse, nach New York, Las Vegas oder Dubai bringt.

Weg wie warme Semmeln

Am 15. Juli 2006 startet die Serienproduktion des im Verkauf rund 13.000 Euro teuren BBQ-Donuts. 80 Vorbestellungen lagen bis März bereits vor. »Der geht weg wie warme Semmeln«, sagt der Erfinder. Er sieht den Donut bereits auf sämtlichen Baggerseen Deutschlands schwimmen – und den Rest der Welt hat er im Visier. Auch mit Lizenzen will er Geld verdienen. Der Donut soll vor allem kommerziell genutzt werden.

Sebastian Schmitt rechnet vor: Wird der BBQ-Donut z. B. im Juli für 128 Stunden vermietet und das für 35 Euro pro Stunde, dann erwirtschaftet der Vermieter 4.480 Euro. Bereits im ersten Jahr soll der schwimmende Grill für seinen Verleiher Gewinn abwerfen. Sebastian Schmitt versteht es, sein Produkt für Interessenten schmackhaft zu machen.

»Die starke Verbindung von Architektur und Wirtschaft ist wichtig«, betont der junge Unternehmer, der sich vieles selbst beigebracht hat.

Für Studienabgänger, die weder eine Rechnung schreiben können, noch ihre Tools, also sämtliche PC-Programme beherrschen, hat er kein Verständnis. Für das Jahr 2006 könnte sein Unternehmen aufgrund der Nachfrage einen Umsatz in Höhe von 845.280 Euro erwirtschaften, 2008 soll der Umsatz bereits bei 5.528.500 Euro liegen. Sebastian Schmitt schätzt die Presse als Partner auf dem Weg zum Erfolg.

»Es lohnt sich, sich ans Telefon zu hängen, bis die Leute auf einen aufmerksam werden.«



Besonderheiten

Teilnahme an vielen Wettbewerben, z.B.:

- 2002** StartUp-Wettbewerb, positives Teilnehmer-Feedback
- 2003** 7. Platz Produktdesign-WBW
»PamPamPam« München
- 2004** 4. Platz Pro7 Wissenspreis (1.500 Teilnehmer)
- 2004** 1. Platz ESG-Headquarters-München, für Neugebauer & Pösch
- 2005** 1. Platz Studentischer Realisierungs-WBW
»Projekt Cocoon Block«
- 2005** Ankauf Studentischer Realisierungs-WBW
»Projekt Scharnhauer Park«
- 2005** 30. Platz »Japanese Design Award« (702 Teilnehmer)
- 2006** StartUp-Wettbewerb (2. Platz in BW)

Er spricht schnell und viel. So scheint er auch zu arbeiten, so entspricht es seiner Firmengeschichte: Am 1. Juni 2005 gründete er art_think zusammen mit dem Mediziner Matthias Kleiter und dem Indoor-Spielanlagen-Besitzer Michael Fuchs. Seit 6. Februar 2006 ist art_think eine GmbH & Co KG, Sebastian Schmitt geschäftsführender Gesellschafter, die anderen beiden sind Gesellschafter und Vertriebsleiter.

Sinn für Partnerschaft

Während des Studiums an der Fachhochschule Mainz und der Hochschule für Technik in Stuttgart arbeitete er in verschiedenen Architekturbüros und nahm an Wettbewerben teil. Damit machte er sich bekannt, etwa mit dem leuchtenden Cocoon, einem Studententreff in Stuttgart.

Das positive Feedback von Firmen wie McKinsey ist seine Motivation. Der Schlüssel zum Erfolg liegt für ihn in der Kooperationspartnerschaft mit einem erfolgreichen Unternehmen: Die Firma Bauer Kunststofftechnik GmbH liefert Komponenten, die im Tiefziehverfahren hergestellt werden, Know-how und Vertrauen für die Banken.

»Es macht Sinn, Hersteller abzuklappern und zu fragen: ›Könnt ihr einem Newcomer helfen?‹«

Ausruhen will er sich nicht auf dem Anfangserfolg. »Der kann sich schnell totlaufen.« Bald gibt es die Party-on-Grillstation und den Gecko-Chair, einen Stuhl, der sein Design ändern kann und in 15 Minuten Planung entstand – »mein kleiner Liebling«.

artthink
architektur_design

art_think architektur_design
GmbH & Co KG
Rotebühlstraße 71
70178 Stuttgart

Telefon 0711-66 45 401
office@artthink.de
www.artthink.de

(Vertrieb, Referenzstation)
Am Fleckenberg 10
65549 Limburg

Gut zu Fuß – Die corpus.e AG schafft digitale 3-D-Körpermodelle

Mit einem Strumpf mit filigranem Karomuster hat es angefangen. Heute ist Dirk Rutschmann Vorstand der corpus.e AG, die sich auf Body Scanning Technologies versteht:

Eine Kamera fotografiert Körperteile, eine Software berechnet daraus 3-D-Modelle.

Das macht auch die Konkurrenz, doch die macht es teuer, denn sie arbeitet mit Laser oder kostspieligen Projektoren. Dirk Rutschmann braucht für seine 3-D-Modelle vor allem einen Strickstrumpf. Auf ihm sind Rechtecke eingearbeitet, die es der Software ermöglichen, daraus das 3-D-Modell zu berechnen. Eine Idee, die mit 20 Patenten abgesichert ist.

Leicht, mobil, erschwinglich

Die Technologie findet in der Orthopädie bislang ihre Hauptanwendung. Kompressionsstrümpfe können exakt angepasst werden.

»Hier gab es viele Rückläufe. Durch unsere Technologie sind diese Rückläufe drastisch zurückgegangen«, berichtet Dirk Rutschmann.

Auch Prothesen können so passgenau gefertigt werden – und Schuhe. Ein Markt, auf dem Dirk Rutschmann ein großes Potenzial sieht. »3-D-Fußvermessung ist ein exotisches Thema«, räumt er ein. Bislang stehen zehn lightbeam Fußscanner – eine Scheibe, die von einer lichtstarken Kamera umkreist wird – in Schuhgeschäften weltweit, beispielsweise am Flughafen München, in Finnland und in Hong Kong.

»Wir wollen in das mittlere Preissegment, zwischen reiner Handarbeit und Massenware.« Die Fußform wird erfasst, eine Software sucht den passenden Leisten und damit den idealen Schuh. Der kann individuell zusammengestellt werden. Das 3-D-Modell ist in Sekundenschnelle berechnet. Die Daten gehen an einen Internetserver, der auf 3-D-Scans spezialisiert ist.

Der Besitzer des Schuhgeschäfts spart teure Hard- und Software. Stattdessen bezahlt er eine Transaktionsgebühr.



Namen der Gründer	Prof. Dr.-Ing. Robert Massen Dipl.-oec. Dirk Rutschmann Dr. Jörg Eberhardt Marcus Josten
Branche	Informationstechnologie
Gründungsjahr	2000
Mitarbeiter	5

Förderung/Finanzierung
Unterstützt durch PUSH!/IBH GmbH
Förderprogramm EXIST-Seed
Eigenkapital
Minderheitsbeteiligung Fa. Bauerfeind

Umsatz	700.000 Euro/Jahr
---------------	-------------------

Erfolgreich mit Förderung

Die Firma corpus.e wurde im Jahr 2000 ohne Fremdkapital gegründet und schreibt schwarze Zahlen. Im Jahr 2001 wurden die Gründer durch das Förderprogramm EXIST-Seed unterstützt.

Mit der Partnerfirma Bauerfeind, die eine Minderheitsbeteiligung hält, entwickelt corpus.e daher einen Scanner, dessen Bilder sich mit einfacher Modellierungssoftware bearbeiten lassen.

Vorteile dieser Technik sind neben dem Preis und der Genauigkeit die Reproduzierbarkeit und die Möglichkeit, Abläufe für die Krankenkassen zu dokumentieren.

Der Erfinder des besagten Strumpfes ist Robert Massen, Mitgründer und Vorsitzender des Aufsichtsrates der corpus.e AG, Professor an der FH Konstanz im Fachbereich Informatik.

Er überzeugte Dirk Rutschmann, der an den Universitäten Tübingen und Hohenheim Wirtschaftswissenschaften mit den Schwerpunkten Information Systems, Personal & Organisation sowie Internationales Management studierte, und zwei weitere Informatiker schnell von seiner Idee. Die vier gegründeten corpus.e AG in Stuttgart. Mittlerweile sind rund 200 installierte Scanner in den USA, Asien und Europa im Einsatz.

Auch Altkanzler Helmut Kohl zog sich für einen Scan bereits die Strickware über.

corpus.e

body scanning technologies

corpus.e AG
Senefelderstraße 8
70178 Stuttgart

Telefon 0711-656 794 30
info@corpus-e.com
www.corpus-e.com



Besonderheiten

- 2003** Anerkennung beim Dr. Rudolph- Eberle- Innovationspreis
- 2005** Deutscher Internetpreis

efm-systems – Mikro-Bausteine nach Lego-Prinzip

Gerd Bauer ist Techniker durch und durch. Wenn sich der Ingenieur der Feinwerk- und Mikrosystemtechnik in ein Problem vertieft, existieren für ihn weder Raum noch Zeit. »Wahrscheinlich würde ich sogar vergessen, Rechnungen zu schreiben und Zahlungseingänge zu überwachen«, bekennt Bauer schmunzelnd. Deshalb war für ihn schon mit dem ersten Gedanken an eine Selbstständigkeit klar, dass er ein entsprechendes Pendant an seiner Seite braucht. Diese Person fand sich sehr schnell in Gabriele Schlenker, Bauers Kollegin am Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung. Die Diplom-Betriebswirtin und der Ingenieur – ein perfektes Paar.

Während der 36-Jährige die technischen Lösungen für die 2002 gegründete gemeinsame Firma, die efm-systems GmbH, entwickelt, kümmert sich die kaufmännische Geschäftsführerin um Controlling und Marketing. Besonders Letzteres fällt nicht immer leicht, wie Gabriele Schlenker einräumt. Denn das Unternehmen vertreibt »ein technologisch stark erklärungsbedürftiges Produkt«.

Kleines Sortiment, große Möglichkeiten

Um die Sache auch Laien verständlich zu machen, zieht Bauer den Vergleich mit einem überaus populären Kinderspielzeug heran. »Jeder kennt Lego. Ein Sortiment aus Basisbausteinen, mit dem sich Häuser, Türme, Flugzeuge und viele andere Dinge herstellen lassen.« Das ebenso einfache wie geniale modulare Lego-Prinzip übertrug Bauer bereits am Fraunhofer-Institut auf die Miniaturisierungs- und Mikrosystemtechnik.

Inzwischen wurde die Standardisierung unter dem Dach der efm-systems GmbH weiter verfeinert und das Stuttgarter Mikrosystemhaus damit zum ersten industriellen Anbieter von so genannten Match-X-Bausteinen.

Der Baukasten umfasst ein kleines, aus etwa 20 unterschiedlichen elektronischen Bausteinen bestehendes Sortiment, das eine Vielzahl von technischen Möglichkeiten bietet.

Die miniaturisierten Systeme sind mit eigenen Prozessoren ausgestattet und vernetzbar, verfügen über eine integrierte Signalverarbeitung und ermöglichen so die Realisierung komplexer Netzwerke und autonomer Regelkreise.



Namen der Gründer	Gerd Bauer Gabriele Schlenker Sascha Bechtel
Branche	Mikrotechnik, miniaturisierte Bausteine und Systeme
Gründungsjahr	2002
Mitarbeiter	6

Förderung/Finanzierung
Unterstützt durch PUSH!/TTI GmbH
Förderprogramm EXIST-Seed
Eigenkapital

Umsatz 2006 340.000 Euro



Besonderheiten

2. Platz StartUp-Landeswettbewerb

Das von efm-systems entwickelte Dreistufen-Konzept sorgt für einen kostengünstigen Entwicklungs- und Fertigungsprozess – vom ersten Funktionsmuster über den Prototyp für eine Kleinserie bis zum Serienprodukt.

»Vorteile bietet unser Baukastenprinzip zum Beispiel in der Vorentwicklung und in Laboren, wo es um schnelle Mess- und Testergebnisse und um kleine bis mittlere Stückzahlen geht«, sagt Bauer.

Zum Kundenkreis gehören Hersteller von Sensorsystemen, Unternehmen aus dem Maschinenbau sowie Lehr- und Forschungseinrichtungen.

Auf dem richtigen Weg

Auch wenn die Nachfrage nach den innovativen Lösungen wächst und der Umsatz (340.000 Euro) kontinuierlich steigt, haben sich die Gründer, zu denen auch der im Hintergrund agierende Sascha Bechtel gehört, manches einfacher vorgestellt.

»Wir mussten viel Zeit und Geld investieren, um uns in diesem Nischenmarkt zu etablieren«, erzählt die 38-jährige Diplom-Betriebswirtin. »Doch durch das Vertrauen und die Bestätigung von außen wissen wir, dass wir auf dem richtigen Weg sind.«

efmsystems
DAS MIKROSYSTEMHAUS ■

efm-systems GmbH
Heerstraße 105
70563 Stuttgart

Telefon 0711-65 67 71 10
info@efm-systems.de
www.efm-systems.de

eventax – Roboter im Netz auf Eventsuche

Haben Sie heute Abend schon etwas vor? Wenn nicht, dann kann Ihnen vielleicht Matthias Jækle (30) mit einer Veranstaltungssuchmaschine weiterhelfen. Die Idee mit der Suchmaschine kam ihm im Silicon Valley. Er arbeitete dort als Student der FHT Esslingen ein halbes Jahr im DaimlerChrysler Forschungszentrum. Im Silicon Valley gab es 1998 bereits, was in Deutschland noch fremd war: Jede Information über einen Ort konnte im Internet abgerufen werden. »Das fand ich toll«, sagt der heutige Geschäftsführer der eventax GmbH, »das wollte ich für Deutschland entwickeln.« Ganz so kam es nicht.

Matthias Jækle beschränkte sich bei seiner Diplomarbeit – der Entwicklung einer Suchmaschine – auf Veranstaltungen und entwickelte die erste Veranstaltungssuchmaschine weltweit.

Nach Abschluss der Diplomarbeit im Fachbereich Nachrichtentechnik im Jahr 2000 wurde er ein Jahr durch EXIST-Seed gefördert. Im April 2001 gründete er die eventax GmbH.

Den besten Platz sichern

»Wir haben einen Roboter, der durchs Netz läuft und auf den Seiten herausfindet, ob Veranstaltungen darauf sind, an welchem Ort und wann sie stattfinden.« Andere Veranstaltungsübersichten basieren auf Datenbanken, die händisch gefüttert werden müssen.

»Es ist ein Programm, das ausgedruckt ein Leitzordner voll Papier wäre.«

Doch bei der Entwicklung der Suchmaschine blieb es nicht. Der junge Unternehmer wurde als Redner zu einer Suchmaschinenkonferenz nach München eingeladen. Das bedeutete für ihn nicht nur heftiges Herzklopfen, sondern Kontakte zu Suchmaschinen-Optimierern und die Erkenntnis, dass er fürs Optimieren selbst bestens gerüstet ist.

Durch sein Wissen, wie eine Suchmaschine programmiert wird, weiß er auch, wie er Kunden optimal in anderen Suchmaschinen platzieren kann. Mittlerweile gelingt ihm das so gut, dass Kunden von anderen Firmen zu ihm überlaufen – und bei ihm bleiben. Dabei war die Startphase des Unternehmens nicht einfach.



Namen der Gründer	Matthias Jækle
Branche	IT
Gründungsjahr	2001
Mitarbeiter	Praktikanten

Förderung/ Finanzierung

Unterstützt durch PUSH! / Contact-AS e.V.
Förderprogramm EXIST-Seed
Startkapital von 25.000 Euro finanziert durch
Eigenkapital und Bankkredit

Umsatz	keine Angaben
---------------	---------------

Am Anfang war's mühsam

»Während der EXIST-Seed-Phase war die IT-Blase noch nicht geplatzt«, erzählt Matthias Jäckle. Es war die Zeit der Risikokapitalgeber. Diese wollten ein Team für das Projekt, und so suchte sich Matthias Jäckle zwei Kompagnons. Sie wollten auch einen Businessplan. »Sie haben uns die Zahlen genannt, die da rein sollten. Dass das ziemlich realitätsfremd war, das haben wir ja alle gelernt.« Die Blase platzte, der Geldhahn war zu. Als dann noch Anwälte kamen und alle potenziellen Risiken aufzählten, die beim Betreiben einer Suchmaschine zu bedenken sind, sprangen seine Kollegen ab. Matthias Jäckle blieb dabei.

»Das war mein Kind, das wollte ich nicht aufgeben.«

Die ersten Jahre waren mühsam, erzählt er. Und irgendwann kam die Trendwende. Inzwischen habe er das umfangreichste Veranstaltungsportale in Deutschland.

Fahren wie die Bundeskanzlerin

Eine gute Gelegenheit, ein weiteres Kind in die Welt zu setzen: Matthias Jäckle gründete Ende 2005 die Firma auto-fahren.net als Ausgründung der eventax GmbH.

»Mit der Idee war ich schon seit Jahren schwanger.«

Jetzt musste die Idee nur noch umgesetzt werden. Der Jungunternehmer entwickelte einen Fahnenständer, versah ihn mit einem Magneten, ließ ihn patentieren und vertreibt nun Flaggen und eben diese Fahnenständer via Internet für alle, die eine Standarte auf dem Kotflügel haben wollen, um einmal zu fahren wie die Bundeskanzlerin. 250 Stück seiner Autofahren sind mittlerweile auf den Straßen unterwegs, für eine russische Delegation in Prag, für einen Botschafter in Malta oder einen Honorarkonsul von Belize. Jetzt hofft Matthias Jäckle auf die Fußballfans der WM.



eventax GmbH
Bei der Zehntscheuer 22/2
73650 Winterbach

Telefon 07181-605 97 80
jaekle@eventax.com
www.eventax.com

info@eventax.com
info@auto-fahren.net



Besonderheiten

Dritter Platz beim »StartUp«
Regionalwettbewerb Rems-Murr-Kreis

fotokasten – Das Foto und die Rose

Am Valentinstag beginnt der Tag früh: Morgens um drei Uhr schneiden die Mitarbeiter Rosen im Keller, verpacken die Blumen und legen natürlich ein Foto bei. Denn Meik-M. Lindberg ist nicht Geschäftsführer einer großen Gärtnerei, sondern Chef eines E-Commerce Unternehmens, bei dem sich alles ums Foto dreht: die fotokasten GmbH.

Als Meik-M. Lindberg 1999 mit dem Fotogeschäft anfang, war das ein Hobby, zum Geldverdienen arbeitete der Betriebswirt (FH Nürtingen) als Trainee bei Thyssen-Krupp. »Ich hatte keine Ahnung von Fotografie oder Bildentwicklung.« Er wusste nur: Es muss doch möglich sein, Bilder in guter Qualität und mit gutem Service via Internet entwickeln zu lassen.

Denn er selbst hatte eine andere Erfahrung gemacht, als er seine digitalen Hochzeits-einladungen nirgends zufriedenstellend entwickeln lassen konnte.

Für jeden das richtige Foto

Also gründete er die fotokasten GmbH, die er zunächst aus dem Hintergrund begleitete, während Sven Hoffmann, »Mann der ersten Stunde« und heute Shopadministrator, das operative Geschäft übernahm. »Das war in der typischen Phase, als jeder im Internet mal schnell was machen wollte.« Aus dem Hobby wurde ab 2003 ein richtiges Geschäft.

»Ich merkte, wir müssen professionell werden. Wir machten einen Businessplan – und haben ihn auch umgesetzt.«

Der Plan umfasste Technologie, Logistik und Produktion, Marketing und Vertrieb. Alles muss perfekt durchdacht sein, schließlich möchte jemand, der ein Lätzchen mit Babybild ordert, nicht versehentlich einen nackten Frauenpo aufgedruckt bekommen.

»Ein sensibles Thema.« Heute sind 150 Produkte im Angebot. »Wir können die Bilddateien praktisch auf alle Untergründe drucken, egal ob für die Ausstellung auf Glas oder den Außenflächeneinsatz auf Holz oder Kunststoff«, erklärt der 36-Jährige Geschäftsführer.



Namen der Gründer	Meik-M. Lindberg
Branche	E-Commerce
Gründungsjahr	1999
Mitarbeiter	25

Förderung/ Finanzierung

Unterstützt durch PUSH! / Contact-AS e.V.
Förderprogramm EXIST-Seed
Rund 250.000 Euro Eigenkapital
Finanzierung durch Privatinvestor

Umsatz 2006 zwischen 4 und 5 Millionen Euro



Besonderheiten

PC Professionell 09/2005 fotokasten Testsieger

Digital World 11+12/2005 fotokasten Testsieger

DigitalPHOTO 01/2006 fotokasten Testsieger

Hier soll man sich wohlfühlen

Bei den Kunden sind Fotobücher besonders beliebt, die jeder nach seinem Geschmack gestalten kann. »Mit wenigen Klicks kommen die Fotos von der Festplatte rein ins Buch«, erklärt Meik-M. Lindberg. Durch ein Online-Tool zur Fotobuchbestellung kann der Kunde die komplette Gestaltung und Bestellung ohne Software-Installation vornehmen. Um sich am Markt zu behaupten, möchte Meik-M. Lindberg sein Unternehmen mit Emotion verbinden.

»Die Leute wissen, fotokasten steht für etwas, fotokasten ist innovativ, nicht unbedingt billig, aber da fühlt man sich wohl.«

Deshalb arbeitet fotokasten nicht mit Großlieferanten zusammen, sondern mit kleinen, professionellen Laboren, die beste Qualität garantieren und Flexibilität.

Hier gibt es das beste Papier, die beste Belichtung. Viele positive Beurteilungen in der Fachpresse sind das Ergebnis. Für Kundenzufriedenheit sorgt auch ein telefonischer Kundenservice. Der Chef persönlich sitzt einmal im Monat für einen Tag an diesem Telefon – wie alle Führungskräfte von fotokasten. Die Nähe zur Basis soll gewahrt werden.

Nicht nur die Kunden sollen sich wohl fühlen: Selbst im Keller sind die Tische, an denen konfektioniert wird, aus Massivholz. Das Unternehmen hat Charme. »Eine gute Atmosphäre ist wichtig. Bislang sind alle Praktikanten bei uns geblieben.« Bis zum Jahresende soll die Zahl der Mitarbeiter von 25 auf 35 ansteigen.

Bis dahin braucht Meik-M. Lindberg neue Räume für sein Unternehmen. Vielleicht werden dort dann in einem Keller Nikoläuse mit Fotos verpackt.



fotokasten
THE PIXEL EVOLUTION

fotokasten GmbH
Gutenbergstraße 18
70176 Stuttgart

Telefon 01805-006-111
service@fotokasten.de
www.fotokasten.de

ICIDO – Der Welt einen Schritt voraus



Namen der Gründer	Ralf Breining Bettina Günther Rüdiger Magg Thomas Reiber Dr. Andreas Rößler
Branche	Komplettlösungen im Bereich Virtuelle Realität
Gründungsjahr	2000
Mitarbeiter	40

Förderung/ Finanzierung

Unterstützt durch PUSH!/TTI GmbH
Eigenkapital
VC-Kapital (Venture Capital Unternehmen 3i, Deutsche Venture Capital, BW-Venture Capital) in Form eines hohen einstelligen Millionenbetrags

Umsatz hoher einstelliger Millionenbetrag

Als vor rund 40 Jahren erstmals künstliche Welten am Computer entstanden, waren dies kaum mehr als Spielereien. Inzwischen kennen die Anwendungsmöglichkeiten der Virtual Reality (VR) praktisch keine Grenzen mehr. Ein Besuch im VR-Demonstrationszentrum der ICIDO GmbH, einem der wichtigsten Wegbereiter dieser revolutionären Technologie, liefert den Beweis. Ausgestattet mit Spezialbrille und Zeigegerät kann sich der Besucher in virtuellen Räumen bewegen, von denen er bis vor einigen Jahren nicht einmal zu träumen wagte.

Virtuelle Realitäten – Einstieg in eine neue Dimension

Der Firmenslogan hält Wort. In allen Bereichen ist der Anwender durch den Einsatz der ICIDO VR-Technologie »einen Schritt in Richtung Zukunft voraus« – angefangen vom gesamten Produktentstehungsprozess sowie Design, Styling, Konstruktion, über die Montage- und Fertigungsplanung sowie die ergonomische Gestaltung von Arbeitsplätzen und -abläufen bis hin zu Marketing und Vertrieb.

Die originalgetreue Darstellung von komplexen 3-D-Modellen versetzt den Nutzer in die Lage, Produkte und Prozesse realitätsnah zu betrachten und Zusammenhänge zu verstehen, die es in Wirklichkeit noch gar nicht gibt.

Die virtuelle Darstellung von dreidimensionalen Computerdaten eröffnet dem ICIDO-Kunden, zu denen neben namhaften Automobil- und sonstigen Fahrzeugherstellern (Transport- und Nutzfahrzeuge), Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagebau sowie Forschungs- und Lehrinrichtungen gehören, neue Dimensionen – und viele Vorteile: Da sich Fehler und optimierte Lösungen in der virtuellen Realität deutlich früher erkennen lassen, verbessern sich die Bewertungs- und Evaluierungsmöglichkeiten. Außerdem werden Abstimmungsprozesse vereinfacht und beschleunigt.

»Die Folge«, resümiert Thomas Reiber (43), Geschäftsführer und einer von fünf ICIDO-Gründern, »sind reduzierte Entwicklungszeiten, Qualitätssteigerungen und erhebliche Einsparungen bei den Kosten.«



Besonderheiten

Spin-off des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation; Förderer der Schutzgemeinschaft Libellen in Baden-Württemberg e.V.

- 2001** Zweiter Platz beim Cyber One Hightech Award der Wirtschaftsinitiative bwcon
- 2003** Erster Platz beim bundesweiten StartUp-Wettbewerb

Wichtiger Schub durch Fraunhofer-Institut und VC-Kapital

Gegründet wurde die Firma mit dem klangvollen Namen (»I see, I do« – »Ich sehe, ich verändere«) im November 2000 als Spin-off des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation. Aus der Stuttgarter Forschungseinrichtung ging nicht nur die inzwischen weiterentwickelte Software hervor, auch Fraunhofer-Präsident Professor Dr. Hans-Jörg Bullinger ist dem Unternehmen weiterhin als Berater verbunden.

Als weiteren wichtigen Baustein für die Erfolgsgeschichte, die sich in imposanten Wachstumsraten und Büros im In- und Ausland manifestiert, betrachtet Reiber die hervorragende Ausstattung mit Venture Capital.

»Nur dank eines hohen einstelligen Millionenbetrags, den wir über die Bank nie bekommen hätten, konnten wir so einen Schnellstart hinlegen und hervorragend qualifizierte Leute an Bord holen.« Inzwischen ist das 40-köpfige Unternehmen Marktführer von interaktiven VR-Komplettlösungen – aber noch längst nicht am Ziel.

»Derzeit befindet sich die virtuelle Realität in der Anfangsphase«, sagt Reiber. »Ich sehe noch eine Vielzahl von Entwicklungsmöglichkeiten.«



ICIDO GmbH
Jurastraße 8
70565 Stuttgart

Telefon 0711-273 03-0
info@icido.de
www.icido.de

in-innovative navigation – Schiff geortet und Position bestimmt

Mancher träumt davon, Lokomotiven oder Bagger zu beherrschen. Den Gründern der in-innovative navigation GmbH ist dagegen etwas anderes gelungen: Während ihrer Promotion am Institut für Systemdynamik und Regelungstechnik (ISR) stifteten sie im Rahmen eines Projektes für die Binnenschifffahrt ein Schiff mit PC und Navigationssoftware aus und konnten es auf diese Weise automatisch steuern.

Noch sahen die Apparaturen aus wie Kühlschränke. »Das war ein Dinosaurier, nicht kommerzialisierbar, doch wir haben funktional gezeigt, was machbar ist«, berichtet Dr.-Ing. Reinhard Zimmermann, einer der drei Gründer und Geschäftsführer. Das System musste kleiner, bedienerfreundlicher werden.

»Wir haben ein Jahr entwickelt, dann waren wir am Markt.«

Das Programm »Junge Innovatoren« des Landes Baden-Württemberg ermöglichte es den drei Ingenieuren und heutigen Geschäftsführern Thomas Gern (36), Reinhard Zimmermann (39) und Martin Sandler (42) die Infrastruktur der Universität Stuttgart zu nutzen. Aus den Kühlschränken wurden kleine handliche PCs. 1999 gründeten die drei Wissenschaftler ihr Unternehmen mit rund 250.000 Euro Startkapital.

Heute ist der RADARpilot720° ein Navigationssystem, das Radar mit GPS und einer elektronischen Flusskarte verbindet. Dadurch sind auf einem Navigationsdisplay neben dem Radarbild eine Karte mit Uferlinien und Brücken, Verkehrszeichen und der aktuellen Wassertiefe sichtbar.

Auch bei Nebel kann der Kapitän so auf einen Blick das Schiff eines Kollegen erkennen sowie dessen Fahrtrichtung und Geschwindigkeit. Schiff fahren ist sicherer geworden. Und effektiver: Die Schiffe können optimal beladen werden – der RADARpilot720° navigiert sie dann sicher durch das nutzbare Fahrwasser.

Resistent gegen Abwerbung

Doch trotz des innovativen Produktes lief nicht alles nach Plan. 350 der rund 10.000 Euro teuren Systeme RADARpilot720° sind heute auf den Wasserstraßen in Betrieb. Eigentlich sollten pro Jahr 100 Systeme verkauft werden. »Das hat sich nicht verwirklichen lassen, doch ist es dennoch nicht zu unserem Schaden.«



Namen der Gründer Dr. Thomas Gern
Dr. Reinhard Zimmermann
Dr. Martin Sandler

Branche Verkehrstechnik
Gründungsjahr 1999
Mitarbeiter 10

Förderung/Finanzierung

Unterstützt durch PUSH!/TTI GmbH
Landesförderprogramm »Junge Innovatoren«
250.000 Euro Startkapital, finanziert durch Landesbank Baden-Württemberg und KSK Esslingen-Nürtingen

Umsatz 2006 durchschnittlich rund
1,4 Millionen Euro

Die Unternehmer erschlossen weitere neue Märkte für ihre Softwarekomponenten. Heute arbeiten sie auch als Subauftragnehmer der EADS an einem Verkehrssystem für die ganze portugiesische Küste mit 16 Radarstandorten und liefern dafür die gesamte Signalverarbeitung.

»Wir sind ein kleines Pädchen, allerdings an entscheidender Stelle«, betont Reinhard Zimmermann.

Der Unternehmer ist selbstbewusst. Es liegen schwierige Phasen hinter der Firma, am Anfang haben sie sich ein bescheidenes Gehalt bezahlt, gepasst wird auch jetzt noch nicht, und im Jahr 2004 herrschte Dürre. Doch heute ist die Firma rentabel. »Wir sind resistent gegen alle Abwerbungsversuche.« Ihr Team von zehn Leuten sei es gewohnt, unkonventionell und unabhängig zu arbeiten.

Das möchte keiner von ihnen auf's Spiel setzen. Und warum sollten sie einen technologischen Rückschritt riskieren?

»Technologisch können wir mit allem, was wir tun, die Führerschaft beanspruchen.«

Doch das ist zugleich das Problem. Denn billig werden könne so eine Technik nicht, sagt Reinhard Zimmermann. Das Unternehmen agiere auf einem sehr konservativen Markt. »Man muss Leute überzeugen, die wenig Geld haben. Und man muss an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen.« Doch die sind in Zeiten leerer Kassen rar. »Aber ohne Ausschreibungen gibt es keine Gewinner.«



in-innovative navigation GmbH
Leibnizstraße 11
70806 Kornwestheim

Telefon 07154-807-150
info@innovative-navigation.de
www.innovative-navigation.de



Besonderheiten

- 1999** Auszeichnung im PUSH!-Ideenwettbewerb BusinessChance '99
- 2000** Zweiter Platz beim Regionalwettbewerb von »StartUp« der KSK Esslingen-Nürtingen

Das Unternehmen ist eine Ausgründung aus dem Institut für Systemdynamik und Regelungstechnik der Universität Stuttgart.

In Vitro Biotec – Kampf gegen Resistenzen und um Behördenstempel



Namen der Gründer Dr. Marion Mappes
Branche Biotechnologie
Gründungsjahr 1999
Mitarbeiter 11

Förderung/Finanzierung

Unterstützt durch PUSH!/IBH GmbH und TTI GmbH
250.000 Euro Eigenkapital und Bankenfinanzierung
2 Millionen Euro durch den Investor und Business
Angel Karl Buck

Umsatz

schwankend zwischen
1,5 Millionen Euro und
600.000 Euro

Dr. Marion Mappes, promovierte Biologin und ehemalige Mitarbeiterin am Fraunhofer-Institut für Grenzflächen und Bioverfahrenstechnik in Stuttgart, träumt von einer Häkelstube. Dort wäre ihr Leben einfacher. Sie träumt inmitten von 3-D-Hautmodellen, Reagenzgläsern und Stickstoffbehältern in einem Unternehmen, das seine biotechnologischen Labore und die Büros auf 850 Quadratmetern ausgebreitet hat und dessen geschäftsführende Gesellschafterin sie ist.

Sie hat die Firma In Vitro Biotec GmbH 1999 mit zwei anderen Wissenschaftlern gegründet, diese sind jedoch im Jahr 2001 ausgeschieden.

Seither gab es manche schlechte Erfahrung mit Banken und Behörden. »Aber ich bin ein Stehaufmännchen«, sagt die 46-Jährige. Und:

»Ich habe die Blauäugigkeit und Naivität eines Jungunternehmers verloren.«

Auch wenn sie sich nach der Ruhe einer Handarbeitsstube zu sehnen vorgibt, ist sie rund um die Uhr aktiv. Sie konnte mit Karl Buck (Buck-Chemie, Herrenberg) einen Investor gewinnen, der rund zwei Millionen in ihr Unternehmen steckte und, was ebenso wichtig scheint, der als Business Angel an die Produkte von In Vitro Biotec glaubt. Die IVB GmbH ist ein Unternehmen für innovative Biotechnologie und Life Science. Hier werden humane und tierische In-vitro-Zelltestsysteme hergestellt als Alternative zu Tierversuchen. Außerdem werden Dienstleistungen angeboten für die chemische Industrie, Pharmazie, Kosmetik und Medizin.

Patente, die Leben schützen

Am Anfang des Unternehmens stand die Patentierung eines Chemosensitivitätstestes. Am Tumormaterial des Patienten wird dabei getestet, auf welches Medikament die Zellen ansprechen. Dadurch können Resistenzen durch falsche Medikamente vermieden werden – und natürlich eine strapaziöse, sinnlose Chemotherapie.

Dr. Marion Mappes wusste, dass mit einem Patent das Unternehmen nicht bestehen kann.

Da sie am Deutschen Krebsforschungszentrum (DKFZ) in Heidelberg mehrere Jahre an dreidimensionalen Hautmodellen und In-vitro-Kulturen gearbeitet und an der Universitäts-Frauenklinik Heidelberg promoviert hat, wurden 3-D-Hautmodelle ein weiteres Standbein.



Besonderheiten

- 1999 Prämierung mit dem Preis des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) im Rahmen des PUSH-Ideenwettbewerbes BusinessChance '99
- 2000 StartUp-Wettbewerb, regional der 1. Preis, landesweit der 4. Platz
- 2000 Genius Biotech Award II. Phase, 2. Platz
- 2001 Genius Biotech Award III. Phase, Anerkennungspreis für Platzierung unter den ersten zehn Plätzen

Durch dieses Know-how erweiterte sich das Portfolio des Unternehmens, indem körpereigene Zellen (Endothelzellen) isoliert und vermehrt werden und schließlich dazu dienen, Prothesen für Bypasspatienten auszukleiden.

»Patienten und Kliniken müssen noch gefunden werden. Die Methode ist neu und wird sehr skeptisch angenommen«, räumt Dr. Marion Mappes ein.

Und so bleiben erst mal die Rinder: 230.000 BSE-Tests hat ihr Unternehmen amtlich getestet und wissenschaftlich als Referenzlabor für Roche Diagnostics eine EU-Validierung für einen neuen BSE-Test durchgeführt.

Unterstützung ist notwendig

Dr. Marion Mappes ist eine Frau der deutlichen Worte. Sie malt ihre Situation nicht schön. Die Zurückhaltung der Krankenkassen und Ärzte, die Herstellungsbedingungen einer GMP-Produktion (good manufacturing practice) nach dem Arzneimittelgesetz, ständige Audits und Überprüfungen durch Behörden machen den Weg zum Erfolg mühsam. Der Umsatz ging von 1,5 Millionen Euro auf 600.000 Euro zurück. Aber sie wird weitermachen.

»Man braucht irgendwo eine hundertprozentige Unterstützung.«

Und sie nennt Dr. Kindervater einen guten Förderer. Er leitet die BIOPRO Baden-Württemberg GmbH, deren Aufgabe es ist, den Biotechnologie-Standort national und international optimal zu positionieren.



In Vitro Biotec GmbH
High Tech Factory
Kesselstraße 17
70327 Stuttgart

Telefon 0711-351 38 40
info@invitrobiotec.de
www.invitrobiotec.de

Korion – Lernen mit Spaß

Petra Jansen und Hans Striegel sind hoch motiviert in ihrem neuen Job. Doch längst nicht alles ist Gold, was glänzt. Der Produktionsmitarbeiter Striegel hat ständig mit Ausfällen der Maschinen zu kämpfen und die Angestellte Jansen große Integrationsprobleme. Von zwei Kollegen wird die Neue regelrecht gemobbt. Die Folge ist, dass bei Striegel die Motivation rasch sinkt, Jansen gar kündigt.

Azubis als Manager

Zum Glück handelt es sich bei diesem Beispiel nur um eine Fiktion. Denn die beiden Mitarbeiter existieren wie ihre Kollegen und die komplette Firma nicht real, sondern ausschließlich in einer virtuellen Unternehmenswelt.

Entwickelt von Oliver Korn und Gerd Braun, den Gründern der Korion GbR, in einem kleinen Büro in Form des Computer-Simulationsspiels »lean2work«.

Eine softwarebasierte Unternehmenssimulation, bei der Schüler, Auszubildende, Studenten, Meister, Fach- und Führungskräfte in die Managerrolle schlüpfen – und aus Fehlern, wie den eingangs beschriebenen, lernen können.

Spielerisch, aber gleichzeitig realitätsnah, erwerben sie Wissen und werden mit dem komplexen Gesamtsystem eines Unternehmens vertraut gemacht. Angefangen von der Personaldisposition und der Anschaffung von Investitionsgütern über Einkauf, Produktionsplanung, Fertigung, Workflow, Wertschöpfung und Kostenrechnung bis hin zum Verkauf sowie Vertrieb und Marketing.

Auf Platons Spuren

Ganz im Sinne des Philosophen Platon, der schon im alten Griechenland das Spiel als effektivste aller Lernmethoden propagierte. Bis sich diese Erkenntnis allerdings als konsensfähig erwies, dauerte es weit über 2.000 Jahre. Inzwischen findet aber, begünstigt durch die Einführung des E-Learning, ein Umdenken statt.



Namen der Gründer	Gerd Braun Oliver Korn
Branche	Simulations-Software, didaktische Unternehmensplanspiele
Gründungsjahr	2003
Mitarbeiter	3
Förderung/Finanzierung	Unterstützt durch PUSH!/TTI GmbH Förderprogramm EXIST-Seed Eigenkapital
Umsatz	keine Angaben

Die Marktpioniere Korn (32) und Braun (38), der die Hochschule der Medien (Stuttgart) absolviert hat, sehen sich mit ihrem dreiköpfigen Unternehmen auf dem richtigen Weg.

»Unser Ansatz, Praxisnähe mit einer motivierenden, spielerischen Präsentation zu verbinden, etabliert sich zunehmend«, sagt Computerlinguist Korn.

Sowohl bei Betrieben als auch Bildungseinrichtungen. So setzen beispielsweise die Werkzeugbau-Firma Hainbuch in Marbach und die Uni Hohenheim die Korion-Software in der Ausbildung ein. Bei mehreren weiteren Unternehmen läuft das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit mit einem Preis ausgezeichnete »learn2work« derzeit in der Testphase.

Das Programm existiert in drei verschiedenen Versionen: »learn2work Student«, das netzwerkfähige und webbasierte »lean2work Professional« sowie die Enterprise-Lösung, maßgeschneidert auf bestimmte Branchen oder Unternehmen.

Die Daten, auf denen die diversen Szenarien und Fallbeispiele beruhen, sind real und stammen aus Untersuchungen des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation, als dessen Spin-off Korion 2003 gegründet wurde. Außerdem eignet sich das Produkt zur Bewertung und Auswahl von Mitarbeitern. »Wie in einem realen Rollenspiel zeigt sich relativ schnell, ob sich jemand authentisch verhält oder nicht«, erklärt Korn. Simulation im Sinne der Definition von »Verstellung, Vortäuschung« ausgeschlossen.



Korion GbR
Gamebased Training
Theodor-Heuss-Straße 38
71672 Marbach

Telefon 0700-567 466-00
info@korion.de
www.korion.de



Besonderheiten

Spin-off des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation

Preis des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit

Innovationspreis Ausbildung
IHK Region Stuttgart 2006

Lightwerk – Unmöglich? Unmöglich!

»Mitarbeiter mit mangelhaftem Wortschatz gesucht«, steht in großen Lettern an der Bürowand der Stuttgarter Lightwerk GmbH. »Unmöglich« und »geht nicht« sollten im Vokabular fehlen.« Auch Tüftler, die sich am liebsten in ihrer Bastelwerkstatt hinter einem Berg von Monitoren, Festplatten und PC-Gehäusen verschanzen, können sich eine Bewerbung sparen.

Von reinen Technik-Freaks grenzt Veikko Wünsche (36) sein im Technologie-Zentrum Stuttgart-Vaihingen angesiedeltes Web-Systemhaus bewusst ab.

»Was nützt uns ein Einzelkämpfer, der am Computer unwahrscheinlich fit ist«, fragt der Lightwerk-Gründer und Geschäftsführer, aber nur Fachchinesisch spricht?«

Kommunikation wird groß geschrieben

Denn bei dem achtköpfigen Unternehmen wird Kommunikation groß geschrieben. Sowohl intern als auch extern. »Natürlich ist Top-Fachwissen eine Grundvoraussetzung«, sagt Wünsche. »Aber unsere Mitarbeiter müssen auch in der Lage sein, den Kunden den Nutzen unserer innovativen Ideen zu erklären.«

Kreative und maßgeschneiderte Web-Lösungen, die auf dem Einsatz von Open Source Software (OSS), wie dem Content-Management-System Typo 3, basieren. Diese Technologien besitzen im Vergleich zu herkömmlicher Software zwei wichtige Pluspunkte: Zum einen ist OSS frei von Lizenzkosten, zum anderen quelloffen. Das heißt, jedermann ist der Zugang zum Programmcode möglich.

»Dadurch«, erläutert Wünsche, »können wir die Software beliebig verändern und den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden anpassen.«

Deren Vorteile sind umfangreiche Funktionen, kostenfreie Erweiterungsmodule, zahlreiche Möglichkeiten der Modifikation und leichte Pflege. Kurzum, passgenaue und leistungsstarke Softwaresysteme zu einem günstigen Preis. Von einem Partner, der eine Menge Erfahrung und Kompetenz mitbringt.

Bereits seit über zehn Jahren beschäftigt sich Wünsche mit Internet-Technologie und Informationsvisualisierung mithilfe von OSS. Zunächst als Student an der Uni Rostock, dann als Leiter eines Online-Centers der Hubert Burda Media.



Namen der Gründer Veikko Wünsche
Branche Web-Systemhaus
Gründungsjahr 1997 als Einzelunternehmen,
2000 Umwandlung in GmbH
Mitarbeiter 8

Förderung/Finanzierung
Unterstützt durch PUSH!/TTI GmbH
Eigenkapital

Umsatz 2006 500.000 Euro



Besonderheiten

Spin-off des Fraunhofer-Instituts
für Arbeitswirtschaft und Organisation

1997 gründete der Diplom-Informatiker das Einzelunternehmen Lightwerk, das drei Jahre später in eine GmbH und ein Spin-off des Stuttgarter Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation umgewandelt wurde, wo Wünsche als wissenschaftlicher Mitarbeiter tätig war.

Der kooperative Chef

Von dort übernahm Wünsche auch die Idee des erweiterten Führungskreises: Regelmäßig tauscht sich der kooperative Chef (»Unterschiedliche Sichtweisen haben noch nie geschadet«) mit Marketing-Spezialistin Sabine Lemgen und Rainer Zeh (Technologie, Projektmanagement) aus.

Dabei werden Ideen auf ihre Praxistauglichkeit geprüft und neue Strategien geplant. Denn trotz einer Referenzliste mit renommierten Namen (Sony, Media Control, Land Hessen, Die Zeit) sieht Wünsche Lightwerk erst am Beginn. »Wir wollen unseren Umsatz von derzeit 500.000 Euro kontinuierlich steigern«, sagt der 36-Jährige.

Doch egal ob Content-Management oder die Software cobaview die bestehenden Websites für mobile Endgeräte optimiert –, »wir müssen noch viel Überzeugungsarbeit leisten«. Ohne Fachchinesisch und ohne das Vokabular »unmöglich« und »geht nicht«.

LI:GHTWERK[®]
PREMIUM INTERNET SOLUTIONS

Lightwerk GmbH
Nobelstraße 15
70569 Stuttgart

Telefon 0711-48 94 97-0
office@lightwerk.com
www.lightwerk.com

Mind8 – Ohne Bigbang Engineeringkosten senken

Das Unternehmen Mind8 GmbH unterstützt Firmen im Maschinen- und Anlagenbau darin, das zu tun, was alle wollen: Kosten sparen. Mancher Unternehmer versucht, die Kosten zu senken, indem er einen Dichtungsring durch einen anderen ersetzt.

»Bringt nichts!«, werden ihm die Unternehmer Dr. Jörg Lewek (37) und Dr. Marco Litto (38) sagen. Denn das größte Einsparpotenzial liegt im Engineering-Prozess. Hier kopieren die meisten Firmen im Sondermaschinenbau für ein neues Projekt noch Daten aus abgeschlossenen Projekten und passen sie dem aktuellen Bedarf an.

»Auf diese Weise werden immer mehr Redundanzen erzeugt, so entsteht schließlich ein unübersehbares Datenchaos«, sagt Marco Litto.

Ihre Vorgehensweise ist daher anders. Jörg Lewek, Marco Litto und ihre sieben Mitarbeiter ermöglichen Unternehmen eine automatische baukastenbasierte Generierung aller Unterlagen für die Fertigung, von Stücklisten über Konstruktionszeichnungen bis zu Bedienungsanleitungen.

»Wir haben drei Argumente«, sagt Marco Litto, »Kosten, Zeit und Qualität.«

Auch im Sondermaschinenbau gibt es einen großen Prozentsatz an standardisierbaren Komponenten und Prozessen. Werden Komponenten baukastenartig wiederverwendet, dann liegen schneller Ergebnisse vor, die Qualität ist höher, weil die Module bereits erprobt sind – und die Engineeringkosten fallen geringer aus. Das Team von Mind8 macht sich dafür zunächst gemeinsam mit dem Kunden auf die Suche nach einer Keimzelle im Engineering-Prozess mit hohem Rationalisierungspotenzial.

»Wir machen nicht den Bigbang«, erklärt Marco Litto. »Wir arbeiten Schritt für Schritt an Teilsystemen.« Zunächst wird ein Baukasten für eine Disziplin (z.B. SPS-Software) entwickelt – erst wenn dieser Ressourcen freisetzt, wird der Baukasten schrittweise für andere Bereiche wie Vertrieb, Dokumentation oder Schaltplan erweitert.

Globalisierung als Chance

Software und Dienstleistungen zu verkaufen, die eine Änderung von Prozessen erfordern, sei eine vertriebliche Herausforderung, erklärt Marco Litto. Häufig beharre man lieber in bekannten Vorgängen und scheue das Risiko einer Veränderung.

Gerade hier profitiert Mind8 von den Auswirkungen der Globalisierung.



Namen der Gründer Dr.-Ing. Jörg Lewek
Dr.-Ing. Marco Litto

Branche IT-Branche

Gründungsjahr 2000

Mitarbeiter 9

Förderung/Finanzierung

Unterstützt durch PUSH!/TTI GmbH
Landesförderprogramm »Junge Innovatoren«
Bankkredite

Umsatz keine Angaben

Firmen merken beispielsweise durch den Trend der Verlagerung von Engineering-Leistungen nach Osteuropa, dass es nun höchste Zeit ist, die Engineering-Prozesse effektiver zu gestalten, um das in Deutschland hohe Lohnniveau zu rechtfertigen. Und dafür suchen sie sich Unterstützung bei Mind8.

Referenzen sind Türöffner

Am Institut für Steuerungstechnik der Universität Stuttgart hatten Marco Litto und Jörg Lewek während ihrer Promotion die Aufgabe, unterschiedliche gewachsene Engineering-Prozesse zu rationalisieren.

Als sie merkten, dass es an methodischen Lösungen und Software mangelt, um eine mechatronische, baukastenbasierte Projektierung umzusetzen, entstand die Idee der Firmengründung.

Die beiden Ingenieure gründeten im Jahr 2000. Seither sind sie ein gutes Stück vorangekommen auf dem einzigen Weg, der laut Marco Litto zu den Kunden führt: »Referenzen, Referenzen, Referenzen.«

Sein Geschäftspartner Jörg Lewek schätzt in diesem Markt die guten Kontakte: »Zum Glück haben wir sehr intensive und mittlerweile langjährige Beziehungen zu unseren ersten Kunden, die wir mit potenziellen Neukunden besuchen können, um durch praxisnahe Referenz unsere Lösung zu präsentieren.«

mind8.

Mind8 GmbH
Gänsheidestraße 59
70184 Stuttgart

Telefon 0711-21 07 07-0
info@mind8.com
www.mind8.com



Abbildungen:
Homag Holzbearbeitungssysteme AG



Besonderheiten

Auszeichnung im PUSH!- Ideenwettbewerb
BusinessChance 2000

Teilnahme am Forschungsprojekt Förderal, das mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung innerhalb des Rahmenkonzeptes »Forschung für die Produktion von morgen« gefördert und vom Forschungszentrum Karlsruhe betreut wurde

PK systems – Technologische Trendsetter

»Jedem Ende wohnt ein Anfang inne.«
Getreu diesem schlaun Spruch des Literatur-Nobelpreisträgers Hermann Hesse handelten Ruprecht Altenburger (Diplom-Physiker) und die beiden Diplom-Ingenieure Peter Aul und Christian Walter. Kaum war ihre Arbeitsstelle, das Zentrum Fertigungstechnik Stuttgart (ZFS), Ende 2004 aufgelöst, starteten die drei langjährigen Kollegen durch: mit der Gründung der PK systems GmbH. »Als eingespieltes Team haben wir gesehen, dass wir einigebewegen und erreichen können«, erzählt der 41-jährige Aul. »Hinzu kam der Reiz, unser eigener Chef zu sein.«

Trotz ausgezeichneter Fachkenntnisse blieb den Jungunternehmern jedoch eine Erfahrung nicht erspart, die Aul auch anderen Existenzgründern auf den Weg geben will:

»Eine gute Idee und ein gutes Produkt zu haben, ist die eine Seite. Das A und O des Erfolgs aber ist marktgerechtes Denken und Handeln.«

Innovative Simulationsmodelle

Dank dieser inzwischen verinnerlichten Maxime, Flexibilität, Engagement sowie diverser, bereits über das ZFS bestehender Kontakte zu potenziellen Kunden hat sich das dreiköpfige Unternehmen der Fertigungstechnik positiv entwickelt und als Dienstleister für Werkzeugmaschinenhersteller und Anlagenbauer einen Namen gemacht.

Zum Beispiel mit innovativen Simulationsarten, die über herkömmliche numerische, so genannte FEM-Lösungen hinausgehen.

Eine davon ist die Simulation mechatronischer Systeme: Anlagen und Maschinen, bei denen mechanische sowie reglungs- und automatisierungstechnische Elemente in Wechselwirkung treten. Auf der Basis von CAD-Daten und über Software-Programme wird ein Modell erstellt, das eine umfassende und schnelle virtuelle Analyse ermöglicht.

Somit können bereits im frühzeitigen Stadium Aussagen über Schwachstellen, die optimale Komponentenauswahl sowie über die erreichbare Dynamik, Stabilität und Genauigkeit getroffen werden. Die Vorteile sind kürzere Entwicklungszeiten, robustere Anlagen und der Wegfall von zeit- und kostenintensiven Untersuchungen im Labor.



Namen der Gründer Dipl.-Phys. Ruprecht Altenburger

Dipl.-Ing. Peter Aul

Dipl.-Ing. Christian Walter

Branche Fertigungstechnik

Gründungsjahr 2005

Mitarbeiter 3

Förderung/Finanzierung

Unterstützt durch PUSH!/TTI GmbH

Förderprogramm EXIST-Seed

Eigenkapital

Umsatz 2006

keine Angaben



Besonderheiten

Ausgründung des Zentrums
Fertigungstechnik Stuttgart

Hohe Beschleunigung, hohe Dynamik

Zweites Geschäftsfeld des Unternehmens ist, was sich auch im Firmen-Kürzel PK ausdrückt, die Entwicklung von Sondermaschinen, die auf dem parallelkinematischen Prinzip beruhen.

Im Gegensatz zu konventionellen seriellen Strukturen, wo alle Bewegungsachsen hintereinander angeordnet sind (Beispiel: Industrieroboter), erfolgt dabei die Bewegung durch das Zusammenspiel aller Achsen. Weil kein Antrieb einen anderen trägt, muss der Motor nur geringe Massen bewegen. Dadurch steigern sich Beschleunigung und Dynamik. »Weitere Vorteile sind eine sehr hohe Steifigkeit, größere Genauigkeit und eine geringere Beanspruchung der Bauteile«, erläutert Aul.

Inzwischen hat PK systems mehrere solcher Prototypen entwickelt. Zum Beispiel für den Betreiber eines Windkanals, wo Flugzeugmodelle mit hoher Dynamik und Präzision gesteuert werden.

Die Erwartung mancher Werkzeugmaschinenbauer, die Parallelkinematik in eine universelle Serie umzusetzen, erfüllte sich jedoch nicht. Erstens aus Kostengründen, vor allem aber, weil eine effiziente Nutzung nur dann möglich ist, wenn die Maschine individuell an ihre Anforderungen angepasst wird. Lösungen, durchgeführt von Spezialisten wie PK systems, die der Fertigungstechnik viele neue Möglichkeiten eröffnen.



PK systems GmbH
Nobelstraße 15
70569 Stuttgart

Telefon 0711-13162-51
info@pksystems.de
pksystems.de

Rahlf+s Ross – Ohne Businessplan zum Kundenserviceportal



Namen der Gründer Sven Rahlf+s
Mirko Ross

Branche IT-Medien

Gründungs-jahr 1998

Mitarbeiter 5

Förderung/ Finanzierung

Unterstützt durch PUSH! / Contact-AS e.V.
Eigenkapital

Umsatz 2006 keine Angaben

Mirko Ross ist ein Fan von Star Wars und sein Kompagnon Sven Rahlf+s vermutlich auch. Jedenfalls stehen in den Altbauräumen des Unternehmens Rahlf+s Ross Multimedia die lebensgroßen Pappfiguren von Obi-Wan Kenobi und R2D2. Mirko Ross mag sicher auch Pflanzen, Wind und Sonne. Denn er hat Landschaftsarchitektur studiert – wie sein Partner.

Doch daneben gehört die Begeisterung vor allem den Bits und Bytes, den Möglichkeiten, durch Software Geschäftsprozesse zu optimieren, und der Vernetzung von Internet und Handy: »Alles, was wir machen, ist Leidenschaft.«

Wenn der Kunde König ist

Der Weg von den Pflanzen zur IT-Medienbranche war kurz und »ein Sprung ins kalte Wasser«, wie Mirko Ross die Situation 1998 beschreibt. Mit seinem Kommilitonen gründete er noch während des Studiums die Firma als Spin-off der FH Nürtingen im eigenen Wohnzimmer. Am Anfang stand ein Projekt, das seiner Zeit voraus war: eine virtuelle Immobilienbegehung. Das brachte kaum Geld, dafür eine Auszeichnung und die Aufmerksamkeit späterer Kunden.

Wenn Mirko Ross von der Anfangszeit spricht, dann tut er das mit Worten wie »unbefangen«, »ohne Businessplan« oder: »Wir hatten nur statische Produkte«.

Die Produkte haben sich seit der Gründung fast vollständig gewandelt. Standen am Anfang einfache Internetpräsentationen im Mittelpunkt, so geht es heute in verschiedenen Spielweisen um Kundenbindung:

Die Firma Rahlf+s Ross entwickelt Online-Instrumente, um für Firmen das Bestellverhalten ihrer Kunden analysieren zu können. Dadurch können Produkte gezielt empfohlen werden, statt Kunden mit unspezifischer Werbung zu überhäufen. Sie entwickelt interaktive Kundenserviceportale und sie forciert das Zusammenwachsen von Handy und Internet durch die Entwicklung der notwendigen Software – alles auf der Grundlage von Open-Source-Produkten.

Das Ziel ist immer das gleiche: Die Kunden sollen über elektronische Plattformen Kosten sparen und diese Kostenersparnis und einen besseren Service an ihre Kunden weitergeben.



Besonderheiten

Spin-off Unternehmen der FH Nürtingen

Nicht hipp, sondern knausrig und erfolgreich

»Was wir machen, hat Herzblut. Wir sind absolut davon überzeugt«, sagt Mirko Ross. Herzblut brauchten die Unternehmer vermutlich, denn schon bald nach der Umwandlung der GBR in eine GmbH im Jahr 2001 kam der Einbruch durch die Ereignisse des 11. September 2001.

»Die Durststrecke ging bis 2004. 2005 zog es an und in diesem Jahr ist der Knoten endlich geplatzt.«

Ihr Glück sei die Eigenfinanzierung gewesen, meint Mirko Ross. »Wir hatten keine Bank im Rücken, die uns Druck machte. Wir konnten die Flaute aussitzen.« Und während es in der Branche hipp sei, Geld auszugeben, seien sie sehr bescheiden – eher knausrig. Doch dafür hat das kleine Unternehmen die extreme Konsolidierung des Marktes überlebt.

Geholfen hat ihnen während der Talfahrt auch ihre intensive Kundenbindung. Ihren Produkten gehen Workshops mit den Kunden voraus, um deren Ziele herauszuarbeiten. In ihrer Arbeit steckt ein hoher Anteil an Beratung. Doch so einen Partner lässt man dann auch in mageren Jahren nicht gleich hängen.

»Unsere Kundenbeziehungen sind langjährig. Wir haben die Kunden mitgenommen und begleitet auf der Suche nach effizienteren Wegen.«

Mirko Ross kann nicht nur über seine Star Wars Figuren lachen, zu seiner Knauserigkeit stehen und die Vorteile seiner Open-Source basierten Produkte darlegen. Er lobt auch die fünf Mitarbeiter: »Sie sind treu, loyal, brilliant.« Von der branchenüblichen Fluktuation hält er nichts. »Unsere Mitarbeiter sind uns extrem wichtig.«



Rahlf+ Ross Multimedia GmbH
Gerberstraße 3
72622 Nürtingen

Telefon 07022-933920
info@digital-worx.de
www.digital-worx.de

Recom – Schmutzige Geschäfte für saubere Kraftwerke

Zuweilen kann Unternehmer ein ziemlich schmutziges Geschäft sein. Doch das stört Dr.-Ing. Benedetto Físio nicht im Geringsten. Wenn's notwendig ist, schnappt sich der Gründer der Recom Services GmbH Helm und Blaumann und steigt in die dreckigen, manchmal turmhohen Brennkammern von Kraftwerken hinab.

Denn oft nur so und ergänzt durch Messungen sowie technische Zeichnungen lässt sich die Ist-Analyse einer solchen Anlage durchführen. Wichtige Werte, aus denen Recom ein Basismodell in der virtuellen Realität in Form einer 3-D-Simulation entwickelt.

3-D-Simulation ermöglicht exakte Vorhersagen

Die AIOLOS-Software von Recom bildet die komplexen Vorgänge in den Brennkammern von fossilen Kraftwerken realitätsnah ab, exakt bis aufs winzigste Detail.

Außerdem zeigt das rechnergestützte Programm mögliche Schwachstellen im Prozess der Strömung, Verbrennung und Wärmeübertragung auf. »Dadurch«, erläutert Físio, »können wir sowohl für den Neu- als auch Umbau von Kraftwerken genaue Vorhersagen treffen und Prozesse optimieren.« Und das blitzschnell. Denn das von Recom genutzte und in seiner Leistung europaweit konkurrenzlose Rechenzentrum der Universität Stuttgart löst die dazu erforderlichen Millionen mathematischer Gleichungen innerhalb weniger Stunden.

Vorteile der 3-D-Simulation für Kraftwerkhersteller und -betreiber sind eine effektivere Verbrennung, die Reduzierung von Emissionen und die Vermeidung von Betriebsproblemen. Somit ergeben sich jährliche Einsparpotenziale in sechsstelliger Höhe, auf die typische Lebensdauer von Kraftwerken (30 bis 35 Jahre) hochgerechnet sogar von mehreren Millionen Euro.

Entwickelt wurde die inzwischen weiter verbesserte Software in Kooperation mit dem Institut für Verfahrenstechnik und Dampfkesselwesen der Universität Stuttgart, aus dem die Recom Services GmbH 1999 hervorgegangen ist.



Namen der Gründer	Dr.-Ing. Benedetto Físio Reaction Engineering International (USA)
Branche	Verfahrenstechnik und Simulations-Software für Kraftwerke
Gründungsjahr	1999 (Junge Innovatoren) 2001 GmbH
Mitarbeiter	5
Förderung/Finanzierung	Unterstützt durch PUSH!/TTI GmbH Landesförderprogramm »Junge Innovatoren« Eigenkapital Beteiligungskapital (Reaction Engineering International)
Umsatz	600.000 Euro

Obwohl Rísio beim Wettbewerb Business Chance '99 prämiert wurde und mit dem US-Partner Reaction Engineering International eine Art Business Angel an seiner Seite hatte, der den Gründer sowohl mit seiner Erfahrung als auch mit Beteiligungskapital unterstützte, stand das dreiköpfige Hightech-Unternehmen 2004 kurz vor dem Aus. »Ein Auftragseinbruch«, erzählt der 39-Jährige, »hätte uns fast die Existenz gekostet.«

Doch der Deutsch-Italiener, der unternehmerische Verantwortung als einen wichtigen Grundwert seiner Arbeit betrachtet, ging mit seinem fünfköpfigen Team gestärkt aus dieser schwierigen Phase hervor.

Vertrauen wächst, Umsatz steigt

Zumal auch das Vertrauen des Marktes in die Recom-Dienstleistungen inzwischen gewachsen ist. Bestes Beispiel: die Kundenliste, auf der renommierte Namen wie EnBW, RWE, Eon oder Vattenfall stehen, und der ständig steigende Umsatz (derzeit 600.000 Euro).

Zudem konnten 2005 mit dem ersten Gewinn in der jungen Unternehmensgeschichte Verluste aus den Vorjahren komplett ausgeglichen werden. Recoms nächste und mittelfristige Ziele sind »die Erhöhung der Personalstärke und die Etablierung auf dem europäischen Markt«. Auch auf die Gefahr hin, dass sich Rísio dabei wieder richtig schmutzig macht.



Recom Services GmbH
Nobelstraße 15
70569 Stuttgart

Telefon 0711-68 68 91-3
info@recom-services.de
www.recom-services.de



Besonderheiten

1999 Auszeichnung im
PUSH!-Ideenwettbewerb
BusinessChance '99

RP acoustics – Gelassen im Nanosekundenbereich

Wer Dr. Rainer Pecha in seinem Unternehmen aufsuchen möchte, parkt das Auto vor dem Scheunentor eines ehemaligen Bauernhofes. Kühe gibt es hier keine, aber auch kein High-Tech-Labor, wie das Produkt des 40-jährigen Physikers vermuten ließe.

Rainer Pecha stellt hochgenaue und hochauflösende Unterwasser-Ultraschallsonden her. Im Wohnzimmer, tapeziert mit Kinderbildern, die sein Sohn gemalt hat, steht ein 47.900 Euro teures faseroptisches Sondenhydrophon FOFH 2000 – fertig verpackt, um bald die Reise in die USA anzutreten. Das Unternehmen RP acoustics ist der weltweit einzige Anbieter dieses patentierten Hydrophons.

Spin-off zwischen Institut und Garage

Rainer Pecha schloss seine Promotion zu einem Zeitpunkt ab, als Prof. Dr. Wolfgang Eisenmenger, Leiter des 1. Physikalischen Instituts der Universität Stuttgart und Patentinhaber des Sondenhydrophons, emeritierte.

»Das war zur rechten Zeit, denn man überlegte gerade, ein Spin-off-Unternehmen zu gründen.«

Bislang waren sieben Geräte von der Uni Stuttgart verkauft worden. Rainer Pecha nahm innerhalb eines Jahres, in dem er durch EXIST-Seed gefördert wurde, eine vollständige technische Überarbeitung vor, entwickelte ein neues Gehäuse und machte das bis dahin bedienerunfreundliche Gerät marktreif. Dafür investierte er etwa 15.000 Euro. Im November 2003 gründete er sein Unternehmen RP acoustics.

Die elektronischen Platinen für das faseroptische Sondenhydrophon entwickelt, ätzt und lötet der Unternehmer selbst. »Was geht, mache ich selbst. Ich hab ja Zeit.« Etwa zwei Monate braucht er für die Herstellung eines Hydrophons. Vieles baut er in der Garage des Bauernhofes, anderes an der Universität, wo Rainer Pecha einen Raum mit Geräten gemietet hat.

»Es wäre mir zu gefährlich gewesen, sämtliche teuren Geräte für die Entwicklung schon zu Beginn der Gründung zu kaufen.«

So dagegen gelang ihm eine Unternehmensgründung mit geringem Eigenkapital – und geringem Risiko.



Namen der Gründer	Dr. Rainer Pecha
Branche	akustische Messgeräte
Gründungsjahr	2003
Mitarbeiter	1

Förderung/ Finanzierung

Unterstützt durch PUSH!/TTI GmbH
Förderprogramm EXIST-Seed
Eigenkapital

Umsatz	110.000 Euro
---------------	--------------



Präzision und Schnelligkeit

Rainer Pecha verkauft auch konventionelle PVDF-Hydrophone. Doch die Vorteile des faseroptischen Sondenhydrophons machen ihn zuversichtlich, dass sich der Absatz der teuren Geräte von zurzeit zwei Stück pro Jahr weiter steigert.

Bei diesem Produkt werden die Unterwasserschallwellen durch die druckempfindliche Spitze einer optischen Glasfaser mit einer zeitlichen Auflösung im Nanosekundenbereich gemessen. Die Messung des Drucksignals erfolgt über die Änderung der Lichtreflexion an der Grenzfläche von Glasfaser Spitze und Wasser. Die Glasfaserspitzen, die im Druckfeld kaputt gehen, können – anders als bei PVDF-Hydrophonen – innerhalb von drei Minuten neu präpariert werden. Und während herkömmliche Hydrophone sehr geld- und zeitaufwändig kalibriert werden müssen, ist das FOFH 2000 ein selbstkalibrierendes Gerät.

Das Faserhydrophon wird vor allem zur Charakterisierung und Zertifizierung von medizinischen Ultraschallgeräten wie Lithotripter zur Nierensteinerzürümmung und von Ultraschallgeräten zur Materialprüfung und Reinigung im Fahrzeugbau eingesetzt.

»Da ist das Faserhydrophon unschlagbar. Wir sind die Einzigen, die das in dieser Präzision anbieten«, betont Rainer Pecha.

Mit »wir« meint er sich und seine Frau, die als Grafikerin mit zum Unternehmen gehört. Jungunternehmer sind oft gestresst und in Hektik. Rainer Pecha ist gelassen. Kleine Stückzahlen reichen ihm aus, da bleibt Zeit für die Familie. Vermutlich ist er zu Recht gelassen: »Ich bin besser, als im Businessplan vorausgesehen.« Immerhin verwendet die Normungsanstalt in Japan sein Faserhydrophon als Messstandard.



RP acoustics e.K.
Friedhofstraße 27
71397 Leutenbach

Telefon 07195-13 64 41
info@rp-acoustics.de
www.rp-acoustics.de

Sourcon-Padena – Patente der Natur

Manche Sprichwörter sind so alt wie sinnfrei. Beispielsweise weiß jeder Mensch, der nur ein Fünkchen Verstand besitzt, dass die Phrase »Die dümmsten Bauern ernten die größten Kartoffeln« Nonsens ist. Wissenschaftlich untermauert wird dies durch das Amt für ländliche Räume, Lübeck. In einem Großflächenversuch über drei Jahre wurde untersucht, welche Einflussmöglichkeiten der Bauer auf den Ertrag des Knollengewächses hat. Ergebnis: Die dicksten Kartoffeln, das heißt die höchsten Erträge und die beste Qualität, erntet der Landwirt, der den Einsatz von Chemie reduziert und biologische Pflanzenschutzmittel einsetzt. Eine Erkenntnis, die sich gar nicht so leicht umsetzen lässt.

Die beste PR: eine wissenschaftliche Expertise

Zur Freude der Natur und von Hilke Arndt (36), Geschäftsführerin der Sourcon-Padena GmbH & Co. KG. Schließlich bedient das Biotechnologie-Unternehmen aus Tübingen mit dem Pflanzenstärkungsmittel Proradix genau diesen Markt. Zudem ist eine unabhängige wissenschaftliche Expertise die beste PR. Und das – für das junge, sechsköpfige Unternehmen ganz wichtig – unbezahlt.

»Denn über Marketing-Power wie ein Großkonzern verfügen wir natürlich nicht.« Dafür aber über das entsprechende Know-how. So ging das von der Diplom-Betriebswirtin (BA) Hilke Arndt, Dr. Wolfgang Vogt sowie von Dr. Christoph Pfefferle, beide Biologen, im April 2000 gegründete Unternehmen auch mit viel Optimismus an den Start. Und mit zwei Produkten für unterschiedliche Märkte: das Bio-Pflanzenschutzmittel sowie Naturstoffextrakte, entwickelt für die Pharmaindustrie.

Doch trotz guter Voraussetzungen ließen die Schwierigkeiten der ursprünglichen AG nicht lange auf sich warten: Mit dem Börsen-Crash im September 2000 platzten auch die Erwartungen auf Venture-Capital. »Zunächst befürchteten wir, dass wir den Laden gleich wieder schließen müssen«, erzählt Hilke Arndt.

Aber zum Glück fand sich mit der mittelständischen Buck Chemie GmbH, Herrenberg, ein neuer Partner und Investor. Inzwischen ist Sourcon-Padena eine GmbH & Co. KG und verstärkt auf den Agrarbereich ausgerichtet.



Namen der Gründer	Hilke Arndt Dr. Christoph Pfefferle Dr. Wolfgang Vogt
Branche	Biotechnologie
Gründungsjahr	2000 als AG, 2003 Umwandlung in GmbH & Co. KG
Mitarbeiter	6
Förderung/Finanzierung	Unterstützt von PUSH!/IBH GmbH Eigenkapital Beteiligungskapital von Buck Chemie GmbH, Herrenberg
Umsatz	keine Angaben

Insbesondere von dem patentierten Proradix, das im Anbau von Kartoffeln und Gemüse sowie zum Schutz von Rasensaatgut eingesetzt wird, verspricht sich Hilke Arndt (»Das Produkt der Zukunft«) viel.

Das Übel an der Wurzel gepackt

Wie der Name (lateinisch: pro radice = für die Wurzel) sagt, setzt Proradix an der Wurzel an. Das Mittel als Flüssigbeize, neuerdings auch in Pulverform, geht eine Symbiose mit der Pflanze ein, die dadurch eigene Abwehrmechanismen aktiviert. Dabei bilden die natürlichen und nicht gentechnisch veränderten Bakterien einen Schutzschild, der sich um die Wurzel legt und Krankheitserreger abwehrt.

Außerdem wird die Aufnahme von Wasser und Nährstoffen optimiert. Folge: mehr Ertrag, vor allem aber höhere Qualität. Allerdings sind Proradix momentan noch Grenzen gesetzt. Durch die EU.

Im Gegensatz zu Deutschland ist das europaweite Zulassungsverfahren für biologische Pflanzenschutzmittel, vorsichtig ausgedrückt, noch sehr verbesserungsbedürftig.

»In Brüssel«, sagt Hilke Arndt, »ist eben die Chemie-Lobby sehr stark.«



Sourcon-Padena GmbH & Co. KG
Hechinger Straße 262
72072 Tübingen

Telefon 07071-975 52-0
info@sourcon-padena.de
www.sourcon-padena.de



Besonderheiten

1999 Sieger im Business-Plan-Wettbewerb der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH

Stauss Digital Media – Kreative Katerstimmung

Björn Stauss ist ein umtriebiger Typ. Vielseitig interessiert und engagiert. Angefangen vom Rock'n'Roll-Club bis zur freiwilligen Feuerwehr. Wie es in einem gut funktionierenden Verein sein sollte, unterstützt man sich auch dort gegenseitig, wenn jemand Hilfe braucht. »Kannst du mir Visitenkarten machen?«, »Kannst du mir einen Flyer entwerfen?«

Kein Problem für Stauss! Schließlich war er schon als Student der Hochschule der Medien (Fachrichtung Druck und Medientechnologie) sehr versiert in solchen Dingen. Die Vereinskumpels waren begeistert. Nachdem die Zahl der Freundschaftsdienste immer weiter stieg, besorgte er sich einen Gewerbeschein und legte richtig los: mit einer eigenen Firma, der Stauss Digital Media, Sindelfingen.

Von Printprodukten zur Multimedia-Agentur

Seit der Gründungsphase hat sich viel geändert. Nicht nur der Umsatz, der konstant wächst. Aus dem ursprünglich nur auf Printprodukte fixierten Unternehmen ist eine Multimedia-Agentur mit einem breiten Spektrum entstanden.

»Wir sind offen für alles«, sagt Stauss, »und bieten für jeden Geldbeutel die gewünschte Qualität.«

Egal ob Maler- und Lackierbetrieb an der Ecke, örtliche Partei, Mittelständler oder Global Player DaimlerChrysler. Das Portfolio umfasst Internetpräsenz und -programmierung, Satz und Layout, Design, Text und Recherche, Offset- und Digitaldruck, Werbetechnik – komplett aus einer Hand.

»Natürlich arbeiten wir auch mit einem kompetenten Partnernetzwerk zusammen«, erläutert Stauss. »Aber der Kunde hat von der Akquise bis zum fertigen Produkt nur einen Ansprechpartner. Und das sind wir.«

»Wir«, dazu gehört neben drei Mitarbeitern auch »der heimliche Chef« Pipo, wie es auf der Firmen-Homepage heißt, der sich beim Termin vor Ort als schwarzer Kater entpuppt. Stauss streichelt dem possierlichen Familienmitglied, das unbefangen durch das im Dachgeschoss des Wohnhauses untergebrachte Büro stolziert, das Fell und lacht. »Ich glaube, der ist jedem Kunden schon mal auf dem Schoß gesessen.«



Namen der Gründer	Björn Stauss
Branche	Medien
Gründungs-jahr	1998
Mitarbeiter	3

Förderform/Finanzierung

Unterstützt durch PUSH!/IBH GmbH und MEC e.V.
Eigenkapital
DtA-Startgeld (Deutsche Ausgleichsbank)

Umsatz 2006 keine Angaben



Maßgeschneiderte Konzepte

Katerstimmung ist nicht das einzige Merkmal, mit dem sich Stauss vom Wettbewerb abheben will.

»Besonders wichtig ist mir, dass ich meinen Kunden einen echten Mehrwert biete«, sagt der 32-jährige Unternehmer.

Beispiele dafür sind ein spezielles Tool, mit dem ein mittelständisches Autohaus Internet-Interessenten in 21 Sprachen ansprechen kann, ein virtueller Rundgang in einem Maler-Fachgeschäft oder selbst entwickelte Content-Management-Systeme. Mit deren Hilfe können Betreiber ihre Homepage selbstständig aktualisieren, ohne Kenntnis von Programmiersprachen, ohne Hilfe von Spezialisten.

»Nach kreativen Lösungen suchen, Konzepte entwickeln, mit eigenen Entscheidungen etwas bewegen können«, das sind die Dinge, die Stauss an seiner Selbstständigkeit am meisten schätzt. Dafür nimmt der Jungunternehmer gern in Kauf, dass er manchmal »bis in die Puppen« am Schreibtisch sitzt oder ihn ein ungeduldiger Kunde am Sonntag früh aus dem Bett klingelt. »Wenn ich Leute sehe, die jede Menge Ideen haben, aber in Großfirmen versauern ...« Stauss schüttelt den Kopf. »Nein, das wär' nichts für mich.«



STAUSS DIGITAL MEDIA

Stauss Digital Media
Stäbenheckstraße 16
71063 Sindelfingen

Telefon 07031-22 68 68
info@stauss-media.de
www.stauss-media.de

SVMtec GmbH – Ingenieure aus Leidenschaft

Anfangs erzeugte jeder Brief, der in einem grauen Umschlag steckte, bei Detlef Bergmann und Uwe Kaiser ein ungutes Gefühl. Denn meist war der Absender das Finanzamt – und der Inhalt nicht gerade erfreulich. Hatte man womöglich eine Frist versäumt, die Voranmeldungen für Umsatz- und Lohnsteuer oder einen anderen Termin verschwitzt? Lauter Dinge, um die sich die beiden promovierten Luft- und Raumfahrttechniker nie kümmern mussten, als sie noch im Eifenbeinturm des Stuttgarter Uni-Instituts für Aero- und Gastechik saßen.

Seit Gründung der SVMtec GmbH haben die Ingenieure gelernt, dass auch lästiger Verwaltungskram zur Selbstständigkeit gehört, welche Fristen es gibt und dass Finanzbeamte keine Unmenschen sind.

Schritt für Schritt in die Selbstständigkeit

Außerdem ist der bürokratische Aufwand denn doch nicht zu groß. So bleibt Bergmann (35) und Kaiser (39) genügend Zeit für ihre Passion, das Tüfteln und Forschen.

Deshalb war die Anstellung bei einer großen Firma trotz gesichertem Einkommen nie eine Alternative zur mit viel mehr Risiken behafteten Unternehmertätigkeit. »Dort«, sagt Bergmann in lockerem Ton, »würden wir zu 50 Prozent der Zeit in Meetings verbringen und hätten tausend andere Dinge an der Backe.« Was nicht heißt, dass sich die Familienväter Hals über Kopf ins Abenteuer Selbstständigkeit gestürzt hätten. Im Gegenteil.

»Wir haben unsere Firma sehr konservativ aufgebaut«, sagt Bergmann.

Zunächst wurde im Rahmen einer Nebentätigkeit der Grundstock für das Unternehmen erarbeitet. Dann stellte sich der Jüngere der beiden, gefördert durch das Programm Junge Innovatoren, auf eigene Füße. Aus der Abteilung SVMtec der Technologie-Transfer-Initiative Stuttgart erfolgte im Juli 2004 die Ausgründung der SVMtec GmbH, bevor auch Kaiser ein Jahr später den Sprung in die Selbstständigkeit wagte.



Namen der Gründer	Dr.-Ing. Detlef Bergmann Dr.-Ing. Uwe Kaiser
Branche	Ingenieur-Dienstleistungen im Bereich Strömungs-, Versuchs- und Messtechnik
Gründungsjahr	2004 (GmbH)
Mitarbeiter	2

Förderung/Finanzierung
Unterstützt durch PUSH!/TTI GmbH
Landesförderprogramm »Junge Innovatoren«
Eigenkapital

Umsatz	100.000 Euro
---------------	--------------

Maßgeschneiderte Lösungen

Der Firmenname ist Programm: SVM steht für Strömungstechnik, Versuchs- und Messtechnik.

Drei Bereiche, in denen Bergmann und Kaiser ein umfassendes Know-how haben und eine breite Palette an Ingenieur-Dienstleistungen anbieten: angefangen von der Beratung zu aerodynamischen Anwendungen über die Konzeption, Herstellung und Programmierung von Versuchs- und Prüfvorrichtungen bis hin zur kompletten Durchführung und Auswertung der Untersuchungen.

Beispiele: die Ausstellungsplattform für den Jumbo-Jet des Technikmuseums Speyer, wo in Zusammenarbeit mit dem Institut für Aerodynamik und Gasdynamik die dimensionierenden Windlasten bestimmt wurden, oder die aerodynamische Minimierung von Druckstößen eines Express-Aufzugs.

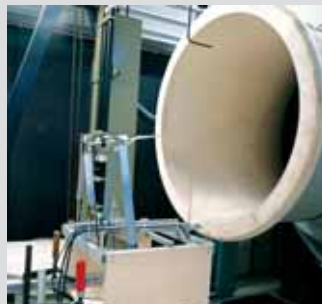
Eine Herausforderung sind auch unterschiedliche komplexe Produkte und Anlagen inklusive Software, die nicht von der Stange kommen, sondern individuell den jeweiligen Anforderungen angepasst werden müssen. Hierfür wurde »Shrink!« entwickelt, ein eigenes SVMtec-Produkt, das als Basis für verschiedenste Anwendungen der Mess- und Regelungstechnik dienen kann: ein PC-basiertes System ohne Festplatte mit einem robusten Linux-Betriebssystem, das sich einfach und problemlos mit Windows verknüpfen lässt.

Entwickelt werden die innovativen Lösungen auf engstem Raum: Die rund 30 Quadratmeter, die SVMtec im Technologiezentrum Stuttgart-Vaihingen angemietet hat, dienen als Labor, Werkstatt und Büro zugleich. Und natürlich als Verwaltungszentrum, wo die Briefe in den grauen Umschlägen beantwortet werden.

SVMtec

SVMtec GmbH
Nobelstraße 15
70569 Stuttgart

Telefon 0711-391 86 7-0
info@svm-tec.de
www.svm-tec.de



Besonderheiten

Vor der GmbH-Gründung 2004 als Abteilung der Technologie-Transfer-Initiative TTI der Universität Stuttgart gegründet

Thermo-System – Die Sau, die Sonne und der trockene Mist



Namen der Gründer	Dr. Tilo Conrad Dr. Steffen Ritterbusch Markus Bux Heinz Krötz
Branche	Anlagenbau für Umwelt- technologie, Trocknungs- und Kommunaltechnik
Gründungsjahr	1997
Mitarbeiter	20

Förderung/ Finanzierung

Unterstützt durch PUSH!/IBH GmbH
Eigenkapital
Projektfinanzierung durch BW-Bank/Landesbank BW
Beteiligungskapital durch MBG Mittelständische
Beteiligungsgesellschaft BW, abgesichert durch
Bürgerschaftsbank BW

Umsatz	4 Millionen Euro/Jahr
---------------	-----------------------

Ihre Schweine halten Dr. Tilo Conrad und Dr. Steffen Ritterbusch nicht im Stall und nicht im Gatter. Sie stehen ohne zu grunzen in einer Werkhalle, wo sie montiert oder gewartet werden. Sie haben Namen wie Franz oder Balthasar, werden von Elektromotoren angetrieben und wühlen doch wie jedes Schwein am liebsten im Schlamm. Sie sind so etwas wie das Aushängeschild der Firma Thermo-System.

Die Gründer des mittelständischen Unternehmens hatten eine einfache und wirkungsvolle Idee:

Klärschlamm, der in unbehandeltem Zustand zu 95 Prozent aus Wasser besteht, wird in gewächshausähnlichen Leichtbauhallen zum Trocknen ausgebreitet.

Die Sonnenenergie entzieht dem Schlamm die Feuchtigkeit, die Masse wird erheblich reduziert. Und dabei kommen die Schweine zum Einsatz: Sie wühlen sich durch den Schlamm, ihre Schaufeln, die zwischen den Rädern rotieren, wenden und belüften die braune Masse und beugen Fäulnisprozessen vor. Das Elektrische Schwein orientiert sich in der Halle durch Ultraschallsensoren. Umluftventilatoren und Lüftungsklappen, gesteuert durch Mikroprozessoren, sorgen für das optimale Klima beim Trocknungsprozess.

Übrig bleibt ein Produkt mit hohem Brennwert. Mittlerweile sind schon mehr als 100 Edelstahlgeschöpfe, die Schweine heißen und doch eher aussehen wie VW-Käfer, in Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich, den USA und anderen Ländern im Einsatz.

Einen Schritt voraus

Das mittelständische Unternehmen, das 1997 von vier Wissenschaftlern der Universität Hohenheim gegründet wurde und mittlerweile 20 Mitarbeiter beschäftigt, ist Weltmarktführer für solare Klärschlamm-Trocknungssysteme. Klärschlamm ist keine Mangelware. In Deutschland fallen jährlich mehr als 60 Millionen Tonnen davon an. Diese Masse zu reduzieren bedeutet Kosten zu sparen.

Muss eine Kommune ohne Trocknung etwa 800 Tonnen Masse entsorgen und damit 80 LKW auf die Straßen schicken, so bleiben nach der Trocknung nur noch 20 Tonnen übrig. Und die passen in zwei Mulden. Solche Zahlen wecken das Interesse der Konkurrenz.

»Wir müssen immer einen Schritt besser sein, das ist unsere Überlebensgarantie.«



Besonderheiten

- 2002 Schweizer Umweltpreis
- 2002 Umwelt-Oskar in Wien
- 2004 Innovative Technology Award (USA)
- 2004 Umweltpreis des Landkreises Passau

Dr. Tilo Conrad, gemeinsam mit Dr. Steffen Ritterbusch geschäftsführender Gesellschafter, betont daher die enge Zusammenarbeit mit der Forschung.

Aus der Garage in den Weltmarkt

Und der heute 44-Jährige erinnert an die Anfänge des Unternehmens.

»Wir sind eine echte Garagenfirma: Das erste elektrische Schwein haben wir in der Garage meines Vaters verkabelt.«

Von dort ging es in das Gründerzentrum Hohenheim (IBH); mittlerweile arbeiten sie auf mehr als 800 Quadratmetern in Filderstadt. Hinter den Gründern stand als Förderer der mittlerweile emeritierte Prof. Dr. Werner Mühlbauer.

Die Entwicklungen an der Uni mussten nicht nur technisch innovativ, sondern auch wirtschaftlich interessant sein. Ökologie und Ökonomie durften sich nicht ausschließen. Das gilt noch heute.

Neben der Klärschlamm-trocknung entwickelt Thermo-System solargestützte Holz-trocknung. Tilo Conrad sieht vor allem in der Brennholz-trocknung einen neuen Markt entstehen. Doch 90 Prozent des Umsatzes von rund 4 Millionen Euro werden bislang noch mit Elektrischen Schweinen und dem ausgetüftelten solaren Trocknungssystem für Schlämme erzielt. »Doch das hat nicht der Dr. Conrad allein entwickelt. Unsere Leute hängen sich gewaltig rein«, sagt Tilo Conrad über sich und seine Mitarbeiter.



Thermo-System
Industrie- & Trocknungstechnik GmbH
Echterdingen Straße 57
70794 Filderstadt-Bernhausen

Telefon 0711-48 94 59-0
info@thermo-system.com
www.thermo-system.com

PUSH! – Partnernetz für Unternehmensgründungen aus Stuttgarter Hochschulen

PUSH!-CampusAgenturen

Die an den Hochschulen angesiedelten drei PUSH!-CampusAgenturen bieten für Gründungsinteressierte und Gründer aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen den Einstieg in das Netzwerk. Gründer erhalten dort eine kostenlose, umfassende Erstberatung – unabhängig vom Stand ihres Vorhabens. Gemeinsam mit den Gründern wird die weitere Vorgehensweise zur Realisierung ihres Projekts ausgearbeitet.

Die Beraterinnen und Berater der CampusAgenturen informieren bei Fragen zur gründungsbezogenen Weiterbildung, vermitteln kompetente Fachberater aus dem PUSH! Partnernetzwerk, unterstützen bei der Beantragung spezieller Zuschüsse sowie Förderungen und stehen im weiteren Verlauf des Projekts als Ansprechpartner zur Verfügung.



PUSH!-CampusAgentur
FHT Esslingen, FHT Stuttgart
und Hochschule Nürtingen-Geislingen

Contact-As e.V.
Dipl.-Päd. Eva Adam
Standorte Esslingen und Stuttgart
Telefon 0711-397-3528 oder
0711-8926-2439

Dipl.-Ing. agr. Hedwig Huster
Standorte Nürtingen und Geislingen
Telefon 07022-201-357 oder
07331-22-552

contact-agentur@push-stuttgart.de
www.contact-as.de



PUSH!-CampusAgentur
Universität Hohenheim und
Hochschule der Medien

Innovation und Bildung
Hohenheim GmbH
Dr. Stefan Wiedmann
Wollgrasweg 49
70599 Stuttgart
Telefon 0711-451 017-200
ibh-agentur@push-stuttgart.de

Media Entrepreneur Center
an der HdM
Dr. Hartmut Rösch
roesch@hdm-stuttgart.de

www.ibh.uni-hohenheim.de
www.mec-online.de



PUSH!-CampusAgentur
Universität Stuttgart

Technologie-Transfer-Initiative
GmbH an der Universität Stuttgart
Dipl.-Kfm. Gertrud Kneuer
Dipl.-Wirt.-Ing. Nicole Hottinger
Nobelstraße 15
70569 Stuttgart
Telefon 0711-68 687 49-0

tti-agentur@push-stuttgart.de
www.tti-stuttgart.de

PUSH! e.V. - Geschäftsstelle

Die bei der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH angesiedelte PUSH!-Geschäftsstelle nimmt die Projektleitung für PUSH! wahr. Sie hat im Netzwerk die Aufgabe, das vielfältige Netzwerkangebot zu bündeln, zu koordinieren und regional zu verankern. Sie initiiert neue Maßnahmen, informiert und betreibt Öffentlichkeitsarbeit und Marketing. Außerdem führt sie die Geschäfte für den Trägerverein PUSH! e.V.

Die Geschäftsstelle unterhält regionale Kooperationen mit anderen öffentlichen und privaten Einrichtungen, die Unternehmensgründungen fördern, und pflegt die überregionale Zusammenarbeit. Ferner unterstützt sie die gezielte Einbindung der jungen Unternehmen in regional initiierte Verbundprojekte.

PUSH!-Geschäftsstelle
c/o Wirtschaftsförderung
Region Stuttgart GmbH
Dr. Andreas Chatzis
Friedrichstraße 10
70174 Stuttgart

Telefon 0711-228 35-50
Telefax 0711-228 35-33

verein@push-stuttgart.de
www.push-stuttgart.de
www.region-stuttgart.de



Mitglieder des PUSH! e.V.

Hochschulen und Forschungseinrichtungen

- Universität Stuttgart
- Universität Hohenheim
- Fachhochschule Esslingen, Hochschule für Technik
- Hochschule für Wirtschaft und Umwelt, Nürtingen-Geislingen
- Fachhochschule Stuttgart, Hochschule der Medien
- Fachhochschule Stuttgart, Hochschule für Technik
- Merz-Akademie, Hochschule für Gestaltung
- Technologie-Transfer-Initiative GmbH an der Universität Stuttgart
- Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt
- Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation
- Institut für Mikroelektronik
- Max-Planck-Institut für Metallforschung
- Max-Planck-Institut für Festkörperforschung

Information, Beratung und Begleitung

- Anwaltskanzlei Fischer, Schröter, Schmid
- BioRegio STERN Management GmbH
- Werner Brodt
- DC Politik- und Wirtschaftsconsulting
- effcon Managementberater GmbH
- Eiler, Fietkau, Tress Partnerschaft RA, StB
- e|s|b Rechtsanwälte
- Existenzgründerzentrum Stuttgart e.V. EXZET
- Forum Existenzgründung Stuttgart e.V.
- Peter Hofelich, MdL
- IBM Deutschland GmbH
- i.con. innovation GmbH
- Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart
- ISA Informationssysteme GmbH
- Junior Business Team e.V.
- Kanzlei Dr. Käser
- Kaupp, Krebok & Partner GbR
- Landeshauptstadt Stuttgart
- MFG Medien- und Filmgesellschaft mbH
- Sonja Pilz, Steuerberaterin
- Cornel Pottgiesser Rechtsanwaltskanzlei
- Rechtsanwälte Dr. Schaudt und Kollegen

Finanzierung und Beteiligung

- Landesbank Baden-Württemberg
- Kreissparkasse Böblingen
- Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen
- Kreissparkasse Waiblingen
- Volksbank Esslingen eG
- Volksbank Ludwigsburg eG
- TechnoStart GmbH
- RWK Baden-Württemberg GmbH
- Patentanwälte Schuster, Müller & Partner
- Steuerberaterbüro Kelm, Mattern, Steffen & Partner
- Software-Zentrum Böblingen/Sindelfingen e.V.
- TechMoteum Zentrum für Mobilität, Technik und Umwelt Kornwestheim GmbH
- Verband Region Stuttgart
- WiF – Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Landkreis Göppingen mbH
- Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH
- Wolff & Häcker – Finanzconsulting AG

PUSH! – Ziele und Förderangebote

Die PUSH!-Gründermall – Angebotsmodule für Gründer



Die Ziele von PUSH!

- Verbesserung der Gründerkultur und curriculare Verankerung der unternehmerischen Ausbildung an den Hochschulen der Region
- Verbesserung der Beratung und Betreuung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen durch die PUSH!-CampusAgenturen und die optimierte Zusammenarbeit mit den Netzwerkpartnern
- Dauerhafte und erfolgreiche Einbindung der hochschulischen Gründerszene in den regionalen Wirtschaftsraum

Weitere nachhaltige PUSH!-Angebote

- Regionaler Gründerleitfaden »Start-up! – Wegweiser für Existenzgründungen« mit den Angeboten aller Partner aus Stadt und Region Stuttgart
- Das PUSH!-Couponheft mit Serviceleistungen der PUSH!-Berater
- PUSH!-Online-Services unter www.push-stuttgart.de
- Förderung des Zugangs zu finanzieller Unterstützung und Beteiligung wie z.B. EXIST-Seed, Junge Innovatoren, Gründungszuschüsse des Landes, Business-Chance u.a.m.
- Jedes Semester ein gründungsbezogenes, hochschulübergreifendes Vorlesungsverzeichnis
- Planspielwettbewerb priME-Cup

Anzahl der von PUSH! geförderten Gründungsvorhaben

Von Mitte 1998 bis Anfang 2006 wurden 645 Gründungsvorhaben vom PUSH!-Netzwerk beraten und betreut.

Dabei sind 380 Unternehmen gegründet und rund 1.850 Arbeitsplätze geschaffen worden.

Bis Anfang 2006 konnten 80 Gründer von PUSH! über das Bundesförderprogramm EXIST-Seed unterstützt werden.

Über das Landesförderprogramm Junge Innovatoren wurden 44 Gründungsvorhaben aus PUSH!-Hochschulen gefördert.

Beteiligungskapital, Know-how und Netzwerke für Unternehmensgründungen

BusinessChance Region Stuttgart – Investments in exzellente Ideen und Köpfe

Business Chance wurde von der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH und der Landeshauptstadt Stuttgart initiiert und verbindet das 2003 gegründete Business Angel Forum Region Stuttgart e.V. (BAFRS) und den in Anbahnung befindlichen Technologie Fonds Südwest. Darüber können technologieorientierte und wissensbasierte junge Unternehmen Kapital und Know-how von Business Angels erhalten. Investiert wird insbesondere in den Bereichen Ingenieurwissenschaften, Biotechnologie und Medizin sowie in Informations- und Kommunikationstechnologien. Business Angels sind Privatinvestoren, die sich mit eigenem Kapital in der Frühphase an erfolversprechenden Unternehmen beteiligen und dafür Unternehmensanteile erhalten.

Der typische Business Angel ist oder war selbst unternehmerisch tätig und ist finanziell unabhängig. Er unterstützt junge Unternehmen finanziell und oft auch mit seiner Management- und Führungserfahrung sowie Netzwerkkontakten, z. B. zu Kunden oder zu weiteren Kapitalgebern.

Die Geschäftsstelle und die Clearingstelle des Business Angel Forum vermitteln Kontakte zwischen ausgewählten Gründungsvorhaben und Privatinvestoren. Persönliche Betreuung, Vertraulichkeit und Integrität sind dabei wesentliche Grundsätze.

Regionale Kompetenzzentren – Branchenkompetenz auch für junge Unternehmen

Die regionalen Kompetenz- und Innovationszentren dienen der nachhaltigen Unterstützung der Innovationskultur, indem sie das Know-how von Unternehmen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen in bestimmten Technologiefeldern und Branchen zusammenführen und bündeln.

Sie bieten den Netzwerk-Beteiligten – auch jungen, innovativen Start-up-Unternehmen – einen Informationstransfer, wissenschaftlich-technologisches Know-how, Branchenkontakte, Akquisitionsleistungen, gemeinsame (Förder-) Projekte und Kooperationen sowie Öffentlichkeitsarbeit. Zudem werden Gründungsunternehmen von einigen Kompetenzzentren besondere Leistungen geboten.
www.rekiz.de

Business Angel Forum Region Stuttgart e.V.

Geschäftsstelle

- Ansprechpartner für Investoren und weitere Interessenten
- Kontaktstelle zu den Gremien des Vereins

Dr. Andreas Chatzis
Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH
Friedrichstraße 10
70174 Stuttgart

Telefon 0711-228 35-50
Telefax 0711-228 35-33
info@business-chance.de

Clearingstelle

- Ansprechpartner für kapitalsuchende Gründer von technologieorientierten Unternehmen

Joachim Wilke
i.con.innovation GmbH
Wankelstraße 14 (STEP 9)
70563 Stuttgart

Telefon 0711-782 608-6
Telefax 0711-782 608-89
clearing@business-chance.de

Internet-Informationen regionaler Netzwerke

www.kompetenzzentren.region-stuttgart.de

www.bioregio-stern.de

www.it.region-stuttgart.de

www.medien.region-stuttgart.de

www.popbuero.region-stuttgart.de

www.business-chance.de



PUSH!-Geschäftsstelle
c/o Wirtschaftsförderung
Region Stuttgart GmbH (WRS)

Dr. Andreas Chatzis

Friedrichstraße 10
70174 Stuttgart

Telefon 0711-22835-50
Telefax 0711-22835-33

verein@push-stuttgart.de
www.push-stuttgart.de



Diese Publikation wird gefördert vom
Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg –
Initiative für Existenzgründungen und
Unternehmensnachfolge (ifex) mit Mitteln
des Europäischen Sozialfonds (Ziel 3)



Existenzgründer
aus Hochschulen
Ein Programm des
Bundesministeriums für
Wirtschaft und Technologie