



Studien-Ergebnis
Große Risikoscheu
wird häufig bestraft



Innovations-Praxis
16 Top-Innovatoren
zeigen, wie es geht



**Die innovativsten
Unternehmen
im Mittelstand**

INSIDE

Aus dem Innenleben der deutschen Innovationselite





Wenn jedes Rad
ineinander greift, ist
Erfolg die logistische
Konsequenz.

UPS ein Teil Ihres Business. Jedes Teil Ihres Unternehmens trägt zu einem funktionierenden Ganzen und Ihrem Erfolg bei. Ganz egal, ob Kleinunternehmen, Mittelstand oder Großbetrieb: Mit UPS als zuverlässigem Logistiker an Ihrer Seite können Sie sich auf die wirklich wichtigen Dinge konzentrieren. Besuchen Sie uns auf www.ups.com



ups united problem solvers™

Liebe Leserinnen und Leser,

erfolgreiche Innovatoren erfahren häufig Gegenwind: Sie verändern Prozesse, brechen in ihren Branchen Regeln, erleben Rückschläge – und wagen dennoch Neues. Sie bleiben dran, getragen von der Überzeugung, es besser zu machen.

Zu dieser Gruppe Unternehmen zählen die TOP 100. Aber Deutschland braucht noch viel mehr von diesem Innovationsgeist, noch viel mehr Unternehmen, die mutig unsere Zukunft gestalten.

Das vorliegende INSIDE stellt Ihnen deshalb einige Innovationsführer vor. Lassen Sie sich von ihren Strategien und Ideen inspirieren!

Eine anregende Lektüre wünscht
Ihnen

Ranga Yogeshwar gehört zu den führenden Wissenschaftsjournalisten Deutschlands. Der Diplom-Physiker ist Mentor des Innovationswettbewerbs TOP 100.



A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Ranga Yogeshwar'. The signature is stylized and fluid, with a long horizontal line extending from the end.

Ohne Risiko keine Innovation

Inkrementelle Verbesserungen statt radikaler Innovation: Viel zu oft setzen Unternehmen in ihrer Entwicklungsarbeit auf die Politik der kleinen Schritte – und verpassen so den Anschluss an die Konkurrenz. Der Innovationsforscher Prof. Dr. Nikolaus Franke weiß die Gründe hierfür und nennt die TOP 100 als Gegenbeispiel.

Stellen Sie sich vor, Sie hätten die Wahl zwischen zwei verschiedenen Projekten, die Sie in Ihrem Unternehmen verantwortlich durchführen können:

■ **Projekt A:** Die Wahrscheinlichkeit des Erfolgs liegt bei 100 %, der zu erwartende Gewinn beläuft sich auf 200.000 Euro.

■ **Projekt B:** Die Wahrscheinlichkeit des Erfolgs liegt bei 80 %, der zu erwartende Gewinn beläuft sich in diesem Fall auf 500.000 Euro. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 20 % entsteht jedoch ein Verlust von 100.000 Euro.

Mit dieser Frage konfrontierte Prof. Dr. Nikolaus Franke, Leiter des Instituts für Entrepreneurship und Innovation an der Wirtschaftsuniversität Wien, kürzlich einige Manager aus dem F&E-Bereich eines großen Unternehmens – mit verblüffendem Ergebnis. „Bereits eine einfache Berechnung zeigt, dass der erwartbare Gewinn bei Projekt B deutlich höher liegt als bei Projekt A“, sagt Franke. „Dennoch entschieden sich alle Befragten für Projekt A.“

Es fehlt der Mut

Wenngleich es sich hier nicht um eine repräsentative Umfrage handelt, so ist das Ergebnis dennoch symptomatisch für die aktuelle Innovationsträgheit vieler Unternehmen. Aus Angst vor einem möglichen Fehlschlag scheuen F&E-Manager wie auch Unternehmenslenker das Risiko und verlassen sich auf Althergebrachtes. Im besten Fall führt dies zu langsamen, inkrementellen Verbesserungen. Im schlimmsten Fall droht die Stagnation.

Doch wer seine Produkte und sein Geschäftsmodell nicht weiterentwickelt, wird leicht zum Opfer der Disruption. „Es ist ein gefährliches Paradox: Gerade wer Risiken vermeiden will, setzt dadurch ungewollt die langfristige Zukunft des Unternehmens aufs Spiel“, erklärt Prof. Franke.

Risiken zahlen sich aus

Der Innovationswettbewerb TOP 100 ehrt mittelständische Unternehmen, die sich diesem Trend der Risikovermeidung erfolgreich widersetzen. „Die TOP 100 sind die innovativsten Mittelständler Deutschlands. Sie haben keine Angst vor Veränderung, sondern wollen ihrerseits den Wandel aktiv gestalten“, sagt Joachim Schuble, der den Wettbewerb vor 24 Jahren ins Leben gerufen hat. Und auch Ranga Yogeshwar fordert: „Wir brauchen noch viel mehr Innovationsgeist, noch viel mehr Unternehmen, die sich vor

„Gerade Mittelständler verfügen über Eigenschaften, die ihnen eine gute Startposition im Wettbewerb um Innovationen verschaffen.“



Prof. Dr. Nikolaus Franke
Wirtschaftsuniversität Wien



den globalen Herausforderungen nicht wegducken, sondern ihren eigenen Weg suchen.“ Der Wissenschaftsjournalist und Fernsehmoderator begleitet TOP 100 als Mentor. Darüber hinaus unterstützt Prof. Franke den Innovationswettbewerb. Als wissenschaftlicher Leiter entscheidet er darüber,

welche Unternehmen in den Kreis der innovativsten Mittelständler aufgenommen werden.

Zu welchen Leistungen die TOP 100 imstande sind, zeigt der Baudienstleister Augel. Mithilfe von RFID-Chipkarten hat das Unternehmen aus der Eifel sein Bauhofmanagement komplett digitali-

siert. Experte für intelligente Vernetzung ist auch MDT technologies aus Nordrhein-Westfalen. Das Unternehmen entwickelt unter anderem Steuerungselemente für Fensterjalousien. Wird beispielsweise das Fenster geöffnet, fährt die Jalousie automatisch ein Stück nach oben, um frische Luft

hereinzulassen.

In München entwickelt Occhio derzeit technisch anspruchsvolle Designleuchten. Dabei werden Faktoren wie Lichtqualität, -stärke und -regelbarkeit für alle Anwendungsbereiche optimal aufeinander abgestimmt. Während Occhio immer weiter in den Markt vordringt, ist Peter Huber Kältemaschinenbau auf seinem Gebiet bereits ein echter Platzhirsch. Schon seit den siebziger Jahren definiert das Unternehmen mit seinen cleveren Temperiersystemen den Standard in seiner Branche. Ähnliches gilt auch für CLAGE aus Lüneburg: Dank ständiger Neuentwicklungen behaupten sich die Norddeutschen seit über 60 Jahren auf dem umkämpften Markt der Warmwassertechnik.

Innovation als Teamleistung

Natürlich wäre es viel zu kurz gegriffen, die genannten Innovationserfolge allein auf den Mut einzelner Unternehmerinnen und Unternehmer zurück-

zuführen. Diese erarbeiten zwar die Entwicklungsstrategie und setzen Ziele, doch die Umsetzung obliegt letztlich den Mitarbeitern. „Träger der Innovation ist schließlich immer der Mensch,“ sagt auch Prof. Franke. Um langfristig innovativ und damit auch erfolgreich zu sein, muss es gelingen, die Beschäftigten in den Innovationsprozess einzubeziehen.

Wie das geht, zeigt beispielsweise das bayrische TOP 100-Unternehmen Infiana. Der Hersteller von Spezialfolien hat eine unternehmenseigene Innovations-App entwickelt. Ähnlich wie bei einem Messenger senden die Beschäftigten ihre Ideen als Notiz oder Foto direkt in die Datenbank des hausinternen Innovationsteams. Einen ganz ähnlichen Ansatz verfolgt AUMÜLLER AUMATIC. Auch dieser Mittelständler verfügt über ein systematisches Vorschlagswesen – als Motivation winken den Mitarbeitern Prämien und Gewinnbeteiligungen. Bei GELITA wird das Innovationsklima sogar standort- und länderübergreifend gepflegt. Das fein

ausdifferenzierte Innovationsmanagement setzt auf kurze Wege und stellt sicher, dass keine Idee verloren geht.

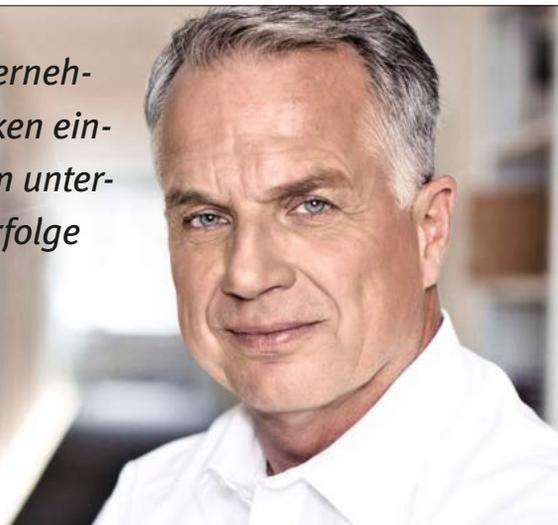
Flexibilität ist entscheidend

Neben mangelnder Risikobereitschaft und einer schwach ausgeprägten Innovationskultur scheidet der Innovationsprozess in vielen Unternehmen vor allem an einem Mangel an Flexibilität. „Der Zeitvorsprung ist oft das einzige Kapital des Disruptors. Leider tragen viele der etablierten Unternehmen unfreiwillig dazu bei, diesen Vorsprung zu vergrößern“, ist sich Prof. Franke sicher. Tatsächlich sind neue Trends und Technologien im Unternehmen häufig schon lange bekannt, allerdings scheidet die Umsetzung nicht zuletzt an langwierigen Entscheidungs- und eingefahrenen Produktionsprozessen.

Die ATLAS® Schuhfabrik löst dieses Problem mithilfe eines hauseigenen 3-D-Druckers. Innerhalb kürzester Zeit werden so Prototypen von neu konzipierten Sohlenprofilen gefertigt und getestet – die Markteinführung neuer Produkte wird dadurch erheblich beschleunigt. Innovative Produktionstechnologien kommen auch bei Edelstahl-Mechanik zum Einsatz. Als eines der ersten Unternehmen weltweit setzte der Mittelständler auf Hydroforming. Dabei werden Metallteile mithilfe von Wasserdruck verformt – so können selbst kleinste Stückzahlen mit Gewinn produziert werden. Beim Thema Produktionseffizienz rückt schließlich Wischemann Kunststoff in den Mittelpunkt. Das selbst entwickelte Tiefziehverfahren ermöglicht es dem Hersteller von Thermoformteilen gleich mehrere Produktionsschritte zusammenzufassen: vom Rohstoff zum

„Wer keine unternehmerischen Risiken eingeht, wird kaum unternehmerische Erfolge feiern.“

Joachim Schuble
Initiator von TOP 100



Fertigteil in einem Schritt.

Doch nicht nur im Hinblick auf den Produktionsprozess ist Flexibilität gefordert – auch das Geschäftsmodell eines Unternehmens muss sich an aktuelle Herausforderungen anpassen. Von einer solchen Kurskorrektur profitierte etwa die Deutsche Lichtmiete. Anstatt wie ursprünglich geplant, LED-Beleuchtungssysteme fremder Hersteller zu vermieten, entschied man sich kurzerhand zur Produktion eigener LED-Lampen. Eine kluge Entscheidung, verfügen die Eigenprodukte doch über eine erheblich höhere Lebensdauer als die Standarderzeugnisse anderer Hersteller. Ebenfalls neu aufgestellt präsentiert sich die Gebrüder Heyl Vertriebsgesellschaft für innovative Wasseraufbereitung. Nach der Ausgliederung aus der Mutterfirma erweiterte das Unternehmen sein Angebotsspektrum und integrierte nach und nach Produkte anderer Hersteller in sein Portfolio.

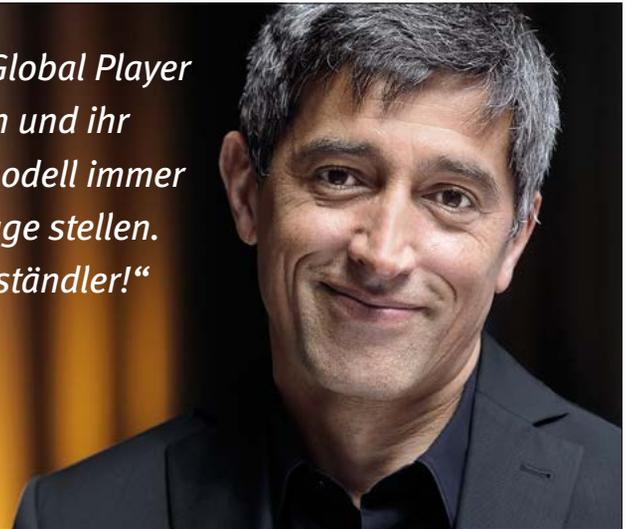
Der Blick über den Tellerrand

Die beispielhaft genannten TOP 100-Unternehmen zeigen, welche Innovationskraft in mittelständischen Betrieben steckt – wenn denn die Weichen richtig gestellt sind. Mit mutigen Entscheidungen, einer kreativen Innovationskultur und flexiblen Produktionsprozessen trotzen sie dem Wettbewerb und setzen die Trends in ihren jeweiligen Branchen. Nicht wenige von ihnen gehen sogar noch einen Schritt weiter: Sie wagen den Blick über den Tellerrand ihrer Branche und erschließen sich so neue Geschäftsfelder und neue Märkte.

Die LAPP Insulators Alumina verlagerte beispielsweise das komplette Kerngeschäft vom Hauptstandort in

„Nicht nur Global Player müssen sich und ihr Geschäftsmodell immer wieder infrage stellen. Auch Mittelständler!“

Ranga Yogeshwar
Mentor von TOP 100



Oberfranken ins Ausland. Die freigeordneten Ressourcen nutzt der Mittelständler dazu, die Entwicklung seiner Produkte für den Einsatz in neuen Märkten zu forcieren. Ein gänzlich neues Segment hat sich auch die Duisburger Werkstatt für Menschen mit Behinderung erschlossen: Das gemeinnützige Unternehmen unterhält neben vier handwerklichen Betrieben zwei Restaurants und eine Ladengalerie. Zudem vertreiben die Duisburger ihr eigenes Modelabel. Bei Lock Your World dreht sich hingegen alles ums Thema Sicherheit. Mit nur 25 Beschäftigten hat das Unternehmen ein völlig neuartiges elektronisches Schließsystem entwickelt. Der Clou: Die Schlösser verfügen über keine Batterie, stattdessen erfolgt die Stromzufuhr direkt über den elektronischen Schlüssel – eine Erfindung, die selbst disruptives Potenzial besitzt.

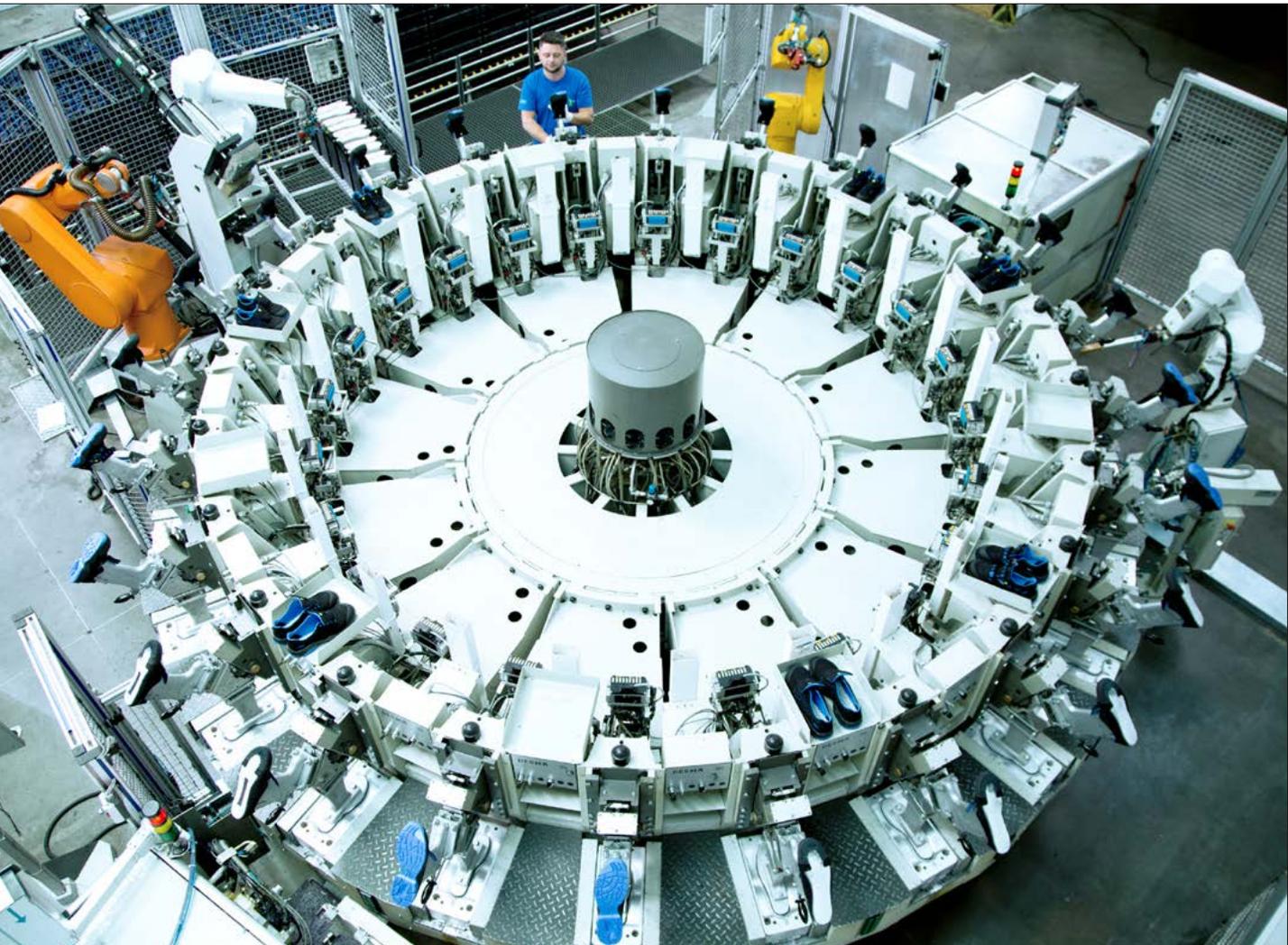
Mut, Teamgeist und unternehmerische Visionen – auf den ersten Blick wirkt das Erfolgsrezept des deutschen

Mittelstands denkbar einfach. Es liegt an den Unternehmerinnen und Unternehmern, dies umzusetzen und ihre Innovationsprozesse entsprechend zu gestalten.

PS



Die ATLAS® Schuhfabrik entwickelt und fertigt Sicherheits- und Berufsschuhe für alle Branchen der Industrie.



Mit Sicherheit innovativ

Ob Unternehmen Sicherheitsschuhe für ihre Mitarbeiter bereitstellen müssen, bestimmt der Gesetzgeber – welcher Hersteller diese Schuhe liefern darf, bestimmt das jeweilige Unternehmen. Und da kommt die ATLAS® Schuhfabrik GmbH & Co. KG ins Spiel: Sie produziert seit über 100 Jahren Sicherheitsschuhe, etwa für die Automobil- und die Chemieindustrie, für Energieversorger und den Maschinenbau, und sie setzt dabei Standards für die Gesundheitsprävention am Arbeitsplatz.

Angesichts des demografischen Wandels entwickelte dieser Mittelständler beispielsweise eine spezielle Laufsohle für ältere Mitarbeiter. Die Prototypen dieser neu konzipierten Sohlenprofile wurden im eigenen 3-D-Drucker produziert. Das erleichtert die Fertigung und beschleunigt auch die Implementierung zukünftiger Produkte.

Von der Kuh bis zum Schuh

Als einer der wenigen Hersteller weltweit produziert ATLAS® vom Schaft bis zur Sohle alles selbst und folgt damit dem Nachhaltigkeitswunsch der Verbraucher. Denn das Leder wird im eigenen Betrieb in Brasilien direkt dort verarbeitet, wo es hergestellt wird, und kann noch vor Ort auf seine Qualität geprüft werden. Am Hauptsitz in Dortmund spritzt man die speziellen Sohlen dann an die Leder- und Mikrofaser-schäfte an. Die Rezeptur für das geschäumte Sohlenmaterial wird stän-

dig verfeinert und an die Bedingungen der unterschiedlichen Branchen angepasst. Denn Arbeiter auf dem Bau brauchen möglichst robuste, also härter geschäumte Sohlen, während Lagerarbeiter flexible, weichere Sohlen bevorzugen. Arbeitsschuhe sollen heute nicht mehr als klobige, schwere Pflichtkleidung wahrgenommen, sondern gern getragen werden. Deshalb analysieren die Dortmunder laufend die Modetrends und kreieren neue Materialien und Designs.

Innovativer Fachhandelsservice

Die hauseigenen Spezialisierungen verdankt ATLAS® dem eigenen Innovationsgeist und den flachen Hierarchien. So basieren viele Neuerungen auf den Ideen von Mitarbeitern. Auf diese Weise ist auch die ATLAS-App entstanden: Bisher war es für die Händler und die Außendienstler des Unternehmens relativ aufwendig, die Füße der Kunden zu vermessen. Ein großer Scanner musste jedes Mal transportiert und aufgebaut werden. Jetzt benötigt man zum Scannen der Füße nur noch ein Smartphone oder Tablet. So können Händler einfach, schnell und präzise bestimmen, welche Schuhgröße und -weite benötigt wird. Eine Innovation, die begeistert und die den Arbeitsschutz noch praktikabler macht.

SH



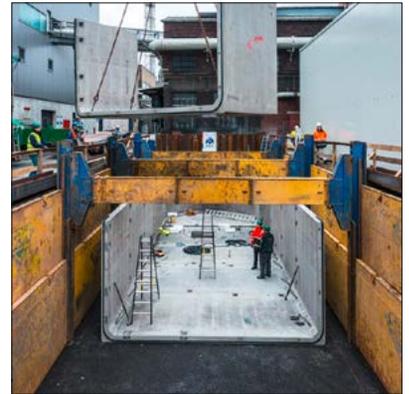
Nur wer sich seiner Wurzeln bewusst ist, kann die Zukunft mit neuen Ideen und Innovationen gestalten.



Werner Schabsky,
Geschäftsführender Gesellschafter



Augel ist Baudienstleister für Industrie,
Handel und Gewerbe – überregional
und mit einem 24-Stunden-Bau-Service an
365 Tagen im Jahr.



Intelligenter Problemlöser

Wassergefährdende Stoffe, elektrische Höchstspannung, hochsensible Industrieverfahren: Es sind echte Herausforderungen, auf die die Augel GmbH spezialisiert ist. Sie erbringt Dienstleistungen und entwickelt Sonderlösungen für Auftraggeber von Bauprojekten in anspruchsvollen Umfeldern. Wie durchdacht dabei vorgegangen wird, zeigt sich beispielhaft am digitalisierten Bauhofmanagement, das einen Bereitschaftsdienst rund um die Uhr garantiert.

Sicherheit und ein permanent verfügbarer Service für Instandhaltungen haben für viele Kunden von Augel die höchste Priorität. Diese Erwartungen führten in Zusammenarbeit mit der Universität Wuppertal zu einem in der Branche bisher wohl einzigartigen elektronischen Bauhofmanagement, das auf dem Einsatz von RFID-Chipkarten basiert.

Jederzeit einsatzbereit

Baumaschinen, Geräte, Arbeitskleidung – einfach alles, was zu einem Bauhof gehört, ist bei Augel mit einem Chip ausgestattet: Benötigt ein Mitarbeiter etwa einen Radlader, identifiziert ihn das IT-System anhand seines Ausweises, überprüft seine aktuellen Qualifikationen und gleicht sie mit den technischen Anforderungen ab. Nur wenn die deckungsgleich sind, wird das gewünschte Fahrzeug herausgegeben. Eigenständig kontrolliert das

System auch, ob die Maschinen noch betriebssicher sind oder ob eine Prüfung ansteht, es aktualisiert den Bestand der Baumaterialien und bestellt bei Bedarf rechtzeitig nach. Das garantiert, dass alle gesetzlichen Vorschriften penibel eingehalten werden und der Bauhof immer so ausgestattet ist, dass jederzeit ein Serviceeinsatz möglich ist.

Reibungslose Abläufe

Wohlüberlegte Lösungen bewirken nicht nur auf dem eigenen Bauhof einen reibungslosen Ablauf, sondern auch auf den Baustellen der Kunden, etwa beim Freilegen unterirdischer Installationen. In der Nähe von Hochdruckgasleitungen ist das per se gefährlich. Die findige Idee: Statt eines herkömmlichen Schaufelbaggers setzt das Team von Augel einen Bagger mit Rüssel ein, der das Erdreich absaugt. Um wirklich gefahrlos arbeiten zu können, hat man den Bagger zusätzlich mit einem Gaswarngerät ausgestattet. Eine clevere Erfindung ist auch das neue Beschichtungsverfahren mit einer leistungsfähigen Isolierung aus Carbonfasern: Damit können Gaspipelines erstmals bei laufendem Betrieb repariert werden, da kein neues Teilstück mehr eingebaut werden muss. Die Beispiele zeigen, wie Augel spezifische Probleme seiner Auftraggeber auf intelligente Weise löst. RWS

”

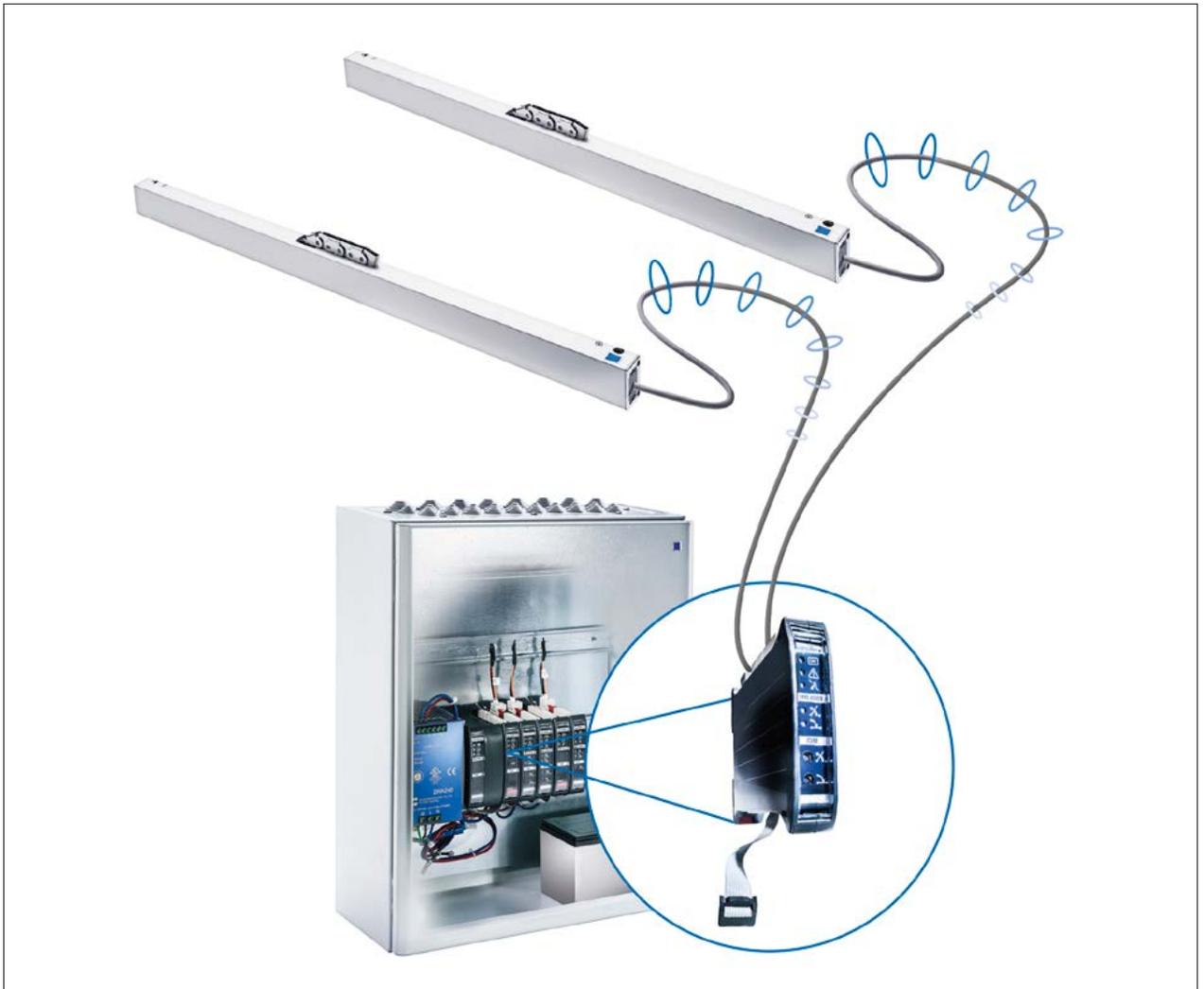
Wir sind darauf spezialisiert, die brennendsten Probleme unserer Kunden zu erkennen und zu lösen.



Rolf Scharmann,
Geschäftsführer



AUMÜLLER ist ein international tätiger Spezialist für Rauch- und Wärmeabzugsanlagen, für Systemlösungen auf dem Gebiet der kontrollierten natürlichen Lüftung und für Parkraummanagement, Schranken- und Torantriebe.



Ein gutes Innovationsklima

So manches mittelständische Familienunternehmen behauptet sich erfolgreich gegen internationale Konkurrenz. Die bayrische AUMÜLLER AUMATIC GmbH zählt mit ihrer Steuerungs- und Antriebstechnik für Fenster zu diesen Hidden Champions. Ein Erfolgsrezept dieses erfahrenen Lösungsanbieters, der seine modular aufgebauten Produkte selbst entwickelt und fertigt, ist seine Qualität. Ein anderes ist die Innovationsfreude seiner Belegschaft, die neben Prämien auch mal ein süßes Extra bekommt.

Dass bei Feuern in Gebäuden 90 % der Opfer nicht am Feuer selbst, sondern am Rauch sterben, beweist, welche hohe Bedeutung automatische Rauchabzugs- und Belüftungssysteme haben. Die 1972 gegründete AUMÜLLER AUMATIC GmbH aus Thierhaupten bei Augsburg entwickelt, produziert und programmiert mit 134 Beschäftigten solche Systeme. Sie ist mit eigenen Niederlassungen in Großbritannien, Russland und China sowie mit ihrem Netz internationaler Partner eine Größe auf dem Weltmarkt.

Schnell und flexibel

Die Geschäftsführerin Ramona Meinzer kennt viele Gründe für den nachhaltigen Erfolg ihrer Produkte, die etwa in Flughäfen oder Schulen installiert werden und ein gutes und gesundes Raumklima bewirken: „Wir profitieren von unserer hohen Fertigungstiefe und machen von der Mechanik und Soft-

ware bis zur Installation und Wartung alles selbst. Für uns ist ‚made in Germany‘ ein Qualitätsversprechen.“ Zudem ist AUMÜLLER Pionier bei der Entwicklung von Modulen, die sich miteinander kombinieren lassen. So entsteht beispielsweise aus mehreren Kettenantrieben und einem Einklemmschutz rasch eine funktionale neue Lösung, die sich am Ende vielleicht auch noch per App steuern lässt.

Innovation ist süß

Die Mitarbeiter wissen oft am besten, wo sich etwas verbessern lässt, deshalb gibt es ein informelles Vorschlagswesen mit dem Namen „Smartie“. Aber es werden nicht nur Smarties verteilt, vielmehr ist die Belegschaft auch am Gewinn ihres Unternehmens beteiligt und wird für Innovationen mit Prämien belohnt. AUMÜLLER setzt sich klare Ziele und leitet daraus den aktuellen Fortbildungsbedarf ab; außerdem bilden diese Elektrotechnikspezialisten in zahlreichen Lehrberufen selbst aus und kooperieren mit Kunden und Hochschulen. Die größten Herausforderungen sind derzeit die fortschreitende Digitalisierung und die Datensicherheit: „In einem elektronischen System braucht es kein Brecheisen mehr, um ein Fenster zu öffnen, sondern einen Hacker“, sagt Ramona Meinzer. HB



Wir expandieren weltweit, weil wir unser Geschäft verstehen und konsequent auf Innovation und Qualität setzen.



Ramona Meinzer,
geschäftsführende Gesellschafterin



Als Spezialist für dezentrale Warmwasserversorgung bietet CLAGE eine große Produktpalette mit vielen individuellen Lösungen an. Von A wie „Armatur“ bis Z wie „Zip“ hat alles mit Warmwasser zu tun.



Trendsetter für E-Durchlauferhitzer

Begonnen hat diese Firmengeschichte vor mehr als 60 Jahren, als der Vater der heutigen Inhaber in Lüneburg einen Kleinbetrieb gründete und einen überschaubaren Handel mit Durchlauferhitzern betrieb. Heute führen die Brüder Jörg und Joachim Gerdes in der Hansestadt ein florierendes mittelständisches Unternehmen, dessen Produktpalette es zum Trendsetter auf dem Markt für dezentrale Warmwassertechnik geschafft hat. Schon bevor die Zeichen auf Energiewende standen, hat man bei der CLAGE GmbH auf Nachhaltigkeit und Effizienz gesetzt.

„Wir sind immer andere Wege gegangen“, fasst der Geschäftsführer Jörg A. Gerdes die Geschichte seines Familienunternehmens, das mittlerweile 215 Beschäftigte hat, kurz zusammen. Im Gegensatz zu „herkömmlichen Produkten auf einem eingefahrenen Markt“ sieht er am Beginn jeder Neuentwicklung die Frage nach dem spezifischen Verwendungszweck der Geräte. Der CLAGE-Ansatz dafür: Immer nur so viel Wasser erhitzen, wie auch gebraucht wird – und das punktgenau auf die gewünschte Temperatur. Vorgaben, auf deren Grundlage die firmeneigene Entwicklungsabteilung in den vergangenen Jahren ein erstaunlich vielfältiges Angebot an Warmwassergeräten für Küche, Bad und Handwaschbecken kreiert hat.

Gut gewappnet

Eine immer größere Rolle spielt dabei die Digitalisierung, die Jörg A. Gerdes denn auch als eine der großen Herausforderungen betrachtet. Das gilt für die Erzeugnisse, die nicht mehr ohne elektronische Steuerung auskommen, wird aber auch im Produktionsprozess wichtiger. Dafür sehen sich die Firmenchefs gewappnet, unterhalten sie doch eigens eine Abteilung mit IT-Spezialisten, deren Ergebnisse in die Produkte einfließen und auch wertvolle Beiträge zur Prozessoptimierung liefern. Denn bei diesem norddeutschen Mittelständler weiß man nur zu gut um die Notwendigkeit effektiver Arbeitsabläufe auf einem Markt, in dem sich nicht wenige Big Player tummeln. Auch auf diesem Feld brauchen sich die Lüneburger indes nicht zu verstecken. So bestücken seit einiger Zeit Roboter die Geräte-Leiterplatten, und ein Kanban-System bewirkt einen sparsamen Verbrauch bei den Produktionsprozessen.

Orientierung vorgeben

Die Brüder übertreiben nicht, wenn sie selbstbewusst die Technologieführerschaft für sich reklamieren. Sie haben tatsächlich Trends gesetzt, an denen sich inzwischen auch andere orientieren. Am Ende des Gesprächs ist ihnen dann aber noch etwas anderes wichtig: Der Firmenname spreche sich mit lang gedehntem „e“ wie Effizienz. Denn darum geht es den Experten für E-Durchlauferhitzer aus Lüneburg.

”

Unsere Alleinstellungsmerkmale können wir nur behaupten, indem wir uns täglich ein Stück weiterentwickeln.



**Joachim D. und Jörg A. Gerdes,
geschäftsführende Gesellschafter**



Als erstes Unternehmen energieeffiziente Projekte der Beleuchtungstechnik anzubieten, sie zu realisieren und sie vor allem durch ein Mietsystem auch finanzierbar zu machen – das hat sich die Deutsche Lichtmiete Unternehmensgruppe zur Aufgabe gemacht.



Sparen ab dem ersten Tag

Wenn jemand eine besonders gute Idee hat, dann heißt es oft, ihm sei ein Licht aufgegangen. So war es auch bei Alexander Hahn, als er LED-Beleuchtung im langjährigen Mietmodell anbieten wollte. Doch die LED-Leuchten, die er am Markt fand, hatten nicht die Qualität, für die er geradestehen wollte. Also änderte Hahn sein Geschäftsmodell radikal: Er begann, hochwertige, lang haltbare LED-Beleuchtung für Industrieanwendungen selbst zu fertigen – und verband dies mit einem einzigartigen Mietmodell. So entstand schließlich die Deutsche Lichtmiete Unternehmensgruppe.

Wer LED-Beleuchtung in Industriehallen oder in Logistikobjekten nutzt, kann damit Geld sparen, muss aber erst einmal investieren. Die Deutsche Lichtmiete nimmt ihren Kunden diese Anfangsinvestition ab: Sie installiert die LED-Beleuchtung, garantiert deren funktionierenden Dauerbetrieb und stellt hierfür lediglich eine monatliche Miete in Rechnung. So entsteht eine Multi-win-Situation. Zudem gewinnt die Umwelt.

Leuchten mit Funktionsgarantie

Mit LED-Beleuchtung lässt sich Strom sparen, denn sie benötigt im Vergleich zu konventionellen Leuchtmitteln rund 70 % weniger Elektrizität. Doch da Unternehmen oft sehr günstigen Strom beziehen, lohnt sich eine Eigeninvestition erst nach sehr langer Zeit. Nicht bei der Mietvariante: Mit der spart das

Unternehmen ab dem ersten Tag. Ein weiterer Vorteil: Man muss keine Angebote einholen und vergleichen oder sich hinterher sorgen, ob man tatsächlich eine langlebige Beleuchtung ausgewählt hat. Denn die Deutsche Lichtmiete übernimmt für die gesamte Mietdauer eine Funktionsgarantie.

Top-Qualität dank Eigenproduktion

Die LED-Leuchten der Deutschen Lichtmiete weisen innovative Bestromungstechniken auf und halten etwa dreimal so lang wie Standardprodukte. Zudem werden sie aus hochwertigen und belastbaren Komponenten hergestellt. „Wir haben nur ein begrenztes Sortiment – etwa Röhren, Lichtbänder, Hallenstrahler und Panels für Büros. Aber diese Produkte bauen wir in einer Qualität, die besser ist als alles, was wir am Markt gefunden haben“, erläutert der Unternehmenssprecher Marco Hahn. Er sieht noch gewaltige Marktpotenziale: „LED ist für alle Firmen interessant, doch 90 % aller Betriebe haben noch nicht umgestellt.“ Geht den betroffenen Inhabern aber erst einmal ein Licht auf, ist das Angebot dieses Mittelständlers für sie sicher eine äußerst attraktive Option. RH



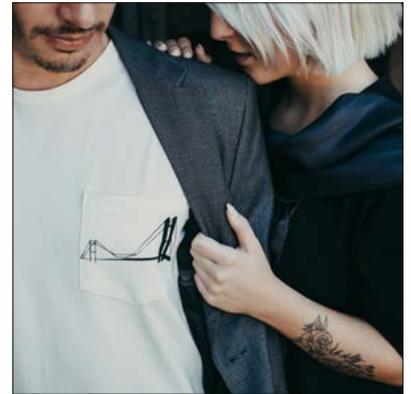
Für unser Mietkonzept ist die Qualität unserer Produkte das Wichtigste. Das schätzen unsere Kunden.



Alexander Hahn,
Geschäftsführer



Eine Behindertenwerkstatt der ganz besonderen Art: Die Duisburger Werkstatt für Menschen mit Behinderung bietet rund 1.300 Arbeitsplätze in den verschiedensten Gebieten.



Von Staub keine Spur

Vier Werkstätten, zwei Restaurants, eine Ladengalerie: Die Duisburger Werkstatt für Menschen mit Behinderung gGmbH zeigt Präsenz in ihrer Stadt und geht dafür ungewöhnliche Wege. Die Leistungen der 1.303 Beschäftigten, davon 1.100 mit Behinderung, reichen von Verpackungs- und Montagearbeiten bis zu aufwendigen Produktionen in der Schreinerei und Schlosserei. Die Einführung eines eigenen Modelabels erzielte bundesweit besonders viel Aufmerksamkeit.

300 Gäste kamen zur Modenschau, auf der Menschen mit und ohne Behinderung die eigene Kollektion vorstellten. „Bei dieser Veranstaltung stand nicht die Behinderung der Menschen im Vordergrund, sondern ihre Stärken und ihre Schönheit“, betont die Geschäftsführerin Roselyne Rogg, die als ausgebildete Steuerberaterin vor gut sieben Jahren damit begann, das angestaubte Sozialimage von Behindertenwerkstätten mit frischen Ideen zu verändern. Damals gab es nicht einmal ein Logo oder ein Firmenschild, und keiner in Duisburg kannte die Werkstätten. Das hat sich mittlerweile grundlegend geändert.

Koch aus der Sterneküche

Auch über die Modenschau hinaus zeigt sich das Unternehmen, denn es gibt viele weitere Kontaktpunkte mit der Bevölkerung: In einer eigenen Galerie verkaufen die Mitarbeiter kreative und designte Produkte aus den

Werkstätten, in zwei Gastronomiebetriebe kommen täglich viele Menschen zum Essen. Bei der Kantine ist Roselyne Rogg ein ganz besonderer Coup gelungen: Für die Großküche, die täglich mit mindestens 30 % frischen und regionalen Lebensmitteln rund 1.500 Mahlzeiten am Tag ausgibt, hat sie einen Küchenchef gewonnen, der zuvor in einem Sternerestaurant gearbeitet hat. Das lockt auch viele externe Gäste in die Kantine, die eher wie ein Restaurant aussieht.

Ladengeschäft ausweiten

All diese kreativen Ideen machen auch andere auf die Werkstatt aufmerksam: Seit Menschen mit Behinderungen das Recht haben, die Werkstatt, in der sie arbeiten wollen, frei zu wählen, kommen immer mehr nach Duisburg. Denn sie wissen, dass hier die Chancen, auf den ersten Arbeitsmarkt vorbereitet zu werden, besonders hoch sind. „Uns ist es wichtig, dass unsere Mitarbeiter nicht nur beschäftigt sind, sondern auf ganz unterschiedlichen Gebieten verschiedene Herausforderungen und Lernfelder finden“, betont Rogg. Ihre neueste Idee: mit dem Konzept der Ladengalerie auch in andere Städte oder benachbarte Länder zu gehen. Denn auch dort sieht sie einen großen Bedarf, Menschen mit Behinderungen in Arbeit zu bringen.

50

”

Der größte Dank neben der öffentlichen Anerkennung ist der, dass Menschen mit Behinderung unglaublich stolz sind auf das, was sie leisten.



Roselyne Rogg,
Geschäftsführerin



Edelstahl-Mechanik ist eines der führenden Unternehmen auf den Gebieten Laserschweißen, Laserbearbeitung und Laserschneiden in 2-D und 3-D.



Sachverstand aus Schwaben

Auf die steigenden Anforderungen der Kunden reagieren Mittelständler höchst flexibel. Die Edelstahl-Mechanik GmbH etwa setzte als eine der ersten Firmen weltweit auf das Hydroforming von Metallteilen mit Wasserdruck. Aber auch ihre Unternehmensstrategie ist im Fluss: Durch eine hohe Fertigungstiefe bleibt das gesamte notwendige Know-how im Hause. Auf diese Weise kann man Qualität garantieren, neuartige Lösungen austüfteln – und seinen Kunden am Ende sogar noch etwas beibringen.

Die 1985 gegründete Edelstahl-Mechanik GmbH mit Standorten im schwäbischen Göppingen und im sächsischen Haselbachtal ist ein führendes Unternehmen in der Verarbeitung von Edelstahl, Aluminium und Stahl. Sie bietet ein breites Leistungsspektrum: von Konstruktionen bis zur Produktion komplexer Baugruppen.

Hochmoderne Technik

Es ist die Verbindung aus technischem Know-how und Kundennähe, die die besondere Qualität dieses Unternehmens ausmacht und vom Inhaber Josef Eisele bewusst gepflegt wird. Der Mittelständler, der mit Maschinen für die Nahrungsmittelindustrie begonnen hat, konnte im Lauf der Jahre auch Auftraggeber aus anderen Branchen gewinnen, etwa aus der Bau- oder der Fahrzeugindustrie. Es sind vor allem hochmoderne Verfahren wie das Hydroforming, die den Chef schwärmen lassen.

„Damit können wir Teile, die bisher aus Kostengründen nur in Großserien herstellbar waren, jetzt auch in Stückzahlen ab 1 anbieten.“

Das Unternehmen wandelt sich

Die Wünsche der Kunden gehen immer mehr weg von einfachen Zuschnitten und hin zu kompletten Baugruppen und Maschinen. Als professioneller Berater und Dienstleister auf den Gebieten Entwicklung und Konstruktion nutzt dieser Mittelständler den Trend sehr erfolgreich: Während Mitbewerber oft outsourcen, finden bei ihm 95 % bis 98 % aller Prozesse im eigenen Hause statt. So hat er Spezialisten für alle Aufgaben, das gesamte Know-how ist vorhanden, und man behält dank der hohen Fertigungstiefe das Endprodukt immer im Griff. Eiseles Unternehmen wandelt sich zudem zum Lösungsanbieter: Es unterhält inzwischen eine eigene Elektronikabteilung und berät die Kunden nicht nur, sondern bildet sie auch weiter, wenn das Wissen um Produktionsabläufe fehlt. Hat auch Josef Eisele selbst noch Lernbedarf? „Natürlich. Wir von der Führungsebene haben uns zwei Jahre lang inhouse volle zwei Tage pro Monat in wesentlichen Themen schulen lassen, vom Prozessmanagement bis zur Mitarbeiterführung. Wir stehen nämlich immer in den Startlöchern“, erklärt uns der Geschäftsführer.

HB



Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein.



**Josef Eisele,
Geschäftsführer**



Die Gebrüder Heyl Vertriebsgesellschaft hat in ihrem Programm Analysegeräte und Steuerungen für die Kontrolle von Wasseraufbereitungsanlagen. Zudem entwickelt sie Steuerungen und Analysegeräte, aber auch chemische Schnelltests.



Aufbruch zu neuen Ufern

Wenn der Vertrieb einer Traditionsfirma plötzlich als ein eigenständiges Unternehmen auftritt, kann das befreien und den Erfolg beflügeln. So auch bei der Gebrüder Heyl Vertriebsgesellschaft für innovative Wasseraufbereitung mbH. Denn die tritt seit ihrer Ausgliederung als Innovationstreiber auf: Zusätzlich zur eigenen Marke hat sie viele Fremdprodukte in ihr Sortiment aufgenommen und sich zum innovativen Produkt- und Lösungsanbieter für die Wasseraufbereitung und die Wasseranalyse weiterentwickelt.

Die Gebrüder Heyl Vertriebsgesellschaft hatte über viele Jahre eine satelfeste Marktposition – auch dank eines vom Gründer der Mutterfirma Heyl Analysetechnik entwickelten Verfahrens zur Messung der Wasserhärte. Doch die Patente dafür liefen aus, und die Welt drehte sich weiter. „Als ich 2008 in die Vertriebsgesellschaft eintrat, hat es mich beunruhigt, dass unser Hauptprodukt, ein Instrument zur Onlineüberwachung der Wasserhärte, schon seit acht Jahren am Markt war“, berichtet der Geschäftsführer Marc Osterwald.

Neue Dachmarke für Fremdprodukte

Daher setzte er den Kurs neu und entwickelte die ausgelagerte Verkaufseinheit weiter – zu einer weltweit tätigen, lösungsorientierten Organisation mit einem breit aufgestellten Netzwerk von Spezialisten und Lieferanten der Analysetechnik. Dabei wurde das Ange-

botsspektrum deutlich erweitert, etwa um Sensoranalytik, Ozonmessungen und Raumluftmessungen. Um den Vertrieb von Eigen- und von Fremdprodukten nach außen deutlich unterscheidbar zu machen, schuf die Geschäftsleitung zusätzlich zur Marke „Heyl“ die Dachmarke „Neomeris“, über die man nun die Produkte der Partnerfirmen vermarktet.

Experte für verschiedene Branchen

Damit verbunden, erweiterte die Firma Stück für Stück ihr Portfolio – und wurde so ein gefragter Partner für namhafte Industrieunternehmen. „Entscheidend ist, dass wir heute Produkte im Angebot haben, mit denen wir dem Wandel der Anforderungen aktiv begegnen können“, berichtet Osterwald. „Genau das macht unsere Firma auch als Forschungs- und Entwicklungspartner für Universitäten attraktiv.“ Doch die Geschäftsmodellinnovationen gehen noch weiter: Um sich als Lösungsexperte für neue Branchen zu positionieren, baut das Unternehmen ein eigenes Schulungszentrum und etabliert seine Schulungen und Trainings als ein weiteres Geschäftsfeld. Der Aufbruch zu neuen Ufern war bei der Gebrüder Heyl Vertriebsgesellschaft keine einmalige Aktion. Vielmehr ist er eine Grundhaltung – und die führt das Unternehmen, das sich schon seit den 50er-Jahren durch seine Patente hervortut, weiter von Innovation zu Innovation.

RH

”

Wir haben unsere Neuausrichtung ganz klar definiert: Innovationspotenziale entwickeln und ausschöpfen.



**Marc Osterwald,
Geschäftsführer**



GELITA ist ein weltweit führender Hersteller von Kollagenproteinen für Lebensmittel, Nahrungsergänzung, pharmazeutische Produkte und für zahlreiche technische Anwendungen.



Mehr als ein Lieferant für Rohstoffe

Als einer der weltweit führenden Anbieter von Gelatine, Kollagenpeptiden und funktionalen Proteinen beliefert die GELITA AG primär Unternehmen aus der Ernährungs-, der Pharma- und der Gesundheitsbranche. Sie steuert ihre globalen Innovationsprozesse über ein ausdifferenziertes Innovationsmanagement. Der Einsatz ihrer natürlichen Ingredienzien im Pharma- und Gesundheitsmarkt tragen maßgeblich zu einem guten Image bei.

Gelatine benötigt man nicht nur für Fruchtgummis und Medikamentenkapseln: Mit dem reinen, natürlichen Rohstoff werden etwa auch Vitamine mikroverkapselt, um sie zu schützen, Fotopapiere beschichtet und die Zündköpfe von Streichhölzern zusammengehalten. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Franz-Josef Konert, der auch für die Forschung und Entwicklung zuständig ist, nennt weitere Anwendungen: „Unsere Kollagenpeptide bieten Lösungen rund um das Thema Altern: bei Gelenkproblemen, Osteoporose, Muskelabbau und zur Faltenreduktion.“ Eine dauerhafte Marktführerschaft ist jedoch nur mit Innovationen möglich. Umso wichtiger ist daher die Ideenfindung auf allen Ebenen.

Ideen der Mitarbeiter fördern

Hierfür hat man das Innovationsmanagement in die Abteilung „Unternehmensentwicklung“ integriert, die direkt dem Vorstand zugeordnet ist. Sie steuert das globale Innovationsmanagement und die Entscheidungs-

gremien, die alle Vorschläge prüfen, die aus dem Netzwerk kommen. Das setzt sich unter anderem aus „Ideen-Navigatoren“ auf der Landesebene und „Ideen-Supportern“ auf der Standortebene zusammen. Die sind die ersten Ansprechpartner für Ideen und unterstützen ihre Kollegen dabei, die Vorschläge zu formulieren und einzureichen. Auch realisiert die Unternehmensentwicklung Veranstaltungen und Aktionen, die eine gute Innovationskultur fördern, etwa Innovationstage oder die jährliche „Ideen Challenge“.

Marketing mit Werten

Für jeden Geschäftsbereich gibt es spezielle Vertriebs- und Marketingkonzepte. Deren gemeinsamer Nenner: die Reinheit der Naturprodukte, ihre Allergenfreiheit und ihre vielfältigen Einsatzmöglichkeiten. Ein besonderes Beispiel sind die blutstillenden Schwämmchen. Ihre Anwendung im sensiblen OP-Bereich erzeugt eine hohe emotionale Wertigkeit, von der auch die anderen Geschäftsfelder profitieren. Denn die Kunden nehmen GELITA nicht nur als Rohstofflieferanten wahr, sondern als Problemlöser. „Wir verwenden dieses Beispiel gern in Kundengesprächen“, sagt Dr. Konert. „So verdeutlichen wir, dass es sich bei unseren Produkten um die einzigen nicht allergenen Proteine handelt. Daher werden sie im OP oder in Blutplasmaexpandern eingesetzt.“ Auch das trägt zum guten Image der GELITA AG und ihrer Produkte bei – und erfüllt die Mitarbeiter mit Stolz. FB

”

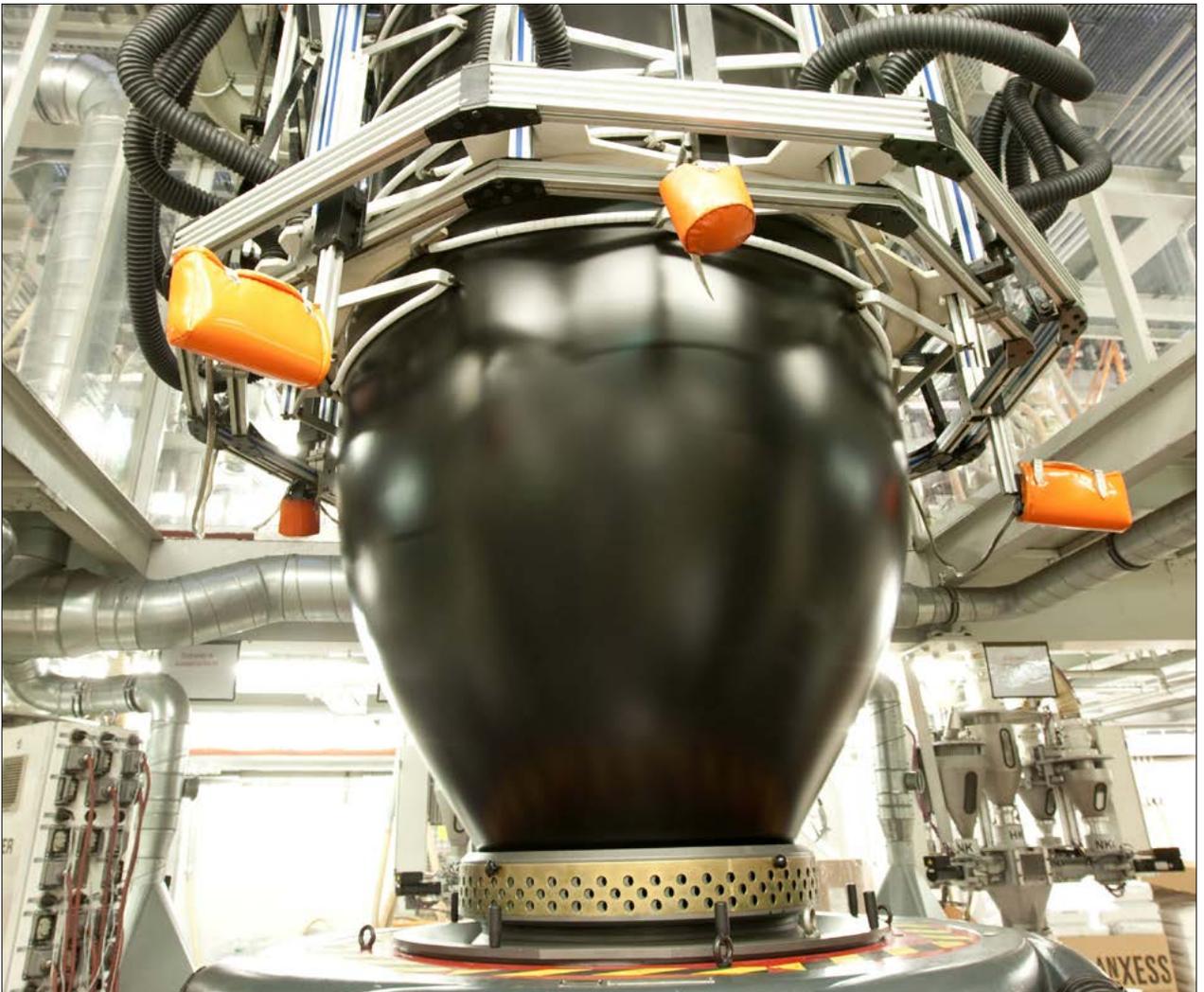
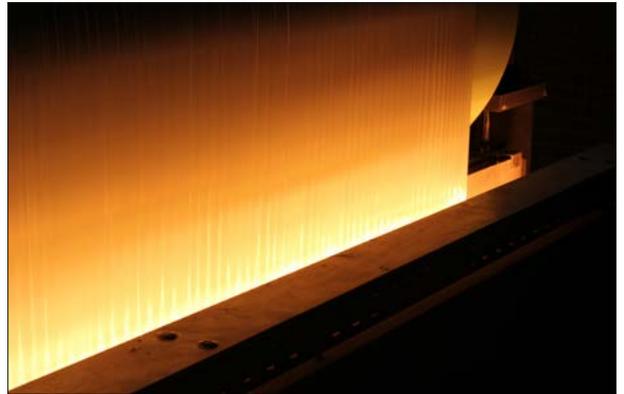
*Wir schaffen
Transparenz,
weil wir wissen, dass
das Vertrauen der
Verbraucher unser
höchstes Gut ist.*



**Dr. Franz-Josef Konert,
Vorstandsvorsitzender**



Infiana entwickelt und produziert Spezialfolien für den Konsumgütermarkt und die Industrie.



Innovationskultur pur!

Folien sind oft Wegwerfprodukte, aber für viele Prozesse in der produzierenden Industrie dennoch enorm wichtig. Die Infiana Germany GmbH & Co. KG stellt Spezialfolien für die Konsumgüterindustrie und für industrielle Anwendungen her. Eingesetzt werden die Folien etwa für die Verpackung von Hygieneartikeln oder für die Herstellung von Windrad- und Flugzeugflügeln. Produktinnovationen sind für das Unternehmen ebenso wichtig wie Prozessinnovationen im eigenen Haus und bei den Kunden.

Die Abteilung Forschung & Entwicklung spielt bei Infiana eine wichtige Rolle. Hier arbeitet auch ein Innovations-scout, der sich ausschließlich mit der Suche nach neuen Trends, Rohstoffen, Technologien und Lieferanten beschäftigt. Ideen für Neuerungen landen stets auf dem Schreibtisch der Innovationsleiterin Dr. Ingrid Sebald. Sie weiß am besten über alle Neuentwicklungen Bescheid: „Eine unserer wichtigsten aktuellen Innovationen ist eine Einzelverpackung für Damenbinden, die besonders unauffällig ist und sich gut anfühlt.“ Möglich wurde sie durch ein neuartiges Material, das nur halb so schwer ist wie bisherige Verpackungen, aber trotzdem genauso strapazierfähig.

Interne Prozesse optimieren

Eine weitere Entwicklung sind Folien für Kompositbauteile: Große Formen, in denen zum Beispiel Windradflügel gefertigt werden, mussten bislang mit

fluor-, wachs- oder silikonhaltigen Trennmitteln vorbehandelt werden, die nach dem Produktionsvorgang nur mühsam zu entfernen waren. Dank einer extrem dünnen, elastischen Trennfolie entfällt das nun. Bei den internen Prozessen legt man ebenfalls Wert auf kontinuierliche Verbesserungen. „Mithilfe eines neuen Verfahrens können wir beide Seiten einer Folie in einem statt in zwei Arbeitsgängen beschichten“, nennt der Geschäftsführer Peter K. Wahsner ein Beispiel. Ein anderes ist ein Roboter, der die Folien nach Kundenkonfiguration zurechtschneidet – was bisher in mühsamer Handarbeit erledigt wurde.

Für die Idee zwischendurch

Geistesblitze überfallen einen oftmals gerade dann, wenn man unterwegs ist. Dafür hat Infiana eine App entwickelt, über die die Beschäftigten, wie bei einem Messenger, ihre Ideen als Notiz oder Foto in die Datenbank des Innovationsteams schicken. In jedem Quartal werden die besten Ideengeber im Kollegenkreis ausgezeichnet. Eine gute Innovationskultur ist der Geschäftsleitung wichtig. Daher sollen Mitarbeitergespräche zukünftig nicht mehr nur einmal im Jahr stattfinden, vielmehr wird jeder Einzelne kontinuierlich ein digitales Feedback erhalten – mittels GPS, des „Global People Systems“. Denn geistige Flexibilität und eine gute interne Kommunikation sind der Schlüssel zur Innovation, davon ist Peter K. Wahsner fest überzeugt. so

”

Wir sind permanenten Veränderungen von Markt und Gesellschaft ausgesetzt, auf die wir mit Innovationen reagieren müssen.



Dr. I. Sebald und P. K. Wahsner,
Geschäftsleitung



LAPP Insulators Alumina ist Spezialist für Keramik-Metall-Verbundbauteile und weltweit führend bei der Herstellung von keramischen Halbleitergehäusen.



Erfolgreich in neuen Märkten

100 neue Kunden, den Umsatz in der Business-Unit „New Products“ mehr als verzehnfacht: Es ist wahrlich eine Erfolgsstory, die die LAPP Insulators Alumina GmbH in den vergangenen sechs Jahren schrieb. Das ist ihr gelungen, indem sie ihr unter hartem Preisdruck stehendes Standardgeschäft verlagerte und sich ein zweites Standbein aufbaute. Mit Fachwissen, Einfallsreichtum und Kompetenz in einer besonderen Bauteileberechnung entstehen innovative Produkte, die einen Markt nach dem anderen erobern.

Seit mehr als 30 Jahren fertigt dieser Mittelständler Halbleitergehäuse für die Hochleistungselektronik. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, hat er die Produktion seiner Standarderzeugnisse und das dazugehörige Know-how nach Tschechien verlagert. In diesem neuen Werk entstehen mehr als 300.000 Bauteile pro Jahr im Serien-Lötprozess, und 50 % des Weltmarkts werden von dort aus mit Halbleitergehäusen in den Größen 4 bis 6 Zoll beliefert.

Interdisziplinäres Know-how

Diese Verlagerung machte am deutschen Standort Platz für frische Ideen. Aktiv suchte man nach neuen Märkten für die Kernkompetenz – Keramiken mit Metall zu verbinden und im Verbund vakuumdicht zu verlöten. Die fanden sich in so unterschiedlichen Segmenten wie der Laser-, der Röntgen- und der Messtechnik. Zugute kam dem Unternehmen das im Team vorhandene

interdisziplinäre Wissen, etwa in der „Finite-Elemente-Methode“ (FEM). Damit lassen sich Spannungen im kompletten Lötverbund und die Versagenswahrscheinlichkeit der Keramik berechnen. Das spart den Auftraggebern Zeit und Geld, da nicht erst mehrere Varianten gebaut werden müssen, um aufwendig im Trial-and-Error-Verfahren die beste zu ermitteln. Die berechnet stattdessen das FEM-Programm.

Großes Potenzial

Zukunftsträchtig ist auch der Markt für Speichertechnologien. Denn eine kontinuierliche Stromversorgung über dezentrale regenerative Energiequellen benötigt leistungsstarke Batterien, um Sonnen- und Windenergie zu speichern. Gemeinsam mit der Fraunhofer-Gesellschaft forscht LAPP Insulators Alumina an Natrium-Nickelchlorid-Zellen. Die sollen ähnlich effizient werden wie Lithium-Ionen-Batterien und zusätzliche Vorteile bieten, beispielsweise nicht brennbar sein. Dass die keramische Verbindungstechnik für viele Einsatzgebiete noch ungeahnte Lösungen bereithält, davon sind die Mitarbeiter überzeugt. Mit brillanten Ideen schreiben sie engagiert ihre Erfolgsgeschichte fort.

RWS



A brilliant idea behind every product!



Dr. Holger Wampers,
Geschäftsführer



Die Lock Your World GmbH & Co. KG entwickelt gemeinsam mit ihren Kunden und Anwendern Sicherheitskonzepte und Lösungen direkt für den Markt.



Sicher mit dem eigenen Strom

Leere Batterien, keine externe Stromversorgung, keine Internetverbindung. Was sich im Zusammenhang mit elektronischen Systemen wie eine Horrorgeschichte anhört, ist für die Lock Your World GmbH & Co. KG zur Vision geworden. Die trieb dieses Team aus dem hessischen Bad Orb dazu an, ein weltweit einzigartiges Schließkonzept für sicherheitsaffine Zonen zu entwickeln, bei dem der Mensch über die Technik bestimmt und nicht umgekehrt.

Entleeren sich in elektronischen Schlössern die Batterien, muss sie jemand austauschen. Die Technik zwingt also den Menschen zu reagieren. Ein Batteriewechsel ist lästig und zudem äußerst zeit- und kostenintensiv, wenn sich die Schlösser weit entfernt vom eigenen Standort befinden, etwa an so entlegenen Plätzen wie einem Berggipfel. Diese Erkenntnis wurde zum „Aha-Effekt“ für die Inhaberin Manuela Engel-Dahan und führte zu dem wartungsfreien Schließsystem „pylocx“.

Keine Angriffsfläche

Die erste Anforderung an das neue System war: Keine Batterie mehr im Schloss! Zudem wurde von Anfang an auf Alleinstellungsmerkmale geachtet. Dazu gehören ein Schloss, das keine Angriffsfläche nach außen hin bietet, und die Einsatzfähigkeit in Innenräumen sowie im Freien bei Temperaturen von bis zu -40 °C. Eine weitere wichtige Eigenschaft ist die besonders

hohe Sicherheit, denn zu den Kunden von Lock Your World zählen Banken, Sicherheitsfirmen und Behörden sowie Polizei und Feuerwehr. Diese hohe Sicherheit wird erreicht, indem man Risiken bei der Zugangsberechtigung minimiert: Zum Beispiel wird das Schließgeheimnis nicht mehr physisch vor Ort hinterlegt, und Codes an fest installierten Tastaturen müssen nicht mehr regelmäßig und vor allem auch nicht beim Wechsel eines Dienstleiters geändert werden.

Persönlicher Code-Schutz

Das Herzstück des innovativen Schließsystems ist die Bedieneinheit „pyKey“. Diese mobile Tastatur fungiert als elektronischer Schlüssel, der das Schloss nur per Eingabe eines persönlichen PIN-Codes öffnet. Einmal-Codes werden zentral und nur bei Bedarf generiert, Schloss und „pyKey“ arbeiten offline. Da sie nicht mit dem Internet verbunden sind, haben Hacker keine Chance. Eine weitere Besonderheit: Mit dem „pyKey“ hat der Nutzer immer Strom dabei. Denn die Bedieneinheit sendet während des Öffnungsvorgangs nicht nur die erforderlichen Daten an das jeweilige Schloss, sondern versorgt es zugleich mit Strom. Batteriewechsel oder gar Ausfälle wegen leerer Batterien gehören damit endgültig der Vergangenheit an. RWS

“

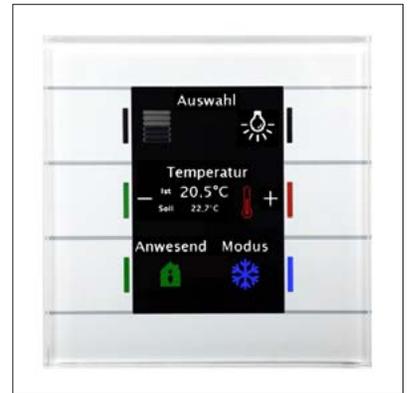
Die Lösung ist schon da, du kannst sie nur noch nicht sehen.



Manuela Engel-Dahan,
Geschäftsführerin



MDT technologies entwickelt und produziert mit über 25 Jahren Elektronik-erfahrung KNX-Geräte mit einem über-zeugenden Preis-Leistungs-Verhältnis. KNX ist weltweit der einzige herstellerun-abhängige Standard für Haus- und Gebäude-systemtechnik.



Immer einen Schritt voraus

Im Zeitalter von Industrie 4.0 ist es legitim, auch an die Gebäudesystemtechnik hohe Ansprüche zu stellen. Die MDT technologies GmbH hat sich auf diesem Markt einen Namen gemacht: mit intelligenten Produkten, die im Hinblick auf Komfort, Sicherheit und Energieeffizienz optimiert sind. Seit 2009 hat dieses Unternehmen jedes Jahr entscheidende Innovationen hervorgebracht. Der jüngste Erfolg sind automatisierte Jalousieaktoren mit intelligenten Fensterfunktionen.

Die Produkte von MDT basieren auf KNX, dem weltweit einzigen herstellerunabhängigen Standard für die Haus- und Gebäudesystemtechnik. Damit sind die Geräte mit allen Fabrikaten kombinierbar und können breitflächig eingesetzt werden. Der Kundenkreis reicht von Elektrikern über Gebäudeplaner und Systemintegratoren bis zu privaten Bauherren, die ihr neues Heim hochwertig ausstatten möchten. Die Technologien eignen sich für Privathäuser ebenso wie für Büros, Einkaufszentren oder Flughäfen.

Automatischer Sonnenschutz

Das gilt auch für die 2016 eingeführten Jalousieaktoren. Sie steuern Rollläden und Jalousien in Gebäuden und sind so weit automatisiert, dass sie auch intelligente Funktionen übernehmen. Wird beispielsweise das Fenster gekippt, fährt das System die geschlossene

Jalousie automatisch ein Stück nach oben, um frische Luft hereinzulassen. Ebenfalls sind Sonnenschutzfunktionen enthalten, die sich auf Wunsch an der Innenraumtemperatur orientieren. Das ist etwa für energieeffiziente Häuser interessant, die das natürliche Sonnenlicht nutzen. „Mir ist ein vergleichbares Produkt derzeit von keinem anderen Hersteller bekannt“, erklärt der Geschäftsführer Hans-Joachim Kremer.

Viele Funktionen

Nahezu konkurrenzlos ist auch der Glastaster „II Smart“ mit TFT-Display. Dank seiner vielen Funktionen kann er in Gebäuden die unterschiedlichsten Anwendungen steuern. So lassen sich etwa Beleuchtungsszenarien in Besprechungsräumen inszenieren: Sobald der Beamer in Aktion tritt, stellt sich das Licht schwächer ein; gleichzeitig fahren die Jalousien nach unten und verschatten den Raum angemessen. In Privathaushalten können die Anwender Lichtszenarien für verschiedene Wohnsituationen hinterlegen – vom Hausputz über das Abendessen bis zum Fernsehabend. „Wir gehen immer von der Frage aus, was dem Kunden einen echten Mehrwert bringt. Damit sind wir dem Markt stets einen guten Schritt voraus“, sagt Hans-Joachim Kremer.

SR

”

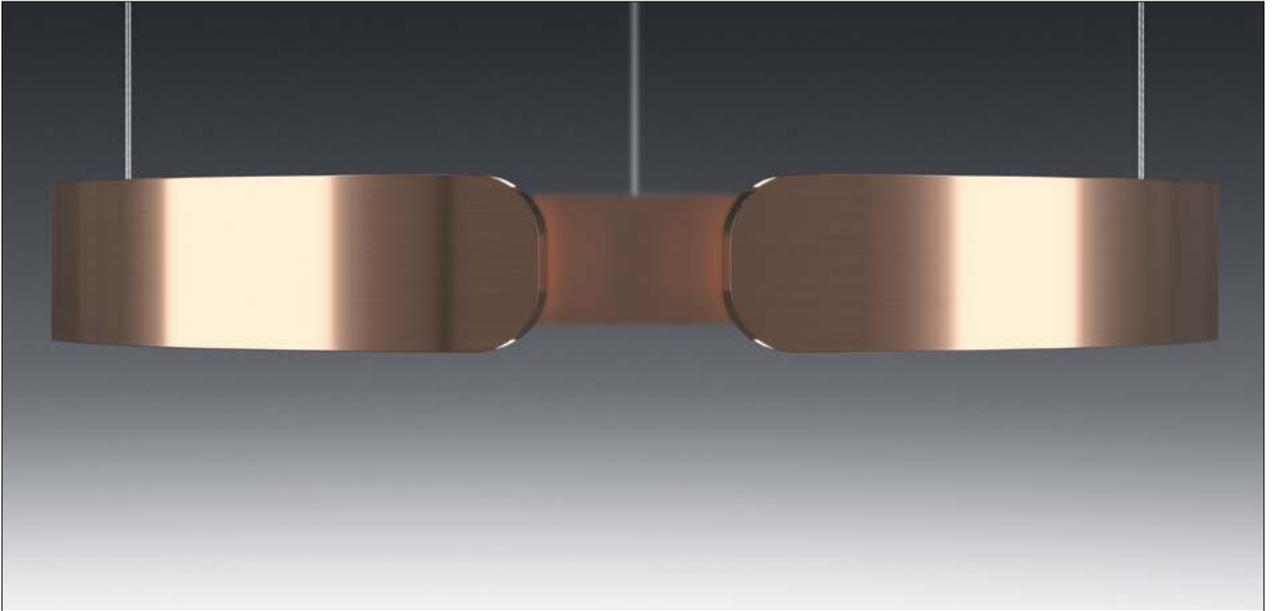
Wir bringen seit vielen Jahren innovative Lösungen für die KNX-Haus- und Gebäudesystemtechnik auf den Markt.



Hans-Joachim Kremer,
Geschäftsführer



Die modularen Strahler- und Leuchten-
systeme von Occhio bieten für jede räum-
liche Situation die perfekte Lichtlösung.



Luxus in Form und Funktion

Kaum jemand denkt bei einer exklusiven Beleuchtung an neueste Technologien und hoch entwickelte Feinmechanik. Doch genau diese Stichworte fallen, wenn es um die Occhio GmbH geht, eines der innovativsten Unternehmen der Lichtbranche. Der deutsche Marktführer im Bereich hochwertiger Designleuchten hat mit seinen modularen Leuchtensystemen eine Alleinstellung inne. Die neueste Innovation: Die Leuchterserie Mito mit „color tune“ zur situativen Einstellung der Farbtemperatur.

Der Inhaber und kreative Kopf von Occhio ist der Designer Axel Meise. Er begann in den 90er-Jahren mit einer ebenso einfachen wie revolutionären Idee: Aus der Überzeugung heraus, dass gutes Licht Lebensqualität bedeutet, entwickelt das Münchner Unternehmen ganzheitliche, multifunktionale Leuchten- und Strahlersysteme. „Wir bieten für jede Anwendung die optimale Lichtlösung – unter den Gesichtspunkten Lichtqualität, -stärke, -farbe und -regelbarkeit“, erklärt Mitgeschäftsführer Klaus-Peter Siemssen.

Vernetzte Kompetenzen

Alle Produkte von Occhio setzen auf innovative Technologien und intuitive Bedienfunktionen. So können einige der Leuchten ganz einfach via Geste oder Smartphone gesteuert werden. Zu den jüngsten, preisgekrönten Innovationen der Designleuchten-Schmiede zählen die Strahlerfamilien „Più VOLT“, „io und lui spotlights“ sowie die neue

Flagship-Serie „Mito“. Um die Entwicklungskompetenz und -geschwindigkeit zu verbessern, feilt Occhio permanent an seinen internen Prozessen. „Durch die Bündelung der Kernkompetenzen in den Bereichen Design, Elektronik, Mechanik, bei Oberflächen und Lichtquellen können wir in kürzester Zeit umfassende Systemlösungen erschaffen“, sagt Siemssen. Wird für eine Innovation spezifisches Know-how benötigt, holt sich das Unternehmen zusätzlich externe Spezialisten ins Haus.

Im Meisterkreis

Seit Anfang dieses Jahres ist Occhio Mitglied im Meisterkreis Deutschland e. V. Dieser vereint Menschen, Unternehmen und Institutionen, die für Kreativität und höchste Qualität stehen. Hier befindet sich Occhio in prominenter Gesellschaft: Zu den insgesamt 70 Mitgliedern zählen unter anderem die Lufthansa, Porsche und die Berliner Philharmoniker.

”

Unsere Produkte sind Erlebnisse, die überzeugen und begeistern.



Axel Meise, Unternehmensgründer und CEO



Innovator
des Jahres

Die Peter Huber Kältemaschinenbau wurde 1968 von Peter Huber als einer der ersten Meisterbetriebe im Kälteanlagenbauer-Handwerk gegründet und ist seither im Familienbesitz.



Das Maß aller Dinge

Nur acht Jahre nach ihrer Gründung präsentierte die Peter Huber Kältemaschinenbau AG 1976 eine spektakuläre Innovation: „Ministat“, das kleinste Kältethermostat der Welt, sorgte in der Branche für Aufsehen. Das richtungsweisende Produkt ist bis heute Standard, wenn es darum geht, eine exakte Temperierung zwischen -45 °C und +200 °C auf kleinstem Raum zu erreichen. Damit war der Weg frei für ein international agierendes Unternehmen, das Maßstäbe setzt.

„Nicht was man kennt, sondern was man morgen kennen soll, treibt uns an.“ An dieser Überzeugung orientierte sich der Firmengründer Peter Huber von der allerersten Stunde an. Er besaß den Ehrgeiz, in schon belegten Marktsegmenten Fuß zu fassen und dort bessere Produkte als der Wettbewerb zu platzieren. Dieser hohe Anspruch prägt die Firma bis in die Gegenwart, wie auch ein 2012 vorgestelltes Reglerkonzept zeigt: „Pilot ONE“ ist ein modulares, auch von Laien problemlos austauschbares System, über das sich mit einem einzigen Regler das gesamte Portfolio an Temperiergeräten steuern lässt.

Innovationsbedarf abfragen

„Wir wollen nicht die Größten sein, sondern die Besten“, bringt der Vorstandsvorsitzende Daniel Huber seine Strategie der permanenten Innovation auf den Punkt. Das gelingt nach seinem Dafürhalten, wenn der Inno-

vationsbedarf immer direkt bei den Kunden abgefragt wird und gemeinsam mit ihnen und mit Partnern aus der Wissenschaft neue Technologien und Verfahren entwickelt werden. Ein Musterbeispiel für diese Art der Zusammenarbeit ist das „Unistat“-Temperiersystem, das nach den Worten Daniel Hubers in den 1980er-Jahren eine „absolute Revolution“ in der Temperiertechnik war: „Die Prozesssicherheit und -stabilität, aber auch die Reproduzierbarkeit der Messergebnisse sind bis heute unerreicht.“

Reibungsloser Austausch

Die weltweit gefragten Innovationen dieses badischen Technologieführers entstehen in einem Innovationsgeist, der das Familienunternehmen von der Chefetage bis zur Werkbank durchzieht und der von sehr flachen Hierarchien geprägt ist. Das ermöglicht einen reibungslosen Wissens- und Ideenaustausch, in den die 270 Beschäftigten in Form von abteilungsübergreifenden Kommunikationszentren eingebunden sind. Und weil die Ideen der Kältetechnik-Spezialisten sich regelmäßig an den unterschiedlichsten Stellen wiederfinden, ist ihre Identifikation mit dem Unternehmen entsprechend hoch. Genauso hoch wie ihre Motivation, gemeinsam Maßstäbe zu setzen, die für ihre Kunden das Maß aller Dinge sind.

MB



Der Firmengründer hat uns den Innovationsgedanken stets vorgelebt und verdeutlicht, warum Innovation so wichtig ist.



Daniel Huber,
Vorstandsvorsitzender



Als eigenständiger Geschäftsbereich der Wischemann-Gruppe entwickelt, produziert und vertreibt die Wischemann Kunststoff GmbH seit 2002 Thermoformteile für die verschiedensten Einsatzfelder.



Neue Produkte dank neuer Prozesse

Von Noppenplatten für Fußbodenheizungen bis zu Drainagematten für die Dachbegrünung: Die Wischemann Kunststoff GmbH fertigt sogenannte Thermoformteile für die unterschiedlichsten Einsatzgebiete. Neue Tiefzieh- und Extrusionsverfahren gehören zu den wichtigsten internen Prozessinnovationen. Vor allem die Heizungs- und Sanitärbranche sowie die Bauindustrie zählen zu den Kunden dieses Mittelständlers aus dem Münsterland, der seine Produkte weltweit vertreibt.

Eine besondere Innovation setzt neue Maßstäbe in Sachen Effizienz: Das von der Wischemann-Gruppe entwickelte In-Line-Extrusions-Tiefziehverfahren fasst mehrere üblicherweise erforderliche Fertigungsprozesse in einem Arbeitsgang zusammen und ermöglicht es so, das Produkt direkt aus der heißen Schmelze in einem Vakuumverformungsprozess zum fertigen Teil zu verformen. Vom Rohstoff in einem Prozess zum Fertigteil: Die neuen Hohlkammerplatten sind stabiler als Kartonagen und leichter als Gitterboxen, sie dienen als Außenwände für Verpackungsboxen, zum Beispiel für die Automobilindustrie. Nach der Entleerung können sie platzsparend zusammengeklappt werden.

Kurze Wege

„Ohne unsere Prozessinnovation hätten wir die ‚Aircell‘-Platten nicht so effizient und kostengünstig fertigen können“, sagt der Geschäftsführer Ingo Wischemann. Zwei Mitarbeiter aus der Abteilung Entwicklung und Technik sind speziell für Neuerungen zuständig und suchen immer wieder nach Verbesserungen für die Serienproduktionen. Neue Ideen aus der Belegschaft landen meist auf kurzem Weg bei der Geschäftsleitung: Deren Türen stehen jederzeit offen. Die Geschäftsführer verwenden etwa 20 % ihrer Arbeitszeit auf Innovationen.

Exklusive Partnerschaften

Hat man wieder einmal eine Neuerung entwickelt, geht man damit selten auf Messen oder in Fachzeitschriften. Stattdessen suchen sich die Verantwortlichen bewährte Kunden und Vertriebspartner, denen die Neuheit exklusiv angeboten wird. Nicht selten finden sich direkt mehrere Interessenten, die das Produkt einsetzen wollen. Das Erfolgsrezept dieser Münsterländer heißt „Flexibilität“: Immer wieder werden Produktserien erneuert oder alte eingestellt. „Nur wer unterschiedliche Standbeine hat und ständig den Markt beobachtet, kann langfristig erfolgreich sein“, sagt Ingo Wischemann überzeugt. 50

”

Bei Qualität und Preis ist ein Unternehmen vergleichbar. Nur mit Innovationen kann man sich wirklich hervortun.



Ingo Wischemann,
Geschäftsführer

TOP 100-Jury entscheidet über Gesamtsieg

Im kommenden Jahr feiert TOP 100 sein 25-jähriges Bestehen. Der Innovationswettbewerb kürt die besten Ideenschmiedes des deutschen Mittelstands. Im Vordergrund stehen dabei nicht einzelne Erfindungen, sondern das Innovationsmanagement und die Innovationserfolge. Die Auszeichnung ist somit Anerkennung des bisher Geleisteten und unterstreicht darüber hinaus die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen.

Die Entscheidung, welche Unternehmen das begehrte TOP 100-Siegel erhalten, trifft allein die wissenschaftliche

Leitung: Prof. Dr. Nikolaus Franke vom Institut für Entrepreneurship und Innovation der Wirtschaftsuniversität Wien und sein Team.

Alle Unternehmen, die das Auswahlverfahren mit seinen rund 100 Fragen erfolgreich durchlaufen haben, gehören zu den TOP 100, den absoluten Spitzenreitern ihrer Branche. Zusätzlich kommen die besten drei jeder Größenklasse in die Endauswahl für den jeweiligen Gesamtsieg. Sie werden von der wissenschaftlichen Leitung besucht und noch einmal intensiv befragt.

Über den ersten Platz in jeder Größenklasse, den „Innovator des Jahres“, entscheidet dann die TOP 100-Jury, bestehend aus Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft, Medien und Politik. Die unterschiedlichen Blickwinkel der einzelnen Jurymitglieder garantieren eine ausgewogene Beurteilung der potenziellen Titelträger.

SK



TOP 100-Mentor Ranga Yogeshwar und der wissenschaftliche Leiter von TOP 100, Prof. Dr. Nikolaus Franke, ehrten die *Innovatoren des Jahres* 2017 auf dem 4. Deutschen Mittelstands-Summit in Essen: das Medizintechnik-Unternehmen Syntellix aus Hannover, die Spezialisten für biomolekulare Analytik von NanoTemper Technologies aus München (Bild) sowie die Peter Huber Kältemaschinenbau AG aus Offenburg.



Ann-Kristin Achleitner



Roland Berger



Hubertus Bessau



Hans-Jörg Bullinger



Edelgard Bulmahn



Sabine Christiansen



Klaus Fischer



Anja Förster



Nikolaus Förster



Manfred Gotta



Michael Groß



Lars Hinrichs



Uwe Horstmann



Steffen Klusmann



Julia Klöckner



Martina Koederitz



Armin Laschet



Kurt J. Lauk



Fredmund Malik



Tina Müller



Reimund Neugebauer



René Obermann



Cem Özdemir



Mario Ohoven



Wolfgang Pollety



August-Wilhelm Scheer



Johannes Schmidt



Karl Matthäus Schmidt



Stephan Scholtissek



Hermann Simon



Frank Sportolari



Katja Suding



Antje von Dewitz



Cay von Fournier



Sahra Wagenknecht



Frank-Steffen Walliser



Arnold Weissman



Christiane zu Salm

Im Rampenlicht

Impressum

INSIDE –
Aus dem Innenleben der
deutschen Innovationselite

Herausgeber
compamedia GmbH
Nußdorfer Straße 4
88662 Überlingen
Telefon 07551 94986-30
www.top100.de
top100@compamedia.de

Redaktion
Sven Kamerar

Autoren
Frank Bantle (FB)
Martin Blath (MB)
Harald Borges (HB)
Jürgen Geiger (JG)
Rainer Heubeck (RH)
Dr. Suzan Hahnemann (SH)
Sven Kamerar (SK)
Sabine Olschner (SO)
Sarah Rauch (SR)
Pascal Simon (PS)
Rebecca Weiland-Schütt (RWS)

Bildnachweise
compamedia
EpicStockMedia/iStock
KD Busch
Unternehmensarchive

Rechtliche Klausel
Ungefragt zugesandte
Manuskripte werden
nicht zurückgesandt.
Alle Rechte vorbehalten.
Nachdrucke oder die
elektronische Nutzung
der Texte, auch in
Auszügen, bedürfen
der Genehmigung der
compamedia GmbH.

www.top100.de

Alljährlich setzt der Deutsche Mittelstands-Summit eine Benchmark. Die Veranstaltung ist der krönende Abschluss des Innovationswettbewerbs TOP 100. Dabei steht der Austausch zwischen Spitzenunternehmerin und -unternehmern im Mittelpunkt wie nirgendwo sonst. So auch am 23. Juni dieses Jahres.

Tagesschau-Sprecherin Linda Zervakis moderierte die Preisverleihung mit sympathischer Lockerheit. Die „frühere griechische Kioskbetreiberin und damit Familienunternehmerin“ (O-Ton Zervakis) fühlte sich im Kreis vieler anderer Familienunternehmer sichtlich wohl.

Angesteckt von der positiven Stimmung mahnte der frühere Bundespräsident Christian Wulff mehr Zuversicht und Optimismus in Deutschland an. Deutschland sei in einer Vielzahl von Statistiken und Umfragen Nummer eins in der Welt, nur im eigenen Land

werde gehadert. Pointiert zitierte er eine Studie, der zufolge Deutschland bei der Frage „Wo wollen Sie leben?“ weltweit den ersten Platz belege. Bei den Deutschen selbst käme das Land jedoch lediglich auf Rang acht.

Der Wissenschaftsjournalist und TOP 100-Mentor Ranga Yogeshwar nahm den Ball auf. Er freue sich vor allem über den Innovationsgeist, den die Preisverleihung jährlich verbreite, und die sich damit von derlei Verdrossenheit abhebe. Yogeshwar appellierte an die ausgezeichneten Unternehmer, auch künftig nicht nachzulassen: „Innovationsarbeit ist immer eine Dauerschleife.“ Das sei auch wegen der zu erwartenden disruptiven Veränderungen notwendig: „Zwei von drei Kindern werden einen Beruf ergreifen, den es heute noch gar nicht gibt.“

SK





Gesucht: Deutschlands innovativste Unternehmen



TOP 100 sucht die innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand!

Bewerben Sie sich jetzt um das TOP 100-Siegel, das Ihre Innovationskraft in der Öffentlichkeit sichtbar macht. Und werden Sie Teil eines faszinierenden Netzwerks.

Das bietet Ihnen TOP 100:

- Benchmark mit den Besten
- Vertrauensvorschuss der Kunden
- Reputation in der Öffentlichkeit
- Best-Practice-Wissen
- Networking
- Magnetwirkung auf Fachkräfte

Ausführliche Informationen liegen für Sie bereit!

www.top100.de
top100@compamedia.de
Telefon 07551 94986-30