



L-BANK

Landespreis für junge Unternehmen

Der Landespreis für junge Unternehmen 2018

Im Porträt: die Top-10-Unternehmen



Landespreis für junge Unternehmen

375 Kandidaten haben sich in diesem Jahr um den Landespreis für junge Unternehmen beworben. 20 von ihnen wurden für die von der baden-württembergischen Landesregierung und der L-Bank vergebene Auszeichnung nominiert – und die Top-10 schließlich am 8. November 2018 im Neuen Schloss in Stuttgart durch Ministerpräsident Winfried Kretschmann und Dr. Axel Nawrath, den Vorsitzenden des Vorstands der L-Bank, geehrt.

Der Landespreis für junge Unternehmen wurde 2018 bereits zum zwölften Mal vergeben. Der Preis ehrt Persönlichkeiten, die in den letzten zehn Jahren ihr Unternehmen nicht nur gegründet oder übernommen und es wirtschaftlich erfolgreich entwickelt haben, sondern die sich auch darüber hinaus einsetzen. Dabei rückt die zweijährlich vergebene Auszeichnung unter der Schirmherrschaft von Ministerpräsident Winfried Kretschmann besonders die Leistungsstärke, Modernität und Kreativität junger baden-württembergischer Unternehmer – aber auch deren soziales oder ökologisches Engagement – in den Mittelpunkt. Gesucht wurden Firmen, die durch verantwortungsbewusstes Handeln einen vorbildhaften Beitrag zu einer zukunftsfähigen Gesellschaft leisten.

Zugelassen waren Unternehmen aus sämtlichen Branchen – aus Industrie, Handwerk, Handel und dem Dienstleistungssektor – sowie den freien Berufen, die nach dem 1. Januar 2007 gegründet oder übernommen wurden.

Der Landespreis für junge Unternehmen zählt zu den renommiertesten und teilnahmestärksten Unternehmerpreisen in ganz Deutschland. Insgesamt haben sich in 20 Jahren mehr als 5.400 Betriebe um die Auszeichnung beworben.

Die Top-10-Unternehmen

in alphabetischer Reihenfolge

04

AUXXOS GmbH

Amtzell

Lasertechnologie und Softwareentwicklung

Entwicklung und Bau von Lasern und Lasersystemen für hochpräzise industrielle Anwendungen. Das Erfolgsrezept: die kundenindividuelle Anpassung.

06

Bierkulturhotel Schwanen GmbH

Ehingen

Hotellerie

Außergewöhnliches Hotelkonzept verbindet regionale Biertradition und historische Bausubstanz mit moderner Architektur

08

Lightshape GmbH & Co. KG

Stuttgart

Software für digitale Kommunikation

Spezialist für interaktive und Virtual-Reality-Anwendungen ermöglicht Teamwork im digitalen Raum – über Kontinente hinweg

10

MP Mobiler Pflegedienst

Nadine Condurachi

Karlsruhe

Häusliche Alten-, Behinderten- und Krankenpflege

Dienstleister für die Betreuung pflegebedürftiger Menschen in deren eigener Wohnung mit starkem Engagement in der Fachkräfteausbildung

12

MUKKI GmbH

Ulm

Häusliche Kinderintensivpflege

Häusliche Intensivpflege von Kindern im familiären Umfeld mit individuellen Beschäftigungsmodellen und Visionen für innovative Betreuungsmöglichkeiten

16

Nanoscribe GmbH

Eggenstein-Leopoldshafen

3D-Drucker für die Mikrofabrikation

Weltweiter Technologieführer für dreidimensionalen Druck im Mikro- und Nanometerbereich bietet System, Verfahren, Hard- und Software aus einer Hand

18

Pinion GmbH

Denkendorf

Fahrradschalt- und -antriebstechnik

Innovativer Maschinenbau einmal anders gedacht: Entwicklung und Produktion technisch anspruchsvoller Schaltgetriebe für Fahrräder

20

Reiß Beck GmbH & Co. KG

Kirchzarten

Bäckerhandwerk

Nach der Betriebsübernahme in der Familie folgte die Expansion mit Strategie. Ein handwerklicher Bäcker wird mit Tradition und Qualität zur regionalen Marke.

22

Rosenrot Manufaktur

für Naturkosmetik Karin Ziesmer

Heilbronn

Herstellung von Kosmetikprodukten

In Handarbeit gefertigte Seifen, Shampoos und Cremes in Bioqualität, die dank der festen Konsistenz ohne Plastikverpackungen auskommen

24

ViGEM GmbH

Karlsruhe

Test- und Analysesysteme für die Automobilindustrie

Ein Marktsegment, das es so zuvor noch nicht gegeben hat: das mobile Rechenzentrum im Kofferraum für die Qualifizierung moderner Fahrerassistenzsysteme

AUXXOS GmbH

Amtzell



Um „den Laden zum Laufen“ zu bringen, stehen bei vielen Gründungen zu Beginn vor allem Vertrieb und Marketing im Vordergrund. Bei der 2012 gegründeten AUXXOS GmbH in Amtzell in Oberschwaben war der Verkauf der Lasergeräte von Anfang an kein Problem.

„Die Laserwelt ist klein“, so André Le Guin (32), einer der beiden Gründer des Unternehmens. „Das funktionierte einfach durch Mundpropaganda.“ Selbst als es noch gar keine Geräte gab und die Gründer ihren ehemaligen Kommilitonen allein von der Idee erzählten, hörten sie oft: „Gebt Bescheid, wenn die Laser fertig sind, dann kaufen wir sie.“

Erst die Wissenschaft, dann die Industrie

Diese erste Anwendergeneration waren Wissenschaftler, die wie sie selbst über hohes Fachwissen verfügten und sich die verschiedenen Anwendungsmöglichkeiten „ertüftelten“. „Dann kamen nach und nach immer mehr Anwender, die ein funktionierendes Lasergerät haben, aber sich mit den Hintergründen nicht beschäftigen wollten. Das stellte uns vor die Herausforderung, die Anwendungen nutzerfreundlicher und intuitiver zu gestalten“, erläutert Andreas Koschnik (44), der Mitgründer von AUXXOS.

Schließlich kamen auch Industriekunden auf sie zu, die die Lasergeräte in ihrer Produktion einsetzen wollten. Das erforderte eine Umstellung: Die Geräte und Lösungen mussten sich nun in die industriellen Prozesse der Kunden einfügen. Doch auch diese Herausforderung meisterten die beiden Gründer. Heute können sie auf ein erfolgreiches Wachstum zurückblicken. „Das Erfolgsrezept war und ist, dass sich unsere Angebote selbst an sehr spezielle Anforderungen unserer Kunden anpassen können.“

Hochpräzise Materialbearbeitung

Der Laserspezialist für hochpräzise Materialbearbeitung zählt inzwischen namhafte Unternehmen aus den Bereichen Automotive, Luft- und Raumfahrt sowie Elektrotechnik zu seinen Kunden – sie sorgen weiterhin für schnelles Wachstum. Zehn Mitarbeiter haben einen spannenden und sicheren Arbeitsplatz bei AUXXOS.

Bei ihrer Arbeit werden sie häufig von Kunden besucht, die sich über den Fortgang der Bestellungen informieren und die Gelegenheit gerne nutzen, mit den Laserspezialisten zu fachsimpeln: „Unser ganzes Unternehmen ist ein einziger Showroom“, freut sich Le Guin.

Die DNS ihrer Unternehmensgründung? „Blut braucht man keins“, meint Koschnik augenzwinkernd, „aber Schweiß muss schon sein, und manchmal können auch ein paar Tränen fließen.“ Und Le Guin ergänzt: „Man muss für das Unternehmen

„Unser Unternehmen ist ein einziger Showroom.“

leben.“ Das wurde schon in der Anfangszeit deutlich: „Eine Firma nebenher aufzubauen, hat sich schnell als Illusion erwiesen“, erinnern sich beide. „Entweder man macht es mit voller Kraft, oder man lässt es besser bleiben.“

Ideen- und Taktgeber des Unternehmens

Auch heute noch sehen sich die beiden als Entwickler von Laserlösungen, doch sie bauen fest auf ihre Angestellten: „Wir sind die Ideen- und Taktgeber des Unternehmens, wissen aber, dass wir ohne die Mitarbeiter keinen Erfolg haben können.“ Ihren Angestellten bieten sie neben Weiterbildungsmöglichkeiten gesunde und positive Arbeitsbedingungen – das ist für die beiden Gründer die Grundlage weiterer Erfolge.

Bierkulturhotel Schwanen GmbH

Ehingen

Historische Bausubstanz und eine alte Biertradition treffen auf modernes Design – das Ergebnis: ein außergewöhnliches Hotel mit einmaligem Flair und einer ungewöhnlichen Architektur. „Als wir unser Hotel geplant haben, wollten wir natürlich einen möglichst hohen Standard bieten“, erinnert sich Michael Miller (38) an die Gründungsphase des Bierkulturhotels Schwanen. Doch für ein wirkliches Alleinstellungsmerkmal, das war Michael Miller und seinem Bruder und Mitgründer Dominic Miller (41) klar, brauchten sie eine gute Geschichte. Und was lag da näher als das Bier? Schließlich betreibt die Familie bereits seit 1864 die im Jahr 1697 gegründete Brauerei Schwanen.

Projekt Bierkulturstadt

„Ehingen hat eine sehr lange Tradition des Hopfenanbaus, die fast in Vergessenheit geraten ist“, so Michael Miller. Um dem entgegenzuwirken, wurde 2007 mit weiteren Brauern, immerhin verfügt Baden-Württemberg nach Bayern über die zweitgrößte Brauereivielzahl, das Projekt „Bierkulturstadt Ehingen“ aus der Taufe gehoben. Die Gründung des Hotels 2011 fügte sich dann in das passende Umfeld ein: So ist Ehingen beispielsweise Heimat des hierzulande schönsten Bierwanderwegs.

Spagat zwischen Tagesgeschäft und Visionen

Das innovative 4-Sterne-Haus profitiert von seinem Umfeld genauso wie die Region vom Hotel und dessen Bemühungen, den Tourismus über den Alb-Donau-Kreis hinaus zu fördern: „Unsere mehr als 20.000 Gäste jährlich nutzen der gesamten Region.“ Bier wird im Bierkulturhotel natürlich in all seinen Facetten

*„Eine gute Idee
ist noch kein
exzellentes Hotel.“*

gelebt: Es gibt Bierkistenzimmer, themenorientierte Suiten, Brauseminare und nicht zuletzt 70 Biere auf der Getränkekarte. Doch eine gute Idee alleine macht noch kein exzellentes Hotel: „Wer ein Hotel erfolgreich aufbauen und betreiben will, muss einerseits das Tagesgeschäft beherrschen und bei den Details sorgfältig arbeiten“, erläutert Miller seinen Managementansatz. „Auf der anderen Seite darf man die Visionen nicht aus den Augen verlieren.“

Das Hotel lieben und leben

Dabei ergänzen sich Hotelier und Biersommelier Michael Miller und Bruder Dominic als gelernter Koch ideal. Wenn Michael Miller auf die Gründung und die ersten Herausforderungen zurückblickt, hat er vor allem gelernt, Aufgaben nicht vollständig

Geschäftsfeld: **Hotellerie** Gegründet: **2011**
Gründer: **Michael Miller, Dominic Miller** Mitarbeiter: **25**

BIER KULTUR HOTEL
SCHWANEN ★★ ★★

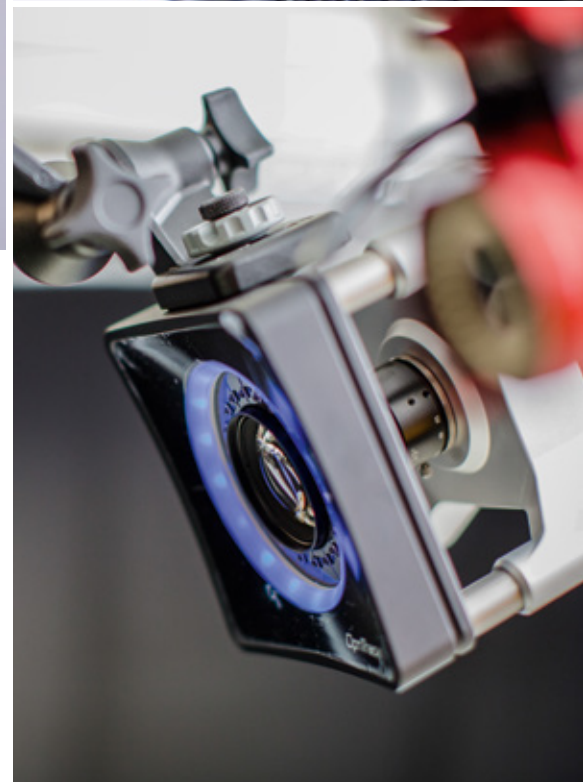
bierkulturhotel.de



abzugeben, sondern sich in Themen selbst einzuarbeiten. „Heute hinterfrage ich alles.“ Für Lieferanten und Dienstleister ist er ein fachlich versierter Ansprechpartner, genauso wie für seine 25 Angestellten. „Mir geht es darum, Mitarbeiter zu finden, die das Hotel so lieben und dafür leben wie ich, ohne dass es ihnen gehört.“

Lightshape GmbH & Co. KG

Stuttgart



Mehrere Personen tragen große Brillen, bewegen im Zusammenspiel Hände und Körper und haben Rucksäcke auf den Rücken. Dabei scheinen sie wie bei einer Pantomime etwas Unsichtbares zu untersuchen. Außenstehende würden diese Szene wohl befremdlich finden, Eingeweihte jedoch wissen, dass es sich um Mitarbeiter einer Entwicklungsabteilung handelt, die durch ihre Virtual-Reality-Brillen (VR-Brillen) digitale Prototypen testen. „Der besondere Clou ist, dass

lightshape.net

damit auch Mitglieder eines Teams, die über Kontinente hinweg getrennt arbeiten, zeitgleich gemeinsam Prototypen untersuchen können“, erläutert Robin Wenk (41), der zusammen mit Daniel Classen (47) und Georg Fuhrmann (49) im Jahr 2007 die Lightshape GmbH & Co. KG gegründet hat.

Digitales Teamwork

Das Stuttgarter Unternehmen, das inzwischen 30 Mitarbeiter beschäftigt, bietet seinen Kunden eine Software, die teamfähiges Arbeiten im digitalen Raum ermöglicht. Dies bedeutet, dass sich für die Beteiligten reale und virtuelle Bedingungen zu einem Gesamtbild zusammenfügen. Die Personen sind durch VR-Brillen im Programm integriert und durch sogenannte Avatare sichtbar. Kunden aus der Automobilbranche nutzen diese Möglichkeit im Entwicklungsbereich, um neue Fahrzeugmodelle zu begutachten – die ursprünglichen Prototypen aus Ton werden ersetzt. Dabei stehen die digitalen Modelle den physischen in nichts nach, im virtuellen Raum kann man genauso um das Auto herumgehen und Innenräume darstellen wie bei einem realen Modell. Darüber hinaus ergeben sich Chancen, die über die physischen Beschränkungen der Realität hinausgehen. So lassen sich Objekte spielend leicht im Raum bewegen oder je nach Bedarf auseinanderschneiden und neu zusammenfügen.

Fast grenzenlose Einsatzmöglichkeiten

Die Möglichkeiten gehen aber weit über die Evaluierung von Prototypen hinaus. Andere Einsatzmöglichkeiten sind die standortübergreifende Schulung von Mitarbeitern oder Hilfestellung bei der Fernwartung von komplexen Anlagen oder Maschinen. „Mit unserer Entwicklung kann man von Deutschland aus einem Arbeiter in Asien zeigen, wie eine Schweißnaht gesetzt werden muss.“

„Wir haben uns schon sehr früh auf diese Entwicklung konzentriert“, so Wenk, der wie seine beiden Geschäftspartner aus der Architektur kommt.

„Während sich VR-Brillen bei Computerspielen noch nicht vollständig durchgesetzt haben, sind sie aus der Industrie nicht mehr wegzudenken.“ Dabei spielt es kaum

„Wir müssen Schritt für Schritt über uns hinauswachsen.“

eine Rolle, um welches Produkt es sich handelt – vom Auto bis zur Nähmaschine lässt sich alles visualisieren und im digital-realen Raum darstellen.

Aktuell arbeiten die drei Gründer an einem Forschungsprojekt im medizinischen Bereich – einem neuen Geschäftsfeld für Lightshape. „Als Unternehmer müssen wir Schritt für Schritt über uns hinauswachsen, im richtigen Moment den entscheidenden Sprung wagen und trotzdem solide Entscheidungen treffen“, sagt Wenk. „In unserer Branche gibt es noch kaum Erfahrungswerte, daher müssen wir uns stark auf unser Bauchgefühl verlassen.“

MP Mobiler Pflegedienst

Nadine Condurachi

Karlsruhe

Bei der Gewinnung neuer Kunden für ihren mobilen Pflegedienst kann sich Nadine Condurachi ganz auf Mundpropaganda und Weiterempfehlung verlassen: „In den etwas ländlicheren Stadtteilen von Karlsruhe, wie Grünwettersbach oder Stupferich, sind die älteren Menschen und ihre Angehörigen gut vernetzt.“ So sprach sich schnell herum, dass Pflegebedürftige bei ihr und ihren mittlerweile 17 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in guten Händen sind.

noch selbst mit in der Pflege. „Der Beruf ist für mich eine Leidenschaft“, sagt sie. „In Afrika leben die Familien eng zusammen, deswegen habe ich keine Berührungängste. Hier kann ich mich entfalten.“ Die Kunden spüren ihre Begeisterung, einige möchten ausschließlich von ihr betreut werden. Dieses berufliche Engagement legt sie auch ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ans Herz. „Ich will ihnen als gutes Beispiel vorangehen, das ist meine Art von Motivation.“

Betreuung in den eigenen Wänden

Die heute 43-jährige Nadine Condurachi hat sich aus schwierigen Umständen zur erfolgreichen Unternehmerin entwickelt: Vor rund 20 Jahren musste ihre Familie aus dem Kongo fliehen. Zunächst in Schweden, später in Deutschland war sie als Hilfskraft tätig. Dann entschied sie sich, einen Pflegeberuf zu erlernen. Sie absolvierte eine Ausbildung zur examinierten Altenpflegerin, sammelte Praxiserfahrung, qualifizierte sich weiter zur Pflegedienstleiterin und machte sich im Jahr 2014 in Karlsruhe mit MP Mobiler Pflegedienst selbstständig. „Etwas in mir hat gesagt, probier es einfach“, so Condurachi heute. Sie und ihre Mitarbeiter übernehmen die nichtstationäre Grund- und Behandlungspflege sowie die psychosoziale Betreuung pflegebedürftiger Menschen, kurz: Pflegebedürftige werden in ihrer eigenen Wohnung gepflegt und hauswirtschaftlich versorgt.

„Der Beruf ist für mich eine Leidenschaft.“

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten regelmäßige Schulungen, intern wie extern. „Weiterbildung ist das A und O. Den Rest lernen die Pflegekräfte dann in der Praxis“, weiß die Gründerin. „Pflegekräfte müssen sowohl körperlich als auch psychisch auf ihre Arbeit vorbereitet sein. Nur ein Lächeln ist nicht genug. Ohne Empathie und Einsatz für den Job geht nichts – die Kunden spüren das.“

Dem Fachkräftemangel entgegenwirken

Gutes Personal ist rar, weswegen sich Condurachi in der Ausbildung vor allem von weiblichem Pflegepersonal engagiert und so dazu beiträgt, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Dabei sucht sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch in den Reihen jener, die wie sie selbst aus der Heimat fliehen mussten. „Das zentrale Problem dabei ist die deutsche Sprache, die wir für unsere Arbeit wirklich gut beherrschen müssen.“ Und wie hat sie selbst Deutsch gelernt? „Ein wichtiger Lehrer war der Fernseher“, lacht sie. „Da habe ich mir bewusst die Worte und Sätze eingeprägt und mit der Zeit immer mehr verstanden.“

Der Beruf ist Leidenschaft

Für die gelernte Pflegefachkraft ist die Nähe zum Kunden wichtig, sie will für ihre Patienten und ihre Angestellten da sein. Deswegen arbeitet Condurachi

Geschäftsfeld: **Häusliche Alten-, Behinderten- und Krankenpflege**

Gegründet: **2014** Gründerin: **Nadine Condurachi** Mitarbeiter: **17**

mp-mobiler-pflegedienst.com



Ihre Zukunftsvision ist ein eigenes Pflegeheim. Der erste Schritt zum großen Traum ist bereits getan: In Ittersbach, rund 20 Kilometer von Karlsruhe entfernt, baut Condurachi aktuell Räume auf 400 Quadratmetern zu einer eigenständigen Tagespflege um – die Räumlichkeiten werden genau auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Patienten abgestimmt; so ist später auch eine Einzelbetreuung möglich.

MUKKI GmbH

Ulm



MUKKI steht nicht für starke Muskeln, sondern für „Mobile Ulmer Kinder Kranken- und Intensivpflege“. Aber was die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des 2009 in Ulm gegründeten Unternehmens leisten, hat durchaus eine Menge mit Stärke zu tun. Sie gehen in die Familien und kümmern sich um Kinder, die intensiv gepflegt und individuell betreut werden müssen. So werden Eltern von Kindern und jungen Erwachsenen, die zum Beispiel vollständig von Geräten abhängig sind, immens entlastet und die Kinder können in ihrer gewohnten Umgebung leben.

Annegret Holzwarth (58), Barbara Rittmeyer (55) und Heribert Karrer (56) fassten 2009 den Entschluss, ihr Know-how aus unterschiedlichen pflegerischen Bereichen zusammenzulegen



mukki-pflege.de

und sich mit der MUKKI GmbH gemeinsam auf den Weg der Unternehmensgründung zu begeben. Eigene Wertvorstellungen im Bereich der Intensivpflege im Einklang mit der Wirtschaftlichkeit des neuen Unternehmens – das war ihr Ziel. So war von Anfang an klar, dass das erwirtschaftete Kapital wieder in das Unternehmen fließen soll. Wichtig war und ist ihnen auch ein wertschätzender Umgang mit Mitarbeitern und Kunden – der Mensch als „Schatz im Unternehmen“.

Individuelle Beschäftigungsmodelle

„Diesen Ansatz leben wir auch bei unseren Mitarbeitern“, erläutert Karrer. Individuelle Beschäftigungsmodelle dienen bei MUKKI der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Der Dank: Die Mitarbeiter sind mit Begeisterung bei der Sache. „Ein Indiz dafür“, so Rittmeyer, „ist unsere geringe Fluktuation.“ Im Bereich der Ausbildung arbeitet MUKKI eng mit den Akademien für Gesundheits- und Kinderkrankenpflege der Kliniken in Ulm und Ravensburg zusammen. „Wir möchten den Auszubildenden die Gelegenheit bieten,

„Wir kombinieren Pflege mit Empathie und der richtigen Distanz.“

einen detaillierten Einblick in die ambulante Intensivpflege und ein Gespür für die familiäre Situation zu bekommen“, erläutert Karrer. Auszubildende bekommen bei Praxiseinsätzen individuelle Anleitung durch eine erfahrene, examinierte Pflegekraft.

Holzwarth beschreibt die Kern-Attribute der Kinderintensivpflege so: „Wichtig ist die Kombination von pflegerisch-medizinischem Wissen und Können mit der notwendigen Empathie und richtigen Distanz im familiären Spannungsfeld.“ Daher der Leitspruch „professionell – engagiert – herzlich“.

Mehr Aufmerksamkeit für Kinderkrankenpflege

MUKKI mit seinen Standorten in Ulm und Weingarten hat sich zum größten Anbieter von Intensivpflegeleistungen im Kinder- und Kleinkindsektor in der Region Ulm-Oberschwaben entwickelt. Karrer erinnert sich: „Jeder von uns hat gesehen, dass der Bedarf da ist, es aber an kompetenten Angeboten fehlt.“ Für die Zukunft wünscht sich der Geschäftsführer, dass die Kinderkrankenpflege mehr Präsenz und Aufmerksamkeit in der Gesellschaft bekommt. Bei Pflege denke man primär an Altenpflege, die mit der Kinderkrankenpflege kaum vergleichbar ist. „Kinder und ihre Familien haben andere Bedürfnisse als Senioren und ihre Angehörigen.“

Großer Bedarf erfordert neue Lösungen

Die drei Gründer sind sich einig, dass sie immer wieder nach Lösungen suchen müssen, um den großen Bedarf mit den zur Verfügung stehenden Pflegekräften abzudecken. Ein möglicher Ansatz: mehrere Kinder zeitweise räumlich zusammenzuführen, um mit weniger

Pflegekräften die Betreuungen sicher und liebevoll zu gestalten. Für die „erwachsen“ werdenden Kinder können sich die Gesellschafter vorstellen, dass sie in

einer Wohngemeinschaft – ohne klassischen Heimcharakter – selbstbestimmt leben. Dort können junge, von Geräten abhängige Menschen, die zum Beispiel beatmet werden, unter fachlicher Betreuung miteinander wohnen. MUKKI sucht dazu eine Immobilie, besser ein Baugrundstück.

Auf die Frage, wo die Gründer MUKKI in zehn Jahren sehen, lacht Rittmeyer. Für sie, sagt sie über sich selbst, ist Pflege eine Leidenschaft: „In zehn Jahren sehe ich mindestens eine funktionierende Intensivpflege-Wohngemeinschaft, gerne mehr!“

Landespreis 2018

Die 10 nominierten Unternehmen

Nanoscribe GmbH

Eggenstein-Leopoldshafen

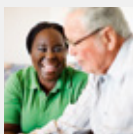


Die Gründer von Nanoscribe haben es geschafft und das 2007 gegründete Unternehmen zum Weltmarktführer für dreidimensionalen Druck im Mikro- und Nanometerbereich gemacht – Strukturen, die erst unter dem Mikroskop sichtbar werden. Das zukunftsweisende Verfahren bietet ein breites Anwendungsspektrum in den Bereichen Optik und Photonik, der Medizin- bis hin zur Kommunikationstechnik. Nun hat Nanoscribe die Internationalisierung im Blick.

MP Mobiler Pflegedienst

Nadine Condurachi

Karlsruhe



Wo andere Menschen Berührungsängste haben, zeigt sich Nadine Condurachi mit ihrem 17-köpfigen Team voller Leidenschaft und Empathie. 2014 gegründet, steht der Karlsruher Pflegedienst für einen hohen Wohlfühlfaktor bei den Kunden. Diesen möchte die Gründerin, die sich darüber hinaus in der Fachkräfteausbildung engagiert, in Zukunft auch eine Tagespflege ermöglichen. Gerade baut sie dafür die benötigten Räume um.

ViGEM GmbH

Karlsruhe



Im Jahr 2009 gegründet, ist ViGEM wegweisend für die angestoßene Transformation der heimischen Automobilwirtschaft.

Das Unternehmen begleitet mit seinem „Rechenzentrum im Kofferraum“ – einem Marktsegment, das es zuvor so noch nicht gab – Hersteller und Zulieferer bei der Entwicklung und Qualifizierung komplexer Fahrerassistenzsysteme und autonomer Fahrzeuge. Das verkürzt Testphasen und spart Kosten.

Lightshape GmbH & Co. KG

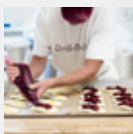
Stuttgart



Was nach Science-Fiction aussieht, ist bei Lightshape Realität. Das 2007 gegründete Unternehmen bietet für die unterschiedlichsten Branchen eine Software, bei der Mitglieder eines Teams, selbst wenn sie räumlich weit voneinander getrennt sind, interaktiv im digitalen Raum zusammenarbeiten können. Per VR-Brillen fügen sich dabei reale und virtuelle Bedingungen zu einem Gesamtbild zusammen.

Reiß Beck GmbH & Co. KG

Kirchzarten



Wer ein Unternehmen übernimmt, tritt meist in große Fußstapfen. So auch Michaela Reiß. Die Bäckermeisterin stellte sich gemeinsam mit ihrem Ehemann der Herausforderung und übernahm 2008 den elterlichen Betrieb. Das Ergebnis? Entgegen dem Trend wurde die Rückbesinnung auf handwerkliche Tradition und Qualität kombiniert mit kreativen Produktideen sowie einer durchdachten Expansionsstrategie zum Faktor für den unternehmerischen Erfolg.

Eggenstein-
Leopoldshafen



Karlsruhe

Kirchzarten



Rosenrot Manufaktur für Naturkosmetik

Karin Ziesmer
Heilbronn

Sie gibt täglich ihr Bestes, um die Welt ein bisschen freier von Kunststoffen zu gestalten: Karin Ziesmer und ihre Mitarbeiter stellen über 80 Naturkosmetikprodukte in Handarbeit her, darunter ihr „ShampooBit“. Dabei achtet die Unternehmerin auf beste Inhaltsstoffe in Bioqualität, die nach Möglichkeit aus der Region stammen. Das Besondere: Dank der festen Konsistenz spart jedes ShampooBit bis zu drei Plastikflaschen ein.



Pinion GmbH

Denkendorf

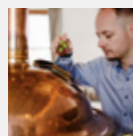
Im Jahr 2008 von zwei Ingenieuren gegründet, entwickelt und produziert das Unternehmen erfolgreich innovative und technisch anspruchsvolle Getriebe für Fahrräder nach dem Vorbild der Automobil-Getriebetechnik – mit geringem Wartungsaufwand und hohem Fahrkomfort. Auch wenn der Anfang schwer war, haben die Gründer mit viel Durchhaltewillen an ihre Idee geglaubt und sich auf dem Fahrradmarkt fest etabliert.



MUKKI GmbH

Ulm

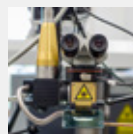
„Professionell – engagiert – herzlich“: Der Leitspruch ist bei der Mobilen Ulmer Kinder Kranken- und Intensivpflege – kurz MUKKI – Programm. Mit seinem Fachpersonal pflegt MUKKI Kinder in der häuslichen Umgebung und entlastet die Eltern mit dem richtigen Gespür für die familiäre Situation. Für die Zukunft wünschen sich die Gründer spezielle Wohngemeinschaften ohne Heim-, dafür mit Wohlgefühlcharakter.



Bierkulturhotel Schwanen GmbH

Ebingen

Das Motto der Gründer: „Wir wollen einen möglichst hohen Standard bieten und eine spannende Geschichte erzählen.“ Dies schaffen Hotelier Michael und Koch Dominic Miller durch ein Konzept, das regionale Tradition und Moderne, alte Bierkultur und außergewöhnliches Design in einem Hotel vereint. Damit haben die beiden Brüder seit der Gründung 2011 Erfolg, bei Touristen und Geschäftsreisenden gleichermaßen.



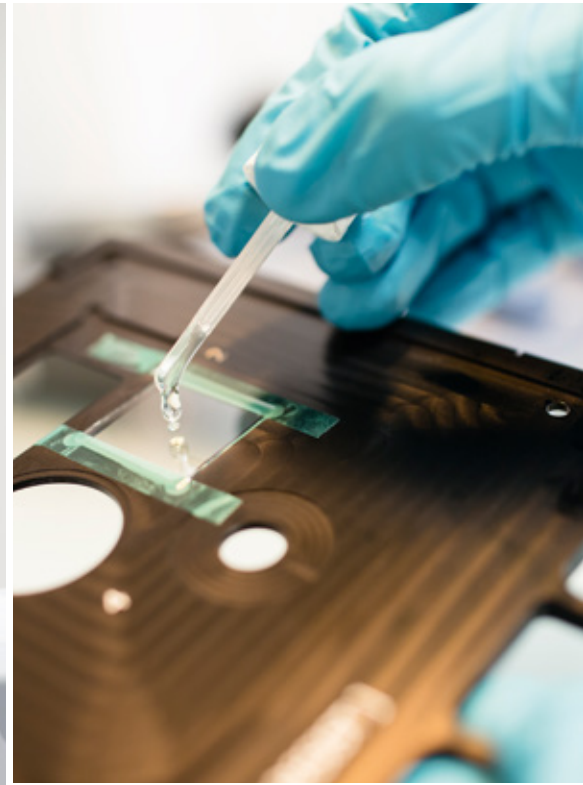
AUXXOS GmbH

Amtzell

Bereits bei der Gründung im Jahr 2012 stellten sich André Le Guin und Andreas Koschnik der Herausforderung, ihre Lasersysteme für Anwender aus den Bereichen Automotive, Luft- und Raumfahrt sowie Elektronik nutzerfreundlich, modular und präzise zu gestalten. Der Einsatz hat sich gelohnt – heute blicken sie auf ein erfolgreiches Wachstum zurück und bieten ihren Mitarbeitern einen sicheren und abwechslungsreichen Arbeitsplatz.

Nanoscribe GmbH

Eggenstein-Leopoldshafen



Wo andere nach Größe streben, zieht es die Gründer der Nanoscribe GmbH aus dem nördlich von Karlsruhe gelegenen Eggenstein-Leopoldshafen in die Universen des Mikrokosmos: Mit der Ausgründung aus dem Karlsruher Institut für Technologie (KIT) haben die Physiker Martin Hermatschweiler (40), Dr. Michael Thiel (36), Prof. Dr. Martin Wegener (56) und Prof. Dr. Georg von Freymann (46) einen weltweiten Technologieführer für dreidimensionalen Druck im Mikro- und Nanometerbereich geschaffen. Auf Basis von fotosensitiven Polymeren, also Kunststoffen mit Formgedächtnis, und einer hochpräzisen Laserfokus-Steuerung können nahezu beliebige dreidimensionale Strukturen gedruckt werden.

Überraschender Gründungsimpuls

Der erste Impuls für die Unternehmensgründung kam überraschend: „Ich arbeitete im Rahmen meiner Diplomarbeit am Institut für Angewandte Physik des KIT und forschte an photonischen Kristallen“, erinnert sich Geschäftsführer Hermatschweiler. „Mein Arbeitsgruppenleiter fragte in die Runde, ob jemand das Wagnis eingehen will, aus den Ergebnissen der Grundlagenforschung ein marktfähiges Produkt zu entwickeln.“ Mit tatkräftiger Unterstützung besonders durch das KIT gelang es bereits nach einem Jahr, die ersten Drucker an Kunden aus der Forschung auszuliefern. „Mit dem 3D-Druck in die Mikrometerskala vorzudringen ist eine Sache“, meint Hermatschweiler, „ein Unternehmen aufzubauen jedoch eine ganz andere.“ Von der Breite der Herausforderungen zeigte er sich durchaus beeindruckt. „Hier half mir meine erste Gründererfahrung mit dem Akademischen Kammerorchester Karlsruhe während meiner Studienzzeit.“

Mikrofabrikation und nahezu beliebig komplexe Strukturen

Was aber „macht“ man eigentlich mit 3D-Druckern? „Unsere hochpräzisen 3D-Drucker und die hierfür speziell entwickelten Druckmaterialien sind für vielfältige Anwendungen der Mikrofabrikation und für nahezu beliebig komplexe Strukturen geeignet“, erläutert Mitgründer Thiel. Er sieht „einen ganzen Zoo voller Anwendungen“, angefangen bei der Medizintechnik über die

Kommunikationstechnik bis hin zu winzig kleinen optischen Bauteilen, beispielsweise für das sich immer deutlicher abzeichnende Internet der Dinge. Dabei lassen sich dreidimensionale Objekte in fast beliebiger Form fertigen – und das mit so kleinen Abmessungen, dass die feinen Strukturen erst unter dem Mikroskop sichtbar werden.

„Die Breite der Herausforderungen ist beeindruckend.“

Darüber hinaus gelang es schnell, den Boden für Gründungen anderer Unternehmen zu bereiten: „Bereits drei Unternehmensgründungen waren nur auf Basis unserer Technologie möglich“, sagt Hermatschweiler nicht ohne Stolz.

Internationalisierung als wesentliches Ziel

65 Mitarbeiter finden aktuell einen Arbeitsplatz in dem 2007 gegründeten Unternehmen. Und schon heute sieht man bei Nanoscribe, das auf dem Campus Nord des KIT in Eggenstein-Leopoldshafen angesiedelt ist, hervorragende Möglichkeiten, neue industrielle Anwendungen für den 3D-Mikrodruck zu erschließen. Für Hermatschweiler wird sich dieser Standortvorteil noch vergrößern, wenn das Unternehmen in gut einem Jahr in den neu errichteten ZEISS Innovation Hub umzieht. Das auf dem Campus angesiedelte Forschungs- und Produktionsgebäude soll für Nanoscribe und weitere Hochtechnologie- und Digital-Start-ups zum Knotenpunkt für neue Ideen werden. Schon heute ist für Hermatschweiler die Internationalisierung ein wesentliches Ziel. Kürzlich expandierte das Unternehmen nach China und baut derzeit auch in den USA eine Tochtergesellschaft auf.

Bei der Frage, welche Eigenschaft ein erfolgreicher Gründer vor allem benötigt, sind sich Christoph Lermen (34) und Michael Schmitz (39) schnell einig: „Es kommt unweigerlich der Zeitpunkt, an dem es zählt und Durchhaltevermögen gefragt ist.“ Die beiden gründeten im Jahr 2008 die Pinion GmbH in Denkendorf bei Esslingen. Als typisch baden-württembergische Maschinenbauer entwickeln und produzieren die Ingenieure zusammen mit ihren mehr als 20 Mitarbeitern heute erfolgreich technisch anspruchsvolle und hochinnovative Fahrradschaltgetriebe und verkaufen sie als Komponenten an namhafte Fahrradhersteller.

Für den Erfolg über den Himalaya

Doch bis dahin war es nicht immer leicht: „Als es zunächst Probleme auf der Investoreseite gab und dann ein erster Prototyp die Erwartungen nicht erfüllte, mussten wir schon die Zähne zusammenbeißen“, erinnert sich Lermen. Doch die Erfolge ließen nicht lange auf sich warten: Ein strategischer Investor stieg ein und ein befreundeter Extremradsportler sorgte mit seiner Himalaya-Überquerung, die dank des Pinion-Getriebes problemlos verlief, für eine positive Medienresonanz.

Einfache Frage, innovative Lösung

Die Geschäftsidee von Lermen und Schmitz beruhte auf einer einfachen Frage: „Warum hat ein Fahrrad eine reparaturanfällige Ketten- oder Nabenschal-

tung und kein Getriebe wie ein Auto?“ Eine Antwort darauf ist eher technisch: Auf Grund des kompakten Bauraums und des geringen Gewichts ist

es schwierig, ein Getriebe zu entwickeln, das diesen Funktionsumfang mit der Anzahl der Gänge, den feinen Gangsprüngen und der großen Bandbreite

„Man muss Problemlösungskompetenz mitbringen.“

bietet und gleichzeitig die im Fahrrad auftretenden hohen Drehmomente übertragen kann. „Das Drehmoment erreicht bis zu 250 Nanometer, was vergleichbar mit einem Mittelklasse-PKW ist“, erklärt Lermen.

Eine weitere Antwort besteht in den höheren Kosten, die ein Tretlagergetriebe verursacht. „Mit der Serienproduktion gelang es uns jedoch, die Stückzahlen deutlich zu erhöhen und die Kosten zu senken“, erläutert Schmitz. Auch in der Herstellung gelangen wichtige Innovationen. So entwickelte das Unternehmen neben dem aus Aluminium gefrästen 18-Gänge-Getriebe auch eine preisgünstigere Variante mit zwölf Gängen. Durch das Magnesium-Druckguss-Verfahren sind diese Getriebe nicht nur kostengünstiger, sondern auch wesentlich leichter.

Hoher Fahrkomfort

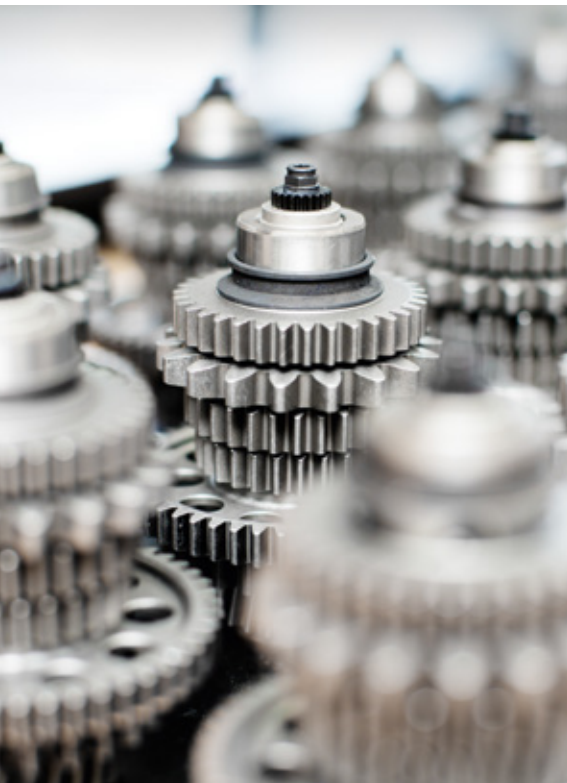
Die Anstrengung hat sich gelohnt: Mehr als 100 namhafte Hersteller haben heute die Pinion-Getriebe für hoch- und zunehmend auch für mittelpreisige Räder im Sortiment. Was viele Radfahrer zu schätzen wissen, ist der geringe Wartungsaufwand und hohe Fahrkomfort: „Auch im Stand kann das Getriebe reibungslos durchgeschaltet werden“, so Schmitz.

Geschäftsfeld: **Fahrradschalt- und -antriebstechnik** Gegründet: **2008**

Gründer: **Christoph Lermen, Michael Schmitz** Mitarbeiter: **22**

pinion.eu

pinion



Mit dem wachsenden Erfolg betraten die Gründer, die selbst auch begeisterte Radfahrer sind und sich eher als Entwickler denn als Unternehmer sehen, in vielen Fällen Neuland: „Finanzmanagement, Personal, Schutzrechte: Die Themenvielfalt haben wir so nicht erwartet“, erinnern sich die beiden. „Da man vieles nicht weiß, muss man als Gründer eine große Problemlösungskompetenz mitbringen.“

Ihren Erfolg teilen die beiden Firmenchefs gern. Bei der Gestaltung ihrer Lösungen binden sie beispielsweise die Behindertenwerkstatt Esslingen mit in Projekte ein und lassen dort die Montage ausgewählter Baugruppen durchführen.

Reiß Beck GmbH & Co. KG

Kirchzarten



Die Entscheidung fiel in einem einzigen Gespräch: „Machen wir es oder machen wir es nicht?“ Für die heute 37-jährige Bäckermeisterin und Diplom-Betriebswirtin Michaela Reiß war der Einstieg in den elterlichen Betrieb 2003 und dessen Übernahme fünf Jahre später ein „Heimspiel“. Schließlich wohnte die Familie über der Backstube, und schon von klein auf atmete Michaela Reiß den Duft des Bäckerhandwerks

ein. Ehemann Björn dagegen hatte vorher eine kaufmännische Ausbildung und

„Wir machen es!“

danach ein Studium mit Schwerpunkt Organisation und Personal absolviert. Beruflich war der heute 39-Jährige im Personaldienstleistungsbereich tätig. Außerdem waren beide damals noch nicht einmal Mitte 20 – und dann schon eine solche Verantwortung? Aber die Herausforderung reizte das Paar, und so lautete die Antwort: „Wir machen es!“

reiss-beck.de

Den Respekt erarbeiten

Allerdings: „Ganz einfach war es nicht“, erinnert sich Michaela Reiß, die nach dem Tod des Vaters zusammen mit Ehemann Björn schon kurz nach ihrem Einstieg auch die Leitung des Unternehmens übernommen hatte. „Der Vater hat viele wichtige Informationen im Kopf gehabt, das mussten wir uns möglichst schnell erarbeiten.“ Von den Mitarbeitern wurden sie mit offenen Armen empfangen, waren doch alle froh über die schnelle Regelung der Nachfolge. Dennoch kannten viele Michaela Reiß schon als kleines Mädchen und lernten sie in ihrer Rolle als Chefin jetzt neu kennen. „Man muss sich den Respekt erarbeiten, selbst wenn man wie ich Bäckermeisterin ist“, resümiert sie. Auch Björn Reiß arbeitete sich schnell ein: Er absolvierte bei anderen Bäckereien Praktika, um „das Geschäft“ kennen zu lernen, und konzentrierte sich dann „beim Reiß Beck“ auf die Bereiche Vertrieb und Personal.

Expansion mit Strategie

Wie schon die Eltern, so setzten auch Michaela und Björn Reiß auf Expansion, passten jedoch die Strategie an: „Wir haben jetzt kaum mehr Filialen als bei der Übernahme. Aber wir beschäftigen statt 90 Mitarbeiter nun 220 und haben den Umsatz deutlich erhöht.“ Das Erfolgsgeheimnis: „Heute sind die Filialen im Durchschnitt um einiges größer. Darüber hinaus verkaufen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter besser durch aktive Beratung.“

Regionale Marke

Dem Ehepaar ist es gelungen, das Familienunternehmen als regionale Marke zu etablieren. „Möglich ist das durch Geschichten, die wir mit unseren Produkten verkaufen.“ Dazu gehört auch das Brot, das Großvater Otto Reiß vor über 80 Jahren zum ersten Mal gebacken hat. „Wir haben das Rezept zwischen Backformen und Mehlsäcken in einem alten Rezept-

buch gefunden“, erzählt Michaela Reiß. Außerdem hat sich „der Reiß Beck“ ganz der handwerklichen Tradition verschrieben: Alles wird ohne Backmischungen selbst gebacken und es werden traditionelle Vorteige und Natursauerteige verwendet. „Eine überdurchschnittliche Qualität muss selbstverständlich sein, unser Fokus und damit die Abgrenzung zu den Marktbegleitern liegen im guten Handwerk.“

Innovative Wege

Beste Qualität ist auch eine Eigenschaft, die der Reiß Beck als handwerklicher Arbeitgeber erfolgreich lebt – dabei aber auf moderne Konzepte setzt und innovative Wege eingeschlagen hat. So gehen Michaela und Björn Reiß mit Teilzeitstellen, Tagschichten und flexiblen Arbeitszeiten auf die individuellen Bedürfnisse der Belegschaft ein. Durch ein eigenes Vorschlagswesen für neue Produkte und Prozesse nutzen sie im hart umkämpften Markt der Brot- und Backwaren nachhaltig das firmeninterne Wissen und die Erfahrung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Vielfältige Vertriebswege

Neben großen Kunden, wie der Uniklinik Freiburg oder dem SC Freiburg, beliefert Reiß Beck Kantinen, Feinkostgeschäfte, Metzgereien und Hotels. Zu den 16 Filialen kommen noch ein Opa-Otto-Brot-Stand auf dem Freiburger Münstermarkt, ein Web-Shop sowie ein Vortagsladen, der Ware vom Vortag zum halben Preis anbietet.

Die Übernahme des elterlichen Betriebs ist also ein voller Erfolg – doch wie hat sich das Leben des Paares verändert? „Wenn man die Verantwortung für ein Unternehmen hat, muss man zurückstecken“, räumt Michaela Reiß ein. Die Bäckerei geht vor – aber auch die zwei Kinder, die unter dem Beruf der Eltern nicht leiden sollen. „Einer von uns beiden ist nachmittags immer zuhause und für unseren Nachwuchs da.“

Rosenrot

Manufaktur für Naturkosmetik Karin Ziesmer

Heilbronn

Wenn Karin Ziesmer auf ihren Werdegang als Unternehmerin zurückblickt, schlägt sie einen weiten Bogen: „Als gebürtige HanseatIn komme ich aus dem Land der Händler, hier in Baden-Württemberg wurde ich zur Tüftlerin“, schwärmt sie und lobt den Südwesten mit seinem Gründerklima: „Hier ist ein toller Spirit!“ Inspiriert von ihren naturkosmetischen Ausbildungen hat sie angefangen, zunächst im Keller ihres Hauses in Heilbronn nachhaltige Kosmetikprodukte in Bioqualität zu entwickeln. Ihr Ziel war es, nachhaltige Pflegeprodukte für Männer wie Frauen herzustellen und dabei zugleich Kunststoffverpackungen zu vermeiden. Schließlich entstand das als eigene Marke eingetragene „ShampooBit“.

*„Ein gutes Produkt
reicht nicht aus.“*

kleiner Ausschnitt aus dem Angebot der Rosenrot Manufaktur, das heute über 80 Naturkosmetikprodukte umfasst.

Ziesmer hat im Laufe der Zeit immer wieder die Herstellprozesse und Arbeitsabläufe angepasst. Das war zwar nicht immer leicht, aber notwendig, um den stark wachsenden Markt bedienen zu können. „Einige Produkte am Tag herstellen ist etwas ganz anderes als mehrere tausend Stück“, erinnert sie sich. „Wichtig war zu lernen, mit Leistungsdruck umzugehen, da hat mir mein Coach sehr geholfen.“

Naturkosmetik trifft auf Umweltschutz

Dabei handelt es sich um ein Shampoo in fester Form, das ohne Verpackung auskommt. „Jedes Stück spart bis zu drei Plastikflaschen herkömmlichen Shampoos ein“, erläutert Karin Ziesmer. Die Nachfrage nach den mittlerweile 14 Sorten ist so groß, freut sich die Unternehmerin, dass sie und ihr Team mit der Produktion kaum hinterherkommen. Inzwischen stellen die heute elf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der 2013 gegründeten Rosenrot Manufaktur für Naturkosmetik täglich 2.000 bis 3.000 Stück in Handarbeit her. Ergänzt wird das ShampooBit durch einen Conditioner, ebenfalls in fester Form. Doch das ist nur ein

Mut und Biss gehören dazu

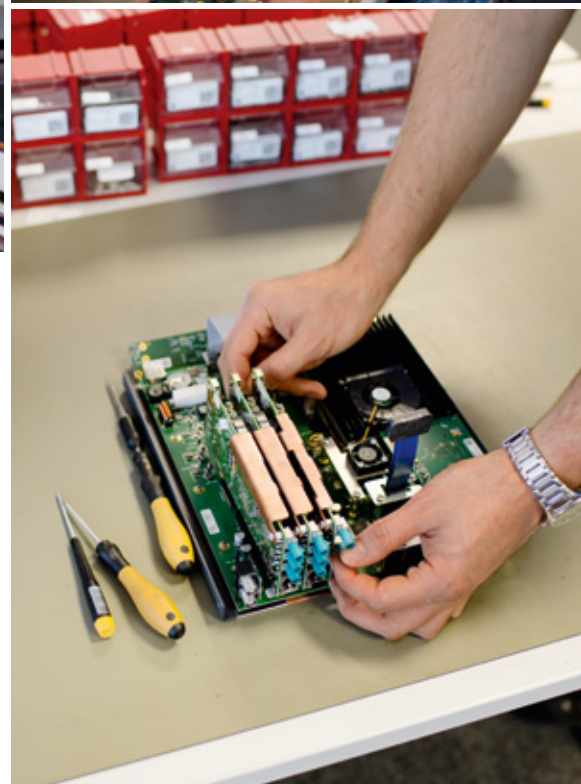
Die Entwicklung und der daraus resultierende Erfolg waren aber keine Selbstläufer. „Ein gutes Produkt zu entwickeln, reicht bei weitem nicht aus“, fasst sie ihre Erfahrungen zusammen. „Man muss seine Zahlen im Blick haben: Eine gute Kalkulation ist unumgänglich und auch Mut und Biss gehören zu einer guten Unternehmerin.“ Auch persönlich hat sie an sich gearbeitet: „Ich bin eigentlich ein totaler Kontrollfreak, aber im Laufe der Zeit habe ich gelernt, Verantwortung abzugeben.“ Sich selbst bezeichnet Ziesmer als Läuferin: Beharrlich und fokussiert auf ein Ziel hinzuarbeiten, ist für sie eine Voraussetzung für alle, die erfolgreich ein Unternehmen gründen und führen möchten. Dranbleiben müsse man, sagt sie, sich nicht von seiner Idee abbringen und sich von Rückschlägen nicht unterkriegen lassen.



Wichtig sei auch die Unterstützung des privaten Umfelds: „Mein Mann und meine Kinder haben immer an mich geglaubt und mich unterstützt, wo sie konnten. Das hat mir Sicherheit gegeben und mich in meinem Tun bestärkt.“ Was sie aber auch immer wieder betont: „Last, but not least sind es auch die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die einen großen Teil des Erfolges meines Unternehmens ausmachen!“

ViGEM GmbH

Karlsruhe



Manche Gründer trifft ein Geistesblitz – und das Geschäftsmodell ist plötzlich da. Andere haben seit Jahren eine genaue Vorstellung für ein eigenes Unternehmen und arbeiten zielstrebig darauf hin. Für Markus Trauth (53) und seine Mitgründer Karl Georg Esser (43), Carsten Oetker (52) und Rainer Adlich (46) war es ein langer Prozess, ihre Geschäftsidee immer weiter zu verfeinern und schließlich ein eigenes Unternehmen auf die Beine zu stellen. Heute begleitet die 2009 gegründete ViGEM GmbH mit einem fast 80-köpfigen Team Automobilhersteller und Zulieferer bei der Entwicklung und Qualifizierung komplexer Fahrerassistenzsysteme und autonomer Fahrzeuge. „Unser gemeinsames Ziel sind

sichere und unfallfreie Fahrzeuge“, erläutert Esser. Dabei bedient ViGEM ein Marktsegment, das es zuvor so noch nicht gegeben hat – ein Musterbeispiel für die angestoßene Transformation der Automobilwirtschaft in Baden-Württemberg.

Analysesysteme verkürzen Testphasen

Die Idee der ViGEM-Gründer ist das „Rechenzentrum im Kofferraum“. Es misst und speichert in hoher Geschwindigkeit Daten der Fahrzeugfunktionen und stellt sie für eine spätere Diagnose zur Verfügung. „Die Kunst dabei ist, dieses leistungsfähige Rechenzentrum auf kleinstem Raum zu realisieren“, so Esser. „Zudem haben wir wie ein herkömmliches Rechenzentrum verschiedene Verfahren und Ansätze integriert und können damit den Kunden einen echten Mehrwert liefern.“

Die ersten Geräte entstanden durch intensiven Dialog mit Interessenten und wurden zunächst als Prototypen getestet, bevor sie als Kleinserien an die Kunden ausgeliefert wurden. Diese wiederum setzen die ViGEM-Geräte heute nicht nur bei fertiggestellten Fahrzeugen ein, sondern bereits in der Entwicklungsphase, um Ideen auf ihre Praxistauglichkeit zu testen. Das verkürzt die Testphase und spart Kosten.

Mit Überraschungen umgehen können

Was die Gründung und den Aufbau des Unternehmens so spannend machte, war, dass es sich dabei nicht um einen durchgängig planbaren Prozess

handelte. „Auch heute noch erlebe ich fast täglich Überraschungen“, lacht Trauth. „Egal wie gut man geplant hat und wie intensiv man sich beraten lässt: Es kommen immer Dinge, an die man nicht gedacht hat. Damit muss man umgehen können.“ Als hilfreich empfindet Esser, dass alle Gründer schon Erfahrungen in anderen Unternehmen gemacht haben. „Dadurch wussten wir: Es wird überall nur mit Wasser gekocht.“ Durchhaltevermögen, so ihr Tipp an andere Gründer, sei für den Aufbau eines Unternehmens essenziell. Wichtig für sie ist die richtige Balance zwischen

„Es kommen immer Dinge, an die man nicht gedacht hat.“

der Liebe zum Detail und der strategischen Ausrichtung: „Man darf sich auch für die einfachsten Aufgaben nicht zu schade sein und muss gleichzeitig die große Linie im Blick behalten.“

Künftige Erfolge planen

Im März 2018 hat ViGEM neue Geschäftsräume im Karlsruher Westen bezogen. „Wir haben die Chance genutzt, bei dieser Veränderung auch etablierte Prozesse zu hinterfragen und zu optimieren“, freut sich Trauth. Aktuell stehen nun die internationalen Märkte im Fokus, denn Kunden entwickeln Fahrzeuge natürlich nicht nur in Baden-Württemberg und Deutschland, sondern überall auf der Welt. „In dieser schnelllebigen Zeit genügt es nicht, immer nur den nächsten Schritt zu planen. Wir müssen schon den übernächsten Schritt mitdenken, um das Potenzial, das zum Beispiel in der weiteren Entwicklung des autonomen Fahrens liegt, für uns zu nutzen“, so der Plan für zukünftige Erfolge. „Dabei nützt es nichts“, so Trauth, „nur eine gute Idee zu haben. Man muss auch die Lücke sehen, wo sie hinpasst und angewendet werden kann.“

**Für Fragen steht Ihnen die L-Bank
gerne zur Verfügung.**

Telefon 0711 122-2111
landespreis@l-bank.de

Weitere Informationen unter
www.l-bank.de oder
www.landespreis-bw.de

Alle Texte und die Fotos als druckfähige Dateien finden Sie auf unserer Website unter
www.landespreis-bw.de/presse oder www.l-bank.de/presse

Kontakt: L-Bank Pressestelle
presse@l-bank.de | Telefon 0721 150-1344 | Fax 0721 150-1260

L-Bank

Landespreis 2018

Börsenplatz 1

70174 Stuttgart

