

# 179

Das Standortmagazin  
der Region Stuttgart

Ausgabe 4/2011

## Dienstfertig

Industriefirmen aus der Region Stuttgart  
setzen auf produktnahe Dienstleistungen





Angefangen hat die Messe CEP Clean Energy & Passivehouse 1998 als kleine Handwerkermesse in Böblingen. Inzwischen hat sie sich zu einer bedeutenden Fachmesse entwickelt und ist aus Platzgründen auf das Stuttgarter Messegelände umgezogen. Parallel dazu ist der Veranstalter REECO – Renewable Energy Exhibition and Conference Group – zu einem der größten Messe- und Kongressveranstalter im Bereich erneuerbare Energien und energieeffizientes Bauen und Sanieren geworden. Die Kompetenz des Projektteams um Sandra Bayer Teixeira (rechts hinten) basiert auf langjähriger Erfahrung im Dienstleistungsbereich sowie einem qualifizierten Netzwerk.



Matthias Hangst



### Hochwertige Produkte und qualifizierte Services

Bei vielen Wissenschaftlern galten Volkswirtschaften mit dem höchsten Dienstleistungsanteil lange Zeit als besonders fortschrittlich. Diese Sichtweise hat der Wirklichkeit nie standgehalten, im Gegenteil: Alle Top-Wirtschaftsregionen in Deutschland haben einen hohen Industrieanteil.

Der Weg zur Dienstleistungsgesellschaft muss auf Basis der bestehenden Stärken geschehen. Viele Unternehmen der Region gehen ihn bereits. Im verschärften internationalen Wettbewerb entwickeln sie neue produktbegleitende Services, um Wachstum zu schaffen und neue ertragsstarke Märkte zu generieren.

Speziell bei den Maschinenbauunternehmen der Region finden sich vorbildliche Ansätze, um die vielfältigen Anforderungen an das Dienstleistungsgeschäft aktiv und erfolgreich umzusetzen. Dennoch ist der Weg vom Produzenten zum integrierten Lösungsanbieter meist noch weit. Wie eine Umfrage der WRS ergeben hat, besteht bei vielen Firmen großer Informations- und Beratungsbedarf. Von uns erhalten sie dabei Unterstützung, etwa durch eine regionale Netzwerkinitiative oder durch einen Leitfaden zur systematischen Professionalisierung ihres Portfolios.

Der Maschinenbau ist und bleibt eine konjunktursensible Branche mit einer starken Abhängigkeit von den Entwicklungen in Europa, den USA und den BRIC-Staaten. Hochwertige Dienstleistungen können die Auftragschwankungen in der für uns so wichtigen mittelständisch geprägten Branche abfedern. Wegen ihres Wissensvorsprungs haben deutsche Maschinenbauer gute Chancen, diese lukrativen Geschäftsfelder zu erschließen.

Das industriestarke Deutschland ist ein Kraftzentrum in Europa. Hochtechnologie ist das Gegenteil von rückständig. Unser Heil kann keinesfalls in der Deindustrialisierung liegen, sondern in der Weiterentwicklung des Industriestandortes. Das zeigt schon der Blick auf andere Standorte in Europa.

*It's where we are.*

Dr. Walter Rogg  
Geschäftsführer  
Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH (WRS)

<b>Aktuell</b>	<b>4</b>
Neuigkeiten aus der Region Stuttgart / Wussten Sie schon, ...?	
<b>Neu in der Region</b>	<b>5</b>
Das Weltall ist zum Greifen nah	
<b>Branchenfokus</b>	<b>6</b>
„Trennschleifst du noch oder flexst du schon?“ / Doppelt so schwer wie ein Flugzeug / Lücke zwischen Theorie und Praxis überbrückt	
<b>Titelthema: Industrielle Dienstleistungen</b>	<b>8 – 15</b>
<b>Dienstfertig</b>	<b>8</b>
Industriefirmen aus der Region Stuttgart setzen auf produktnahe Dienstleistungen	
<b>Im Gespräch: Martin Hennerici</b>	<b>10</b>
<b>Bodenständige Weltläufigkeit</b>	<b>14</b>
Michael Ohnewald porträtiert den Unternehmer Bernd Kußmaul	
<b>Wissenschaft</b>	<b>16</b>
Die Thermophysik des Käses / Abwasser mit UV-Licht kontrolliert reinigen / Besseres Informationsdesign für Verkehrssysteme	
<b>Innovation</b>	<b>17</b>
„Mund auf – Goschvoll“ / Wer hat’s erfunden?!	
<b>Existenzgründung</b>	<b>18</b>
Der Dübel für den Zahn	
<b>Fachkräfte</b>	<b>20</b>
Es geht auch ohne Nacharbeit und Wochenendschichten / Trumpf: Arbeitszeiten nach Maß	
<b>Freizeit</b>	<b>21</b>
Im Winterwald / Kalender / Tipps	
<b>Wirtschaftsförderung Region Stuttgart Aktuell</b>	<b>22</b>
Vom sonnigen Süden in die Hightech-Region / Termine / Meldungen	
Impressum / nächste Ausgabe	
	<b>23</b>

willkommen

### 179 Kommunen – ein Standort.



## Thales Deutschland zieht nach Ditzingen

Der Technologiekonzern Thales Deutschland wird bis Jahresmitte 2014 seine derzeitigen Aktivitäten in Stuttgart, Pforzheim und Korntal-Münchingen in Ditzingen unter einem Dach zusammenfassen. In den nächsten drei Jahren entsteht dort ein moderner Gebäudekomplex für bis zu 1.800 Beschäftigte. Mit einer Nutzfläche von 51.500 Quadratmetern wird die neue Deutschlandzentrale an der Autobahn A81 entstehen und mit modernster Gebäudetechnik ausgestattet werden.

Der Ditzinger Oberbürgermeister Michael Makurath begrüßt die Entscheidung des Unternehmens: „Damit ist es gelungen, ein wichtiges Unternehmen in der Region Stuttgart zu halten und den Wirtschaftsraum zu stärken.“ In einem komplexen Prüfungsverfahren hat Thales eine Vielzahl von Standorten innerhalb und außerhalb der Region Stuttgart untersucht, bevor sich das Unternehmen letztlich für die Region Stuttgart und den Standort Ditzingen entschieden hat.

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



Daimler

**... dass der weltweit größte künstliche Wirbelsturm im Stuttgarter Mercedes-Benz-Museum ausgelöst werden kann?**

Er soll im Fall eines Brandes den Rauch möglichst schnell aus dem Gebäude befördern. Der „Tornado“ wird durch zahlreiche Düsen in den Seitenwänden und eine starke Abluftanlage im Deckenbereich erzeugt. Mit einer Höhe von mehr als 30 Metern wurde er bereits im Jahr 2007 als größter künstlicher Wirbelsturm ins Guinness Buch der Rekorde aufgenommen.



Stadt Stuttgart

## Würfel mit ästhetischem Zauber

Nach drei Jahren Bauzeit ist die neue Stuttgarter Stadtbibliothek am Mailänder Platz beim Hauptbahnhof eröffnet worden. In dem nahezu quadratischen Würfel sind auf 20.000 Quadratmetern Fläche rund eine halbe Million Medien untergebracht. Tagsüber präsentiert sich der Bau als ein schlichter Kubus in gedecktem Grau. In der Dunkelheit wird er zu einer geheimnisvoll bläulich schimmernden Laterne, wenn hinter den symmetrisch aufgereihten Fenstern das Licht angeht. 79 Millionen Euro hat die neue Bibliothek gekostet.

Digitale Medien spielen eine unübersehbar große Rolle, nicht nur beim Ausleihen. Gleich im Eingangsbereich empfangen Flatscreens die Besucher mit digitaler Kunst. Eine Datenbank erlaubt es, sich durch 800 Tageszeitungen in 25 Sprachen zu klicken. Hightech hält auch der „Showroom“ bereit, der als digitales Laboratorium für Workshops genutzt wird. Im achten Obergeschoss befindet sich das Café LesBar mit 40 Sitzplätzen und einem fantastischen Blick über die Stadt.

[stuttgart.de/stadtbibliothek](http://stuttgart.de/stadtbibliothek)

## Ein Tagesticket für 5,4 Millionen Menschen

Ab 2012 gibt es ein einheitliches Tagesticket für die gesamte Europäische Metropolregion Stuttgart. Für 18,50 Euro und vier Euro für jede weitere Person kann künftig der Nahverkehr von Heilbronn bis Sigmaringen und von Aalen bis Freudenstadt genutzt werden. 19 Städte und Landkreise in neun Verkehrsverbänden mit rund 5,4 Millionen Einwohnern werden von dem Ticket profitieren. Es wird für rund 1.000 Bahn- und Buslinien gelten. „Die Metropolregion wird nun im wahren Sinne des Wortes erfahrbar“, sagt der Vorsitzende des Verbands Region Stuttgart, Thomas S. Bopp. Die Metropolregion habe sich mit diesem Ticket als handlungsfähig erwiesen, doch „wir wollen noch mehr. Wir wollen auch das Einzelticket auf den Weg bringen.“

[region-stuttgart.org](http://region-stuttgart.org)

## Spitzenplätze mit Maschinenbau-Studiengängen

Bei einem bundesweiten Vergleich des Centrums für Hochschulentwicklung (CHE) haben die Maschinenbauer der Universität Stuttgart und der Hochschule Esslingen erneut die Spitzengruppe erreicht. Das CHE hatte dafür eine Auswertung der Hochschulrankings 2010 und 2011 vorgenommen und Forschungsstärke, Internationalität, Anwendungsbezug und Studierenden-Orientierung bewertet. In der Dimension Internationalität erreichte der Fachbereich Maschinenbau der Uni Stuttgart drei von vier Spitzenbewertungen. In der Unterkategorie Drittmittel lag der Stuttgarter Maschinenbau bundesweit auf Platz drei. Die Hochschule Esslingen ist in den Fakultäten Maschinenbau und Fahrzeugtechnik deutschlandweit eine der besten Hochschulen für Angewandte Wissenschaften. Bei der Studierenden-Orientierung erreichte sie die maximale Punktzahl.

[che.de](http://che.de)



DBU/Peter Himsel

## Deutscher Umweltpreis für Renninger Ingenieure

Joachim Alfred Wünning und Joachim Georg Wünning aus Renningen haben von Bundespräsident Christian Wulff den Deutschen Umweltpreis erhalten. Die Geschäftsführer der Firma WS Wärme- prozesstechnik haben die Auszeichnung der Deutschen Bundesstiftung Umwelt für ihre FLOX-Technologie erhalten, die mittels flammenloser Verbrennung Energie spart und Schadstoffe reduziert. Das Verfahren kommt vor allem bei industriellen Hochtemperatur-Brennern zum Einsatz, wie sie etwa bei der Herstellung von Stahl, Glas oder chemischen Produkten eingesetzt werden. Vater und Sohn Wünning teilen sich den mit insgesamt 500.000 Euro dotierten Preis mit einem Versandhauschef aus Bayern. Bereits vor zehn Jahren belegten sie den ersten Platz beim f-cell award des Umweltministeriums Baden-Württemberg und der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH (WRS).

[flox.com](http://flox.com)

# Das Weltall ist zum Greifen nah

## Die Universität Stuttgart eröffnet das Raumfahrtzentrum Baden-Württemberg

Glas, Metall und eine stromlinienförmige Silhouette – das neue Raumfahrtzentrum Baden-Württemberg (RZBW) auf dem Campus der Universität Stuttgart wirkt, als käme es aus der Zukunft. Doch es sieht nicht nur futuristisch aus, vor allem sein Inneres ist wegweisend. Mit ihm hat die Region Stuttgart nun ein landesweites Raumfahrtforum für Wissenschaft, Industrie und Öffentlichkeit, das von Studenten, Wissenschaftlern und Interessierten vielfältig genutzt werden kann.

„Mit der Eröffnung des Raumfahrtzentrums Baden-Württemberg wird die Universität Stuttgart zur größten und wichtigsten universitären Forschungs- und Ausbildungsstätte Europas im Bereich der Raumfahrt“, sagte Prof. Wolfram Ressel, der Rektor der Universität Stuttgart. Auf einer Gesamtfläche von etwa 1.800 Quadratmetern verteilen sich auf drei Etagen Labor- und Büroräume, Veranstaltungs- und Gemeinschaftszonen sowie Ausstellungsflächen.

Forschung, Entwicklung und Lehre stehen eindeutig im Mittelpunkt, denn ab sofort sind hier unter anderem das Institut für Raumfahrtsysteme und das Deutsche SOFIA Institut der gleichnamigen fliegenden Sternwarte beheimatet. Damit das Teleskop der umgebauten Boeing 747 auch weiterhin Bilder von Sternen, der Milchstraße und Sonnensystemen einfangen kann, entwickeln Stuttgarter Wissenschaftler vor Ort die dafür nötigen Beobachtungsinstrumente.

Für rund 2.000 Studierende der Fakultät für Luft- und Raumfahrt und Geodäsie, die größte in ganz Europa, bieten sich so einmalige Voraussetzungen, um zu studieren, zu experimentieren und die Theorie unter realistischen Bedingungen zu testen. Darüber hinaus erforschen und entwickeln hier 100 Wissenschaftler und Ingenieure Bauteile – beispielsweise für Satelliten – in Zusammenarbeit mit der Industrie und nach den Qualifizierungsrichtlinien der Europäischen Weltraumbehörde ESA. Die Öffentlichkeit kann im Foyer des Gebäudes einen Blick auf die Entwicklung der Raumfahrt erhaschen, wo aufwändige Ausstellungen die Geschichte der Raumfahrt nachzeichnen.

Die unmittelbare Nähe zum Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR), das ebenfalls am Pfaffenwaldring sitzt, ist für beide Institutionen von Vorteil und begünstigt ein „strategisches Netzwerk zwischen Universität, außeruniversitären Forschungseinrichtungen, Wirtschaft und Gesellschaft“, so Ressel. Die Wahl des Standorts in der Region Stuttgart lag daher nahe.

Fast neun Millionen Euro haben Bau und Einrichtung gekostet, dessen Finanzierung der Bund, die Universität und mehrere Förderprogramme gestemmt haben. Fest steht: Die Region Stuttgart ist bestens aufgestellt für die Zukunft der Raumfahrt – egal ob am Boden oder im Weltall. *Verena Mönch*

abgehoben



Frank Eppler

# „Trennschleifst du noch oder flexst du schon?“

Seit 90 Jahren produziert Flex aus Steinheim an der Murr Elektrowerkzeuge für Profis

Fast jeder kennt es, viele tun es täglich, aber wenige wissen, wo das Verb „flexen“ seinen Ursprung hat: Es wurde aus der Bezeichnung für ein Werkzeug abgeleitet, das vor 90 Jahren von der Flex-Elektrowerkzeuge GmbH erfunden wurde. Die erste Maschine, die das im Jahr 1922 als Ackermann & Schmitt gegründete Unternehmen serienmäßig herstellte, war ein Handschleifer, der über eine biegsame Welle angetrieben wurde. Aus der flexiblen Welle entwickelte sich die heutige Unternehmensmarke Flex – und ein Verb, das aus dem deutschen Sprachgebrauch längst nicht mehr wegzudenken ist. „Flexen ersetzt heute in der Umgangssprache vollständig das Verb ‚trennschleifen‘, vor einigen Jahren wurde es sogar in den Duden aufgenommen“, sagt Oliver Gnann-Geiger, Leiter der Marketingabteilung bei Flex.



Ende der 1920er-Jahre gelang es Ackermann & Schmitt, die flexible Welle durch ein Winkelgetriebe zu ersetzen. So entstand der erste Winkelschleifer, der ebenfalls unter der Bezeichnung Flex vertrieben wurde. Um das Schleifen noch effizienter und komfortabler zu machen, entwickelt Flex konsequent weiter. So führte das Unternehmen als erster Elektrowerkzeughersteller 1996 einen Langhalschleifer für die Decken- und Wandbearbeitung ein. Die „Flex Giraffe“ ermöglicht das Schleifen von bis zu 3,5 Meter hohen Decken und Wänden aus dem sicheren Stand – ohne Leitern und Gerüste. Mit der Marktführerschaft der Giraffe hat sich Flex auch im Bauhandwerk bei Malern und Trockenbauern einen Namen gemacht.

2009 wurde mit der Vario-Giraffe der erste Langhalschleifer mit einem Wechselkopfsystem eingeführt. Im vergangenen Jahr präsentierte das Unternehmen mit der „Polishflex“ einen Polierer, der mit einer innovativen Kombination aus Planeten- und Winkelgetriebe eine kompakte Bauform ermöglicht und die Geräuschentwicklung deutlich reduziert. Die „Vario-Giraffe“ und die „Polishflex“ wurden 2010 und 2011 mit dem iF product design award ausgezeichnet, der zu den weltweit wichtigsten Preisen für die innovative Produktgestaltung gehört.

Dass von Flex immer wieder derart interessante Lösungen kommen, liegt zum einen an der langjährigen Erfahrung in der Entwicklung von professionellen Elektrowerkzeugen, zum anderen daran, dass Innovationen im kontinuierlichen Dialog mit den Anwendern konstruiert wurden. „Für Flex ist der Handwerker das Maß aller Dinge, deshalb gehen wir bei der Entwicklung neuer Maschinen dorthin, wo sie eingesetzt werden sollen: auf Baustellen, in Werkstätten und Werkhallen“, erklärt Oliver Gnann-Geiger.

So sucht man Produkte von Flex im Baumarkt vergeblich: Die Maschinen sind nur für professionelle Anwendungen gedacht. Im Bauhandwerk, bei der Metallbearbeitung, der Natur- und Kunststeinbearbeitung sowie der Oberflächentechnik gehört Flex zu den Marktführern. Gnann-Geiger: „Wir sind in erster Linie Problemlöser und investieren unsere ganze Erfahrung in Nischenprodukte und sehen uns eher als eine Elektrowerkzeugmanufaktur, die mit Ingenieurleistung, neuer Technik und Qualität glänzt, denn als herkömmliche Fabrik.“

Mit dieser Unternehmensphilosophie behauptet sich Flex seit Jahrzehnten erfolgreich am Markt. Am Produktionsstandort Steinheim in der Region Stuttgart beschäftigt die Firma 230 Mitarbeiter. Eigene Vertriebsniederlassungen gibt es in Belgien, Tschechien, Frankreich und den USA. Darüber hinaus ist Flex in den wichtigsten Ländern mit Importeuren vertreten. Der Jahresumsatz 2010 lag bei etwa 47 Millionen Euro. Der größte Teil wird immer noch in Deutschland erwirtschaftet, aber das Herkunftssiegel „Made in Germany“ motiviert auch Kunden im Ausland zunehmend, Qualität von Flex zu kaufen.

*Sonja Madeja*

## FLEX-Elektrowerkzeuge GmbH

Gründungsjahr: 1922  
Sitz: Steinheim an der Murr  
Mitarbeiter: 230  
Umsatz: 47 Mio. Euro

[flex-tools.com](http://flex-tools.com)



# Doppelt so schwer wie ein Flugzeug

Bei Stahlbau Wendeler aus Donzdorf ist alles ein paar Nummern größer

Wenn ein geplantes Bauwerk besonders groß wird, ist die Wendeler GmbH & Co. KG aus Donzdorf eine allererste Adresse. Das Unternehmen hat sich auf besonders wuchtige Stahlteile spezialisiert: Aus rund 20.000 Tonnen Stahl im Jahr werden riesige Tragwerke gefertigt, von denen einzelne bis zu 160 Tonnen das Stück wiegen. Das ist eine Summe, die dem Gewicht von zwei Boeing 737 entspricht.

Das Auftragspektrum des Unternehmens reicht von der mehrgeschossigen Produktionshalle bis zu Stahlbrücken und Kraftwerken. So hat Wendeler für die Daimler AG im Werk Sindelfingen zwei Fertigungshallen mit einer 140 Meter langen Förderbrücke verbunden. Um die laufende Produktion so wenig wie möglich zu beeinträchtigen, wurde den Montage-Spezialisten eine logistische Höchstleistung abgefordert. Die aus drei Teilen bestehende Stahlbrücke musste in einer Höhe von 32 Metern auf den Millimeter genau eingesetzt werden – bei einem Gesamtgewicht von gigantischen 190 Tonnen.

Immer wieder sind solche ungewöhnlichen Lösungen gefragt. Auch als beim Hallenbau auf dem Gelände einer Großwerft wegen einer nahe gelegenen Bundesstraße kein Kran eingesetzt werden konnte, mussten sich die Donzdorfer etwas einfallen lassen. Das 2.500 Tonnen

schwere Dach wurde kurzerhand am Boden zusammengesetzt und dann Stück für Stück in die richtige Höhe geschoben.

Vor gut 60 Jahren wurde das Unternehmen als Eisenwerk Wendeler gegründet und beschäftigte bereits im Gründungsjahr 13 Mitarbeiter. Schon 1968 wurde die maschinelle Einrichtung so ausgebaut, dass Einzelaufträge von über 500 Tonnen Stahlgewicht bearbeitet werden konnten. Vor zwei Jahren hat Wendeler die Hallen nochmals vergrößert. „Die Teile, die wir brauchen, benötigen einfach viel Platz und reichen teilweise bis unter die Decke“, erklärt Geschäftsführer Matthias Sperrfechter. Eine Schweißanlage, die Bleche bis zu einer Länge von 15 Metern bearbeiten kann, und eine 300-Tonnen-Presse gehören ebenso zur Ausstattung. Heute beschäftigt die Firma 120 Mitarbeiter. (asm)

[wendeler.de](http://wendeler.de)



Stahlbau Wendeler

Bauwirtschaft

# Die Lücke zwischen Theorie und Praxis überbrückt

S. Tränkner aus Waiblingen testet erfolgreich Maschinen, ohne sie vorher zu bauen

Der Alptraum eines jeden Maschinenbauers ist, dass Theorie und Praxis miteinander meilenweit auseinander liegen. Nach langer Planungszeit wird der Prototyp eines Werkstücks gebaut. Aber schon nach dem ersten Praxistest wird klar, dass das, was am Computer so makellos aussah, in der Realität nicht funktioniert.

Virtuelles Engineering kann mögliche Schwachstellen einer Maschine schon im Voraus sichtbar werden lassen. Dabei wird am Computer nicht mehr nur konstruiert, sondern auch simuliert. Alle Funktionen der Maschine können getestet werden, ohne dass sie gebaut werden muss. Die S. Tränkner GmbH aus Waiblingen hat dieses Prinzip unter Anleitung des Virtual Dimension Center (VDC) Fellbach und des Waiblinger Packaging Excellence Center (PEC) erfolgreich ausprobiert.

„Dieses Projekt hat mir deutlich gemacht, dass durch das virtuelle Engineering bereits im Vorfeld Fehler vermieden werden können, die sonst aufwändige Umbaumaßnahmen am realen Prototyp erforderlich gemacht hätten“, fasst Frank Fetzer, Inhaber der S. Tränkner GmbH, seine Erfahrungen aus dem Pilotprojekt zusammen. „Dass wir die virtuelle Maschine auf dem Notebook mitnehmen, dem Gesprächspartner demonstrieren und die Funktionsweise schneller vermitteln können, ist ein weiterer Vorteil.“

Ganz neu ist dieser Ansatz allerdings nicht: „Bei den größeren Unternehmen in der Luft- und Raumfahrt, der Automobilbranche oder der Medizintechnik wird diese Technik bereits regelmäßig eingesetzt“, weiß Dr. Christoph Runde vom VDC. Der breiten Masse der Maschinenbauer bleiben diese Potenziale aber noch weitgehend vorenthalten. Aus diesem Grund

hat das VDC zusammen mit dem PEC mit Unterstützung der regionalen Wirtschaftsförderung das Pilotprojekt initiiert, um kleinen und mittelständischen Unternehmen diese Technik vorzustellen. Unter deren Leitung fanden sich das VDC-Mitgliedsunternehmen KET Technik und die S. Tränkner GmbH zusammen, um die Funktionsfähigkeit einer von S. Tränkner entwickelten Komponente zu simulieren. (vem)

[s-traenkner.de](http://s-traenkner.de)



S. Tränkner

Maschinenbau



Zehn namhafte deutsche Maschinenbauer, überwiegend aus der Region Stuttgart, haben die German Machine Tool Service GMS in Tianjin im Osten Chinas gegründet, die für die Partner den technischen Service in Ostasien leistet. Einheimische Techniker, direkt in den jeweiligen Firmen in Deutschland geschult, sprechen die Sprache der Kunden. Hier ist ein GMS-Mitarbeiter an einer automatisierten Pressenlinie der Göppinger Firma Schuler im Einsatz.





## Industriefirmen aus der Region Stuttgart machen mit produktnahen Services Geschäfte

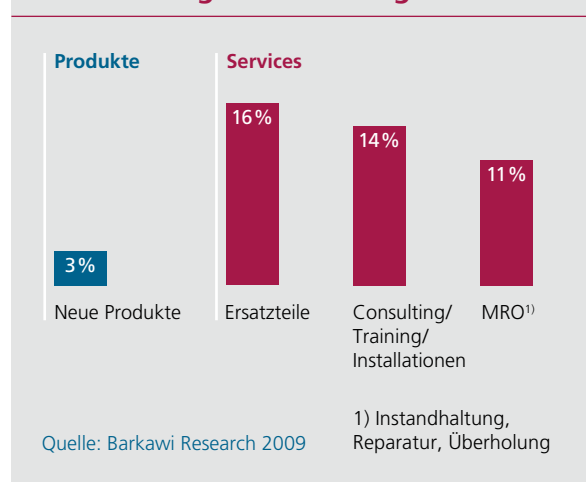
# Dienstfertig

Seit Jahren stehen die mittelständischen Industriebetriebe der Region unter verschärftem Wettbewerbsdruck: Neue Konkurrenz aus Asien und Osteuropa lässt die Gewinnmargen sinken. Viele einheimische Firmen kombinieren deshalb ihre hochwertigen Produkte mit hochqualifizierten industriellen Dienstleistungen und erschließen so neue renditestarke Wachstumsfelder.

Die Firmengeschichte der Keller Lufttechnik in Kirchheim unter Teck, reizvoll gelegen am Fuße der Schwäbischen Alb, könnte aus dem Bilderbuch für schwäbische Familienunternehmen entnommen sein. Vor 100 Jahren als Handwerksbetrieb gestartet, fertigte sie später Geräte für die Luft- und Wärmetechnik. Heute bietet das Familienunternehmen eine breite Palette von Produkten an, die im industriellen Produktionsprozess für reine Luft sorgen: verschiedene Filter, Absaugsysteme für Späne, Staub und schädliche Gase sowie Abscheideeinrichtungen, die all das trennen, was nicht zusammengehört. Vom reinen Hersteller hat sich das Unternehmen zum Spezialisten für reine Luft entwickelt, der „Produkte und Dienstleistungen zum Erfassen und Abscheiden von luftfremden Stoffen und die Begrenzung von Emissionen in industriellen Anwendungsgebieten“ anbietet, wie es die Selbstdarstellung technisch präzise formuliert. „Mit dem Verkauf von Neuanlagen kamen mit der Zeit immer mehr Anfragen nach Ersatzteilen“, erinnert sich Torsten Messerschmidt, Leiter After-Sales-Services bei Keller. „Dann haben wir als Erstes das Ersatzteilgeschäft forciert und dafür eine eigene Abteilung aufgebaut.“ Im Laufe der Jahre wurde daraus ein umfassendes Servicepaket, dessen Mittelpunkt der klassische Kundendienst bildet.

Neben dem lukrativen Verkauf von Ersatzteilen sind das Services wie Wartung und Inspektion der gelieferten Anlagen, Messtechnik, Reinigung und Entsorgung. Weitere Dienstleistungen kamen hinzu. Für Kunden, die nicht kaufen wollen, bietet Keller gemeinsam mit einem festen Finanzpartner verschiedene Leasingmodelle an. Angebote, die nicht direkt an Produkte von Keller gebunden sind, gehören ebenfalls zum Portfolio. So hat sich die Kirchheimer Firma mit Strömungssimulationen und als Seminaranbieter zum Thema Lufttechnik einen Namen gemacht. Eine Strategie, die das Geschäft angekurbelt, die Ertragslage verbessert und das Unternehmen verändert hat. „Heute erzielen wir rund 20 Prozent des Umsatzes mit Dienstleistungen, Tendenz steigend“, freut sich Messerschmidt.

## Gewinnmargen im Servicegeschäft



## Service bindet Kunden

So oder ähnlich reagieren viele produzierende Betriebe, vor allem Maschinenbauer, auf die verschärfte Konkurrenz des Weltmarktes. Seit 2010 ist China vor Deutschland der größte Maschinenbauer der Welt. Der neue Fünfjahresplan strebt eine Konzentration auf wenige starke „National Champions“ an, die mit Erfolg auf die internationalen Märkte vordringen. So wird es immer schwieriger, rentabel zu verkaufen: Bereits heute muss sich das Neumaschinengeschäft oft mit mageren zwei bis vier Prozent Umsatzrendite begnügen, während im Dienstleistungsgeschäft deutlich zweistellige Margen erreicht werden, wie etwa eine Studie von Barkawi Management Consultants ermittelt hat (Grafik). Hinzu kommt, dass sich durch die technische Standardisierung auf internationaler Ebene Qualitätsunterschiede nivellieren, so dass es immer schwerer fällt, sich über das Produkt allein vom Wettbewerber abzusetzen. „Dienstleistungsqualität wird zum Differenzierungsmerkmal und zum Instrument der Kundenbindung“, weiß Klaus Weber von der Management-Beratung Schreiber & Partner, die in Zusammenarbeit mit der Hochschule Mannheim eine Studie zum Thema durchgeführt hat.

# Martin Hennerici

im Gespräch

**179:** *Derzeit erwirtschaften die deutschen Maschinenbauer etwa 20 Prozent ihres Umsatzes mit Dienstleistungen. Wie wird sich dieser Wert in den nächsten zehn Jahren entwickeln?*

**Hennerici:** In allen Phasen des Produkt-Service-Lebenszyklus kann noch eine Vielzahl an Leistungen ausgebaut werden. Vor allem im Bereich After Sales fallen mehr als die Hälfte aller industriellen Dienstleistungen eines Anlagenbauers an. Somit steckt noch viel Potenzial im Dienstleistungsbereich. Generell wird es die bisher scharfe Trennung zwischen Produkt und Dienstleistung nicht mehr geben. Der Trend geht hin zu einem hybriden Leistungsbündel: Das physische Produkt ist nur noch Teil einer Gesamtdienstleistung.

*Manche produzierende Firmen setzen sich als Fernziel, die Hälfte ihres Geschäftes mit Dienstleistungen zu machen. Halten Sie das für realistisch?*

Das hängt von den Unternehmen ab. Viele Maschinenbauer tun sich schwer, eine echte Dienstleistungsmentalität zu entwickeln. Andere sind hier schon sehr weit gekommen. Klar ist: Das Thema Dienstleistungen wird immer wichtiger werden. Größere Chancen hat, wer die Dienstleistung als Kernkompetenz und nicht als Zusatzgeschäft ansieht.

*Für ein produzierendes Unternehmen ist Größe ein Wettbewerbsvorteil. Gilt das im selbem Maße auch für einen Dienstleister?*

Wenn ein Dienstleister weltweit für große internationale Industriekunden tätig sein möchte, muss er selbst eine ausreichende Größe haben. Der Trend geht zu standort- und länderübergreifenden Aufträgen, die ein kleiner regionaler Dienstleister nicht übernehmen kann. Wichtig ist auch, Leistungen mit

eigenem Personal erbringen zu können. Neben der Größe zählt die Flexibilität, die Fähigkeit, schnell und individuell auf die Anforderungen der Kunden zu reagieren.

*Rechnen Sie bei Dienstleistungen mit vergleichbaren Konzentrationsprozessen, wie man sie bei Industriebetrieben, aber auch Software-Entwicklern beobachten konnte?*

Der Konzentrationsprozess ist bereits im Gange. Allerdings ist der Markt für industrielle Dienstleistungen nach wie vor sehr kleinteilig. Auch für kleine und mittelständische regionale Unternehmen wird es sicher weiterhin einen Markt geben.

*Können Sie mit Ihrem breiten Dienstleistungsangebot ähnlich flexibel auf einen Kunden eingehen wie ein kleinerer Anbieter?*

Voith Industrial Services hat sich entsprechend den Kundenbedürfnissen ausgerichtet: Von einem Generalisten mit einem breiten Dienstleistungs-

Speziell diese Überlegung steht bei Trumpf Werkzeugmaschinen in Ditzingen im Mittelpunkt. „Strategisches Ziel unseres Dienstleistungsangebots war es von Anfang an, den Verkauf unserer Maschinen zu unterstützen, rund um den gesamten Lebenszyklus“, erläutert Reinhold Groß, Leiter Services. Seit dem Startschuss im Jahr 2005 hat der Technologieführer ein umfassendes Portfolio erstellt – vom Gebrauchtmaschinenverkauf über Schulung und Beratung, Servicevereinbarungen und technischen Kundendienst bis hin zum Leasing von Neumaschinen. Bis auf wenige Ausnahmen, wie etwa bei der Software zur Fabriksteuerung, dient die Trumpf-Angebotspalette dem Verkauf von Neumaschinen. Das gilt selbst für den Gebrauchtmaschinenverkauf. „Das Gebrauchtgeschäft stützt immer das Neugeschäft. Wenn wir eine gebrauchte

Maschine für einen guten Preis verkaufen, hilft uns das, bessere Preise für neue Anlagen zu erzielen“, weiß Groß. Folglich muss bei Trumpf nicht jede Dienstleistung Gewinn abwerfen. Schulungen etwa arbeiten lediglich kostendeckend: Kundenbindung schlägt Rendite. Daher bietet das Vorzeigeunternehmen Schulung und Beratung ausschließlich für eigene Produkte an, „denn wir wollen nicht die Maschinen der Wettbewerber verbessern“. Ein Viertel ihrer rund zwei Milliarden Euro Jahresumsatz erzielt die Trumpf-Gruppe mit produktbegleitenden Dienstleistungen. Weltweit sind dafür 1.800 Mitarbeiter tätig, die von 350 Kollegen in der Zentrale unterstützt und beraten werden, etwa mit einer internationalen Best-Practice-Datenbank.

## Was nichts kostet, ist nichts wert

Dass sich Serviceangebote vorwiegend auf eigene Produkte beziehen, ist durchaus typisch. Organisatorisch bilden sie meist eine selbstständige Abteilung oder werden bei entsprechendem Volumen in eine eigene Gesellschaft ausgelagert. Heller Werkzeugmaschinen aus Nürtingen etwa hat im Jahr 2005 die Heller Services GmbH als 100-prozentige Tochter gegründet. „Wir wollten das Servicegeschäft bündeln, ausbauen und internationalisieren“, beschreibt deren Geschäftsführer Wolfgang Liebrich die Motivation. „Weitere Gründe waren die angestrebte Standardisierung der Dienstleis-



Kußmaul

titelthema

angebot haben wir uns zum Branchenspezialisten mit branchenspezifischen technischen Services entwickelt. Diese Positionierung ermöglicht uns, noch näher und flexibler auf die Bedürfnisse unserer Kunden vor allem in den Branchen Automotive und Energie-Petrochemie einzugehen.

*In den letzten Jahren haben Sie fleißig andere Firmen übernommen. Nach welchen Kriterien haben Sie akquiriert?*

Wir akquirieren nicht, um Größe zu generieren, sondern um unsere Kompetenzen sinnvoll zu ergänzen. Dieser Strategie sind unsere Akquisitionen gefolgt. So haben wir uns im Bereich Engineering und im Bereich Petrochemie zusätzliche Kompetenzen ins Unternehmen geholt. Auch regionale Verstärkung kann sinnvoll sein, wenn man eine Dienstleistung in andere Länder weiterentwickeln möchte.

*Die Fragen stellte Helmuth Haag*



### **Martin Hennerici,** **Vorsitzender der Geschäftsführung** **Voith Industrial Services**

Der 1959 in Kiel geborene Manager hat an der Universität Hannover Wirtschaftswissenschaften studiert und als Diplom-Ökonom abgeschlossen. Zwei Jahre nach Beendigung des Studiums ist er als Trainee in den Voith-Konzern eingetreten. Dort hat er in mehreren Unternehmen und verschiedenen Branchen Führungspositionen ausgeübt, unter anderem in Brasilien und den USA. Seit 2004 leitet er die Konzerndivision Voith Industrial Services und ist Mitglied der Geschäftsführung der Voith GmbH.

Die Voith Industrial Services mit Sitz in Stuttgart bietet technische Dienstleistungen an, vor allem für die Schlüsselindustrien Automobil, Chemie und Petrochemie, Energie, Luft- und Raumfahrt, für Schienenfahrzeuge und im Maschinenbau. Weltweit beschäftigt der Dienstleister 19.000 Menschen. Im Geschäftsjahr 2010/2011 hat er eine Milliarde Euro umgesetzt. Voith Industrial ist Bestandteil des Heidenheimer Voith-Konzerns, der mit knapp 40.000 Mitarbeitern 5,6 Milliarden Euro umsetzt und sich vollständig in Familienbesitz befindet.

tungen und die Trennung von den Produktionsprozessen.“ Letztere erleichtert es, Serviceleistungen systematisch zu erfassen und schafft so die Voraussetzungen, um Serviceleistungen überhaupt erst vermarkten zu können. Damit wird die in vielen Firmen jahrelang geübte Vertriebspraxis bekämpft, Service als versteckten Rabatt im Kaufpreis verschwinden zu lassen. Im Umkehrschluss erhöht sich die Wertigkeit der Dienstleistungen, ganz der bekannten Logik folgend, dass nichts wert ist, was nichts kostet. Mit 210 Mitarbeitern bei Heller Services und 120 Mitarbeitern in den Niederlassungen schult Heller das Personal beim Anwender, nimmt Anlagen in der Automobilindustrie, im Flugzeug- und Maschinenbau in Betrieb, repariert, wartet und überholt weltweit Fertigungssysteme. Niederlassungen in Indien, China, den USA, Brasilien, Mexiko, Russland und mehreren europäischen Ländern sorgen dafür, dass bei Bedarf Monteure und Ersatzteile in kürzester möglicher Zeit vor Ort sind.

Seit 1950 exportiert Heller nach China und hat dort heute 1.000 Maschinen installiert, in Indien 300. Damit lässt sich eine eigene Dependence wirtschaftlich betreiben, das ist im mittelständisch geprägten deutschen Maschinenbau nicht der Regelfall. Da die Branche regelmäßig über die Hälfte der Jahresproduktion im Ausland absetzt, steht sie vor der Herausforderung, mit ihren Dienstleistungen auf dem gesamten Globus präsent sein zu müssen. Maschinenlaufzeiten sind bares Geld, ein Support per Flugzeug ist heute kaum noch denkbar. So haben sich bereits im

Jahr 1993 Mittelständler zusammengeschlossen und mit Unterstützung der baden-württembergischen Landesregierung die German Machine Tool Service GMS in Tianjin im Osten Chinas gegründet. Für zehn namhafte deutsche Maschinenbauer, fast alle aus der Region Stuttgart, darunter Schnaithmann in Remshalden, Schuler Pressen in Göppingen, die Index-Werke Esslingen und Gleason-Pfauter in Ludwigsburg, leistet GMS heute den technischen Service in Ostasien. „Einer von uns alleine könnte diesen Kundendienst in China nicht in dieser Qualität bereitstellen. Künftig brauchen wir Mittelständler noch viel mehr kooperative Lösungen und Netzwerke, auch gemeinsam mit Wettbewerbern“, betont Karl Schnaithmann, Geschäftsführer von Schnaithmann Maschinenbau. Ein weiteres Plus: Die Techniker sprechen im wahrsten Sinne des Wortes die Sprache der Kunden, denn es handelt sich fast ausnahmslos um Chinesen, die direkt in den jeweiligen Firmen geschult wurden und sich dort kontinuierlich weiterbilden.

### **Dienstleistung ist mehr als After Sales**

Auch wenn der Ausbau des Dienstleistungsgeschäftes bei vielen Firmen hohe strategische Priorität genießt, wie eine Umfrage der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH (WRS) im Jahr 2009 ergeben hat, ist der Weg vom Produzenten zum Dienstleister in den meisten Fällen noch weit. Der Branchenverband VDMA spricht



## Regionale Netzwerkinitiative „Industrielle Dienstleistungen im Maschinenbau“

Mit der im Sommer 2009 gestarteten Initiative will die Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH (WRS) kleine und mittlere Unternehmen aus der Maschinenbaubranche bei der systematischen Entwicklung eines Service-Portfolios unterstützen. Experten aus Praxis und Wissenschaft präsentieren Trends, besprechen Fachthemen, stellen Best-Practice-Beispiele vor und informieren über geeignete Methoden und Prozesse. Im Mittelpunkt steht der Wissenstransfer. Das offene Netzwerktreffen „Regionaler Dialog“ richtet sich dabei an die für Dienstleistung Verantwortlichen in den Unternehmen. Beim „Regionalen Industriezirkel“ tauschen sich namhafte Vorreiter im Dienstleistungsgeschäft auf hohem Erfahrungsniveau aus.

Bei einer Kurzbefragung zum Start der Initiative gaben lediglich 15 Prozent der befragten Firmen an, über ein systema-

tisches Innovationsmanagement im Dienstleistungsbereich zu verfügen, vergleichbar mit ihren Ansätzen in der Produktinnovation. Ein Leitfaden zur Professionalisierung des Servicegeschäfts, den die WRS herausgibt, soll hier Unterstützung bieten.

Durch die Teilnahme an den Veranstaltungen haben Vertreter aus 150 kleinen und mittelständischen Firmen der Region Stuttgart ihr Dienstleistungs-Know-how verbessert. „Diese überragende Resonanz zeigt, wie wertvoll das Angebot für die Maschinenbauer der Region ist“, stellt Claus Paal fest, langjähriger Unternehmer im Maschinenbau, einer der Initiatoren der Netzwerkinitiative und WRS-Aufsichtsratsvorsitzender.

**Kontakt:**  
 Oliver Reichert, 0711 2 28 35-872,  
[oliver.reichert@region-stuttgart.de](mailto:oliver.reichert@region-stuttgart.de)



WRS

von einem durchschnittlichen Dienstleistungsanteil von rund 20 Prozent, dabei dominieren Klassiker wie Anwenderschulung, Montage oder Inbetriebnahme. Stärker wissensbasierte Angebote wie Entwicklung, technische Beratung oder Qualifizierung, die sich unabhängig vom eigenen Produkt anbieten lassen, setzen sich erst allmählich durch. Häufig bieten Produzenten, wie beispielsweise Heller oder die Festo-Gruppe, technische Beratung und Schulungen etwa zur Energieeffizienz an, denn hier ist der Kundennutzen transparent und quantifizierbar. Mit seiner Bildungstochter Festo Didactic hat sich der Esslinger Automatisierungsspezialist als Qualifizierungsanbieter für die Fertigungs- und Prozessautomatisierung etabliert. 1965 gegründet, beschäftigt die Tochterfirma heute 400 Mitarbeiter und setzt mit Lernsystemen, Training und Consulting 80 Millionen Euro um. Zu den Kunden gehören Aus- und Weiterbildungseinrichtungen sowie produzierende Industrieunternehmen.

Speziell deutsche Maschinenbauer mit ihrem hochqualifizierten Personal verfügen über ideale Voraussetzungen, um wissensbasierte Dienstleistungen gewinnbringend anzubieten. In diesem Segment stehen sie im Wettbewerb mit etablierten Spezialisten, die über reichlich Expertenwissen und spezielle Kenntnisse verfügen. Die Konkurrenz sitzt hier quasi vor der Haustür – zum Beispiel bei den Entwicklungsdienstleistern, die in der Region Stuttgart in großer Zahl und Vielfalt präsent sind und einen wichtigen Beitrag zur Weiterentwicklung des Industrie- und Technologiestandortes leisten. Die börsennotierte Bertrand AG mit Hauptsitz in Ehningen bedient mit ihren 8.000 Mitarbeitern Kunden aus der Automobilindustrie sowie der Luft- und Raumfahrt. Am anderen

Ende des Größenspektrums stehen hochspezialisierte kleine Firmen wie Lauer und Weiss in Fellbach und die Bernd Kußmaul GmbH in Weinstadt (Porträt S. 14), die sich mit spezifischem Expertenwissen ihre Nischen erobert haben. Fehlendes Wissen holen sie sich in Netzwerken wie den regionalen Kompetenzzentren Virtual Dimension Center und Kompetenznetzwerk Mechatronik BW. Zuweilen entstehen bemerkenswerte Kooperationen, etwa wenn die Porsche Engineering Group, eine Tochter des Sportwagenherstellers, nicht nur für andere Automobilproduzenten und Zulieferer entwickelt, sondern Porsche-Know-how auch in Motorrädern der Kultmarke Harley Davidson steckt. Nahezu Höchstgeschwindigkeit erreichte ein Rennschlitten, den die Porsche-Ingenieure für Rodel-Profi Georg Hackl entwickelten: Mit dem Modell gewann der Hackl-Schorsch in Salt Lake City 2002 die olympische Silbermedaille (Foto S. 13).

### Das Wissen macht's

Welche Entwicklung ein Dienstleister mit Industrie-hintergrund nehmen kann, wenn er seine Geschäftsfelder systematisch entwickelt, zeigt das Beispiel Voith Industrial Services in Stuttgart. Deren Mitarbeiter erklettern mit Schutzhelm und Sicherheitsgurten Windräder, um in luftiger Höhe Wartungsarbeiten durchzuführen. Bei produzierenden Betrieben übernehmen sie die technische Reinigung der Maschinen und Anlagen, sorgen dafür, dass sich die Roboter zuverlässig bewegen und die Fördertechnik reibungslos funktioniert. Sie revitalisieren gebrauchte Straßenbahnen und planen Frachträume für Flugzeuge. „Von einem Generalisten mit einem breiten

Dienstleistungsangebot haben wir uns zum Branchenspezialisten mit branchenspezifischen technischen Services entwickelt“, beschreibt Martin Hennerici, Mitglied der Geschäftsführung der Heidenheimer Voith GmbH und Vorsitzender der Geschäftsführung von Voith Industrial, die strategische Positionierung des Unternehmens (Interview S. 10). Mit 19.000 Mitarbeitern und einer Milliarde Euro Umsatz ist die Service-Sparte des Voith-Konzerns eine Ausnahmerecheinung. Voith Industrial gehört zu den größten Industriedienstleistern der Welt, ebenso wie der auf das Prüf- und Zertifizierungsgeschäft spezialisierte Stuttgarter Dekra-Konzern.

Typisch für den deutschen Südwesten sind aber die mittelständisch strukturierten, technologisch hochkompetenten Service-Anbieter. Gerade wissensintensive Dienstleistungen erfordern neben fundierter Praxiserfahrung ein ausgeprägtes technologisches und wissenschaftliches Know-how und den engen Kontakt zu entsprechenden Forschungseinrichtungen. Firmen der Region Stuttgart haben hier nur einen kurzen Weg zu einem der wichtigsten Player. Das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO hat bereits in den 1990er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts einen Schwerpunkt auf die Dienstleistungsforschung und -beratung gesetzt und dabei eine Expertise entwickelt, die sich regionale Unternehmen wie Keller Lufttechnik zunutze gemacht haben. „Dienstleistungen sind ebenso wie Sachgüter und Software Produkte, die systematisch entwickelt und anschließend professionell vermarktet werden müssen. Viele Fehlerquellen lassen sich bereits in einem frühen Stadium ausschließen“, betont Rainer Nägele vom Fraunhofer IAO.

Auf die gestiegene Bedeutung von Dienstleistungen haben auch die Ausbildungsstellen reagiert, etwa die Universität Hohenheim mit dem Lehrstuhl für Dienstleistungsmanagement und die Duale Hochschule Baden-Württemberg in Stuttgart mit dem Studiengang BWL-Industrie, Schwerpunkt Industrie-/Dienstleistungsmanagement. Denn: Mit der Qualifizierung der Mitarbeiter steht und fällt der Unternehmenserfolg, speziell im wissensintensiven und innovativen Bereich.



Porsche

### Mehrwert für Mittelständler in Netzwerken

Da produktbegleitende Dienstleistungen als aussichtsreicher Wachstumsmarkt gelten, erhalten die Firmen verstärkt Unterstützung von der öffentlichen Hand. Die regionale Wirtschaftsförderung etwa wendet sich mit der 2009 gestarteten regionalen Netzwerkinitiative „Industrielle Dienstleistungen im Maschinenbau“ an kleine und mittlere Unternehmen einer Kernbranche des Südwestens (Kasten S. 12) und organisiert verschiedene Veranstaltungen zur Information und zum überbetrieblichen Dialog. „Eine systematische Entwicklung des Dienstleistungsangebots und ein ausgefeiltes Dienstleistungsmanagement, verbunden mit einem eigenen Marketingkonzept, festigen die Wettbewerbsfähigkeit und helfen den Firmen dabei, dieses Geschäftsfeld besser zu erschließen. „Dabei unterstützen wir unsere Firmen mit der Netzwerkinitiative und weiteren Angeboten“, sagt WRS-Geschäftsführer Dr. Walter Rogg.

Das Fraunhofer IAO spielt eine zentrale Rolle im Netzwerk Strategische Partnerschaft „Produktivität von Dienstleistungen“ einer öffentlich-privaten Partnerschaft, die vom Bundesministerium für Bildung und Forschung ins Leben gerufen wurde und nach Wegen sucht, um die Produktivität von Dienstleistungen zu messen und zu verbessern. Innerhalb des regionalen Kompetenzzentrums Packaging Excellence Center tauscht sich ein Team zu aktuellen Themen des Dienstleistungsgeschäfts im Verpackungsmaschinenbau aus und erstellt in Kooperation mit der regionalen Wirtschaftsförderung einen Leitfaden zur Professionalisierung des Dienstleistungsgeschäfts. All diese Mosaiksteine tragen dazu bei, dass die industrielle Basis, der die Region Stuttgart ihren Wohlstand verdankt, durch die Kombination von hochwertigen Produkten mit qualifizierten Dienstleistungen weiter an Zukunftsfähigkeit gewinnt.

*Helmuth Haag*



Harley-Davidson

# Bodenständige Weltläufigkeit

**Bernd Kußmaul arbeitet als Dienstleister für Top-Firmen wie Bugatti und Adidas, er entwickelt Bauteile für den Airbus und den Zeppelin. Hochfliegende Pläne ja, abheben nein. Porträt eines Verwurzelten.** *Von Michael Ohnewald*

Ein Vorhang aus feinen Regentropfen hängt über der Likörfabrik Jacobi im Remstal. Vor zwölf Jahren ist die Lizenz zum Schnapsbrennen ausgelaufen. Der alte Geist hat sich seitdem verflüchtigt, ein neuer ist eingezogen. Der Geist der Innovation.

An diesem Ort werden Dinge erdacht, die schön sind, funktional und manchmal auch revolutionär. Auf einem Tisch steht ein Laufschuh, Größe 45. Für das gute Stück wurden spezielle Spikes entwickelt und produziert (Foto S.10). Derart besohlt, gewann der Sprinter Ato Bolden bei den Olympischen Spielen in Sydney eine Medaille. „Der Schuh wiegt 113 Gramm“, sagt der Hausherr, ein hochgewachsener Mann mit offenem Blick. „Das entspricht sechs Scheiben fein geschnittenem Fleischkäse.“

Es gibt nicht viele, denen es gegeben ist, das Kleine und das Große in dieser Art zu verbinden, den Hightech-Schuh für Sydney mit der Wurst vom schwäbischen Metzger. Es gibt nicht viele, die mit dem Kopf im Himmel sein können und mit den Füßen zugleich auf dem Boden. Bernd Kußmaul kann es.

---

*Manchmal hält der Chef selbst verblüfft inne und fragt sich, wie das alles passiert ist.*

---

Ein winterlicher Morgen in einer mittelständischen Firma in Weinstadt vor den Toren Stuttgarts. Der Chef trägt einen dunklen Anzug zum karierten Hemd. Vor zehn Jahren ist er mit seiner Firma hier eingezogen. Das umgebaute Industrierevier hat viele Fenster, warme Holzböden, und eine Seele hat es auch. In fast jeder Ecke stehen hübsch dekorierte Tannenzweige. Die schlaksigen Kakteen neben dem Schreibtisch der Empfangsdame tragen Nikolausmützen. Neben einer Espressomaschine warten Süßigkeiten auf Zuspruch.

Viele, die hier arbeiten, stammen aus Breuningsweiler, einem kleinen Flecken aus der Nachbarschaft. Der Firmengründer wohnt dort mit seiner Frau und den beiden Töchtern. In Breuningsweiler hat er früher Fußball gespielt. Er war Stürmer wie sein Vater. Kußmaul lebt erstaunlich gegenwärtig mit der Vergangenheit. Er rekrutiert nicht nur einen Teil seines Personals aus

dem Ort, sondern kümmert sich auch als Mäzen um die Jugend im Fußballclub. Es wurde ein Förderverein gegründet, der Nachhilfe finanziert und Lehrstellen sucht.

Die Beständigkeit hat mit einem Lebenslauf zu tun, der kein glatt gebürsteter ist. Bernd Kußmaul wird 1963 in Winnenden geboren. Seine schulische Karriere startet auf der Hauptschule. Er wechselt von dort auf die Realschule, macht die Mittlere Reife und eine Lehre zum Maschinenschlosser bei der Bahn. Nach der Bundeswehrzeit heuert er bei einer Firma in Winnenden an. Als Geselle arbeitet er an der Werkbank und mehr noch an sich selbst. Kußmaul bildet sich zum Maschinenbautechniker weiter und wechselt 1991 zur Affalterbacher Fahrzeugschmiede AMG. Er ist dort für die Teile zuständig, die im Rennsport benötigt werden. In diesem Business kommt es auf Schnelligkeit an, nicht nur auf der Strecke. Nach den Rennen verbessern die Konstrukteure ihre Autos, fertigen Pläne und bestellen kurzfristig neue Spurstangen und Querlenker. Der Einkäufer muss kleine Wunder vollbringen und große. Er baut sich ein Netzwerk von verlässlichen Partnern auf. Nebenbei besucht er auf der Abendschule einen Kurs für angehende Betriebswirte.

Fünf Jahre später wagt Kußmaul den Schritt in die Selbstständigkeit. Anfangs quartiert er sich im Keller der Schwiegereltern ein. Als Engineering-Dienstleister spezialisiert er sich auf feinmechanische Spezialteile für den Maschinen- und Automobilbau, für die Luft- und Raumfahrt und für die Medizintechnik. Kußmaul nutzt sein Netzwerk und lässt für seine Kunden überschaubare Stückzahlen produzieren. Geprägt durch seine Zeit im Rennsport ist der Jungunternehmer fixer als die meisten seiner Konkurrenten – und kompromissloser, wenn es um die Qualität geht.

Es gibt viele Gründe, warum Geschäftsideen in Gang kommen. Einer davon ist bodenständige Weltläufigkeit. Der Name Kußmaul wird zum Programm. Dem Chef steigt das nicht zu Kopf. Er weiß, wo er herkommt. Und er weiß, wo er hin will. Wenn Frau und Töchter sonntags ausschlafen, schleicht sich der Familienvater frühmorgens ins Büro, um drei Stunden später mit Brötchen wieder zurück zu sein. Das ist ihm keine Last. Er tut es gerne. Manche gehen in ihrer Arbeit unter. Kußmaul geht in ihr auf.





Michael Ohnewald

Aus kleineren Stückzahlen werden größere. Die Firma entwickelt sich und arbeitet bald für Kunden wie Audi. Sie kümmert sich um Motorengehäuse für den Riesen-Airbus 380, versorgt Bugatti mit Tankdeckeln, lässt Antriebswellen für den Zeppelin bauen, beliefert den Sportwagenhersteller Aston Martin, leuchtet in neue Materialwelten hinein und feilt am Design der Luxuskarossen von morgen. Inzwischen beschäftigt Kußmaul mehr als 40 Mitarbeiter. Der Umsatz liegt 2011 bei rund neun Millionen Euro.

Manchmal hält der Chef selbst verblüfft inne und fragt sich, wie das alles passiert ist. Neulich war das wieder so, als sein Team mitwirken durfte an einem 1,65 Millionen Euro teuren Bugatti. In dem 407 Stundenkilometer schnellen Supersportwagen wurde filigranes Porzellan von der Mittelkonsole bis zum Tankdeckel verbaut. Der Werkstoff kam aus der Königlichen Porzellan-Manufaktur in Berlin, das Know-how für die Verbindung zum Aluminium kam aus Weinstadt.

Wirkliche Größe offenbart sich im Kleinen. Dass die Techniker, Entwickler und Designer des Hauses auf schwierige Fragen immer wieder passende Antworten finden, hängt wohl auch mit der Freiheit zusammen, die ihre Firma atmet. Der Geschäftsführer schickt seine Leute regelmäßig auf Fortbildungen und gewährt seinen Teamleitern auch ein kleines Budget, über das sie keine Rechenschaft ablegen müssen. Mit dem Geld

können sie Materialien oder Versuchsteile bestellen, um damit zu experimentieren. Das hat dem Betrieb nicht nur manche zündende Idee eingetragen, sondern vor drei Jahren auch den Siegeltitel unter den 100 innovativsten Mittelstandsfirmen Deutschlands.

Wer nicht um seine Wurzeln weiß, so heißt es, hat keine Zukunft. Kußmaul lebt danach. Innovation und Bodenständigkeit fließen bei ihm ineinander wie die Rems in den Neckar. Das eine ist seine Paradedisziplin wie das andere. Virtuelle Realität am Hochleistungscomputer und händische Qualitätskontrolle an der Werkbank. Der Mikrokosmos von Breuningsweiler und der Makrokosmos von Bugatti.

Er fährt gut damit. Der Tüftler, der seine Lieferanten als Fertigungspartner bezeichnet, kann auf langfristige Verträge bauen. Ideen und Pläne gehen ihm nicht aus. Gespeist mit der Kraft aus der Provinz, hält sich der Local Player auf der Überholspur der Global Player. Das eine bedingt das andere. „Ob Sie es glauben oder nicht“, sagt Bernd Kußmaul zum Abschied, „ich bin mit meinem Leben sehr zufrieden.“

---

Für seine Reportagen und Porträts ist Michael Ohnewald mit den renommiertesten Preisen ausgezeichnet worden, die im deutschen Journalismus vergeben werden. Für 179 porträtiert der Ludwigsburger Autor herausragende Persönlichkeiten aus der Region.

## Die Thermophysik des Käses

Mehr als zwei Millionen Tonnen Käse und Käseprodukte werden jedes Jahr in Deutschland hergestellt. Kein anderes Land in der EU exportiert mehr davon – nicht einmal Frankreich, das Käseland Nummer eins. Insbesondere in seiner Thermophysik ist Käse ein hochkomplexes Produkt: Im Fondue soll er zerfließen, auf dem Cheeseburger an Ort und Stelle bleiben und auf der Pizza lecker goldbraun werden – je nach Verwendung muss er ganz unterschiedliche Eigenschaften haben. Wie diese Eigenschaften genau erreicht werden, darüber weiß man allerdings noch wenig. So setzen viele Molkereien bis heute auf das Prinzip „Versuch und Irrtum“ und testen so lange, bis das gewünschte Ergebnis eintritt.

Ein Forschungsprojekt der Universität Hohenheim geht dem Problem nun wissenschaftlich auf den Grund. Die Forscher am Institut für Lebensmittelwissenschaft und Biotechnologie nehmen vor allem unter die Lupe, wie schon bei der Vorbehandlung der Milch – etwa beim Filtern, Homogenisieren oder Hoherhitzen – die Eigenschaften des Endprodukts beeinflusst werden können. „Wir liefern das Grundlagenwissen und das technologische Know-how, um zuverlässig die gewünschten Eigenschaften des Käses zu erzielen“, erläutert Prof. Dr. Jörg Hinrichs das Ziel.



Michaela Schmidt-Meier/pixelio.de

Sein Team ist das einzige in Deutschland und eines der wenigen weltweit, das sich mit dieser Thematik befasst. Die Voraussetzungen für die Forscher sind ideal: Die Universität verfügt mit der Forschungs- und Lehrmolkerei Hohenheim über modernste Anlagen zur Herstellung verschiedenster Käsesorten. Das Forschungsvorhaben wird bis Ende 2012 mit fast 300.000 Euro vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gefördert. (tos)

[uni-hohenheim.de](http://uni-hohenheim.de)

## Abwasser mit UV-Licht kontrolliert reinigen

Ob Käse oder Steak, Karosserieblech oder Kolben, Farben oder Papier: Für die Produktion von Lebensmitteln, Metallteilen und Chemikalien wird Wasser benötigt. Ein Teil wird dabei mit organischen Verbindungen verunreinigt, die in Kläranlagen

nur schwer abgebaut werden. Forscher am Fraunhofer-Institut für Grenzflächen- und Bioverfahrenstechnik IGB in Stuttgart haben ein automatisiertes Reinigungssystem entwickelt, das diese Schadstoffe mittels UV-Licht abbaut und bereits während der Behandlung den Reinigungserfolg kontrolliert.

Im Reaktionsstank der Anlage strahlt eine Lampe energiereiches UV-Licht in das Abwasser. Treffen die Strahlen auf die Wassermoleküle, werden aus diesen sogenannte Hydroxyl-Radikale abgespalten, Moleküle aus Wasser- und Sauerstoff, die auch natürlich in der Atmosphäre vorkommen und dort eine wichtige Rolle für den Abbau von Luftverunreinigungen spielen. „Treffen diese Radikale auf organische Schadstoffe, werden sie in kleinere,

biologisch abbaubare Verbindungen zerlegt“, erläutert die Verfahrensingenieurin Christiane Chaumette.

Um sicherzustellen, dass nur sauberes Wasser die Anlage verlässt, wird während der UV-Behandlung kontinuierlich eine Probe aus dem Reaktionsstank gezogen und analysiert. Erst wenn die Werte in Ordnung sind, wird das gereinigte Wasser automatisch heraus- und weiteres Abwasser in den Reaktionsstank hineingepumpt. Der Vorteil des neuen Verfahrens: Es kommt ohne Chemikalien aus und spart gegenüber anderen Technologien Energie. Der Prototyp steht nun Industriebetrieben zur Verfügung, um die Funktion in realem Abwasser zu untersuchen. (tos)

[igb.fraunhofer.de](http://igb.fraunhofer.de)



Fraunhofer IGB

## Besseres Informationsdesign für Verkehrssysteme

Wer am Flughafen landet, möchte nicht lange suchen oder warten, bis er die Reise mit U-Bahn, Bus oder Taxi fortsetzen kann. Mit der Verbesserung des Zusammenspiels der regionalen Verkehrssysteme beschäftigen sich derzeit Wissenschaftler eines europäischen Großforschungsprojekts, zu dem die Stuttgarter Hochschule der Medien (HdM) wesentliche Beiträge liefert. Gemeinsam mit Flughäfen, Verkehrsverbänden und Fluggesellschaften entwickeln Professoren und Studierende des Studienganges Informationsdesign ein „Information Connectivity System“

(ICS) – ein interaktives Leitsystem zwischen regionalen und überregionalen Verkehrsmitteln.



Informationsdesign Rainer Sturm/pixelio.de

Das System soll Passagiere auf ihrer Reise dabei unterstützen, Wege leichter und schneller zu finden, Unsicherheiten abzubauen und das Reiseerlebnis zu verbessern. Das Forschungsprojekt „bietet der Hochschule die Möglichkeit, Standards im noch relativ unerforschten Bereich der ICS an Flughäfen zu setzen. Dabei verschmelzen Forschung und Lehre“, berichtet Professor Ralph Tille. Bei der Gestaltung des Systems stehen auch mögliche Benutzungsbarrieren älterer oder behinderter Reisender im Fokus. (tos)

[hdm-stuttgart.de](http://hdm-stuttgart.de)

# „Mund auf – Goschvoll“

## Schwäbische Teigtaschen des Nürtingers Thomas Keimel erobern die Welt im Flug

Von fetttriefenden Pizzen und halb durchgebackenen Flammkuchen hatte der Nürtinger Grafiker Thomas Keimel eines Tages die Nase voll. Da er bei der Suche nach einer wohlschmeckenden und gleichzeitig preisgünstigen Alternative zu Pommes und Co. nicht fündig wurde, erfand er vor fünf Jahren die „gefüllte schwäbische Teigtasche“. Auf den Namen „Goschvoll“ getauft, wird Keimels Erfindung heute exklusiv an Bord ausgewählter Airlines serviert. Wer dabei nun an eine Maultaschenvariante denkt, liegt völlig falsch. Thomas Keimels Vorbild war das bolivianische Nationalgericht „Salteña“.

„Da meine Frau aus Bolivien stammt und ich die köstlichen Salteñas liebe, lag es auf der Hand, ein schwäbisches Pendant zu erschaffen“, sagt Keimel. „Die ersten schwäbischen Salteñas wurden bei uns in der Küche gerollt, gefüllt und gebacken und dann zum Probieren an Freunde verteilt.“ Das Urteil war einmütig: Diese saftig gefüllten Snacks blieben lange heiß und schmeckten nach mehr. Nach kurzer Zeit konnten sich auch die Gäste des Stuttgarter Weindorfs, regionale Gastronomen, Caterer und Messebesucher davon überzeugen.

„Die ovalen Teigscheiben aus einem salzigen Mürbeteig beziehen wir noch heute von einer heimischen Bäckerei, darauf wird die Füllung verteilt und die Tasche von Hand geschlossen“, erklärt Thomas Keimel. „Dann werden die Goschvoll tiefgefroren, um bei Bedarf im Backofen oder in der Fritteuse gebacken zu werden.“

Prinzipiell lassen sich die Teigtaschen beliebig füllen. Zeitweise gab es Taschen in elf Geschmacksrichtungen, darunter Rind, Huhn, Chili con Carne, Spinat-Ricotta, Tomate-Mozzarella, Zwiebelkuchen sowie eine süße Variante, gefüllt mit einer Nuss-Nougat-Creme und Banane. „Wir hatten sogar eine schwäbische Variante mit Linsen, Spätzle und Würstchen im Programm“, so Keimel. „Und als ein Gastronom die Goschvoll mit Kutteln gefüllt haben wollte, haben wir auch das möglich gemacht.“

Da Thomas Keimel seinen Lebensunterhalt als Grafiker verdient, war er auf die Einnahmen aus dem Goschvoll-Verkauf nie angewiesen. „Das Geschäft lief bestens, in Spitzenzeiten mussten wir zusätzliche Aushilfskräfte in der Produktion und der Auslieferung beschäftigen“, sagt er. Schließlich ging seiner Familie der Aufwand zu weit. Unter deren sanftem Druck begann Thomas Keimel über Vertriebsalternativen nachzudenken.



entwickeln

Die Lösung brachte Anfang 2011 ein Angebot des Airline-Lieferanten D&F Marketing GmbH. Der weltweit agierende Spezialist für Bordbeschickung und Equipment aus Tübingen übernahm den Vertrieb und verkauft jetzt in noch größerem Stil. Allerdings wurde das Angebot auf vier Varianten reduziert, um die Menge der Zutaten zu begrenzen und bessere Margen zu erzielen. „Die Vorteile für die Bordgastronomie liegen auf der Hand: Es wird weder Besteck noch Geschirr benötigt, und außer der Tüte, in der die Goschvoll steckt, entsteht kein Abfall. Was will man mehr?“ (som)

Wer hat's erfunden?!

## Das Windkraftwerk

Ohne schwäbische Ingenieurskunst wäre die Energiewende nur schwer zu machen. Denn die moderne Windkraftnutzung hat ihre Wurzeln in der Region Stuttgart: Der Stuttgarter Professor Ulrich W. Hütter entwickelte in den 1950er-Jahren das Urmuster aller modernen Windturbinen. Die Nutzung des Windes hat eine lange Geschichte, wie jeder Hollandurlauber weiß. In Dänemark gab es bereits Ende des 19. Jahrhunderts Versuche, mit Windmühlen auch Strom zu erzeugen. Aber erst mit den Arbeiten von Hütter wurden die Anlagen richtig leistungsfähig. Der Ingenieur, der zuvor unter anderem für die Firma Schempp-Hirth aus Kirchheim unter Teck Segelflugzeuge entworfen hatte, setzte dabei auf die Erfahrungen aus dem Flugzeugbau: Erst mit aerodynamisch

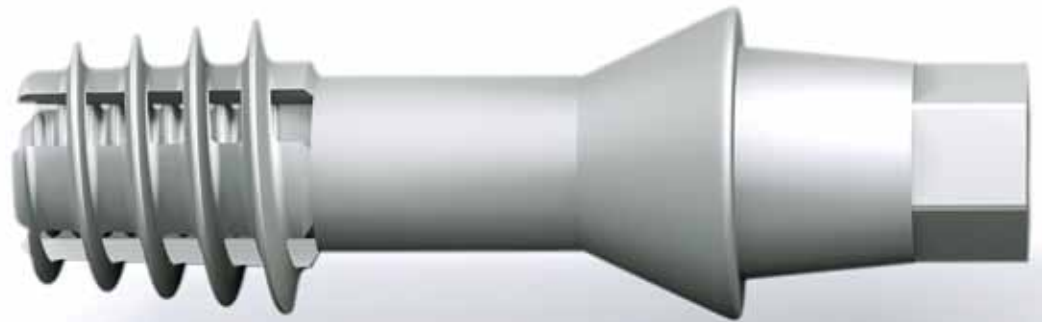
optimierten Rotorblättern nach dem Vorbild von Flugzeugtragflächen entstehen neben Druck- auch Saugkräfte.



WinArch Dörner Heilbronn

1951 ging erstmalig eine von Hütter entwickelte dreiflügelige Zehn-Kilowatt-Anlage bei der Firma Allgaier in Serie (Bild). Rund 200 Stück exportierte das Uhinger Unternehmen vor allem nach Südafrika, Argentinien und Indien. Ein echter Meilenstein war auch Hütters 1957 errichtete 100-Kilowatt-Anlage auf einem Versuchsfeld bei Geislingen an der Steige mit einer Flügelspannweite von 34 Metern. Eine weitere Innovation: Schon in den 1960ern setzte Hütter auf Rotorblätter aus Faserverbundstoffen mit einer damals sensationellen Länge von je 17 Metern. Mit Eröffnung von Deutschlands erstem kommerziellem Atomkraftwerk 1968 in Obrigheim kam allerdings vorläufig das Aus für die luftige Technik, die Forschung an der Windkraft wurde bundesweit eingestellt. (tos)





**Die Heliocos GmbH aus Stuttgart hat ein neues Implantatsystem entwickelt, das den Knochen stabil hält und schneller heilt**

## Der Dübel für den Zahn

Ob das Regal, das einfach nicht an der Wand hängen bleiben wollte, den Zahnarzt Dr. Reinhold Grabosch zur Erfindung eines neuen Implantatsystems inspiriert hat, ist nicht bekannt. Fest steht jedoch, dass der Gewindedübel wegen seines starken Halts Vorbild für das neuartige System war, das Grabosch erfunden hat. Für dieses Prinzip hat die Heliocos GmbH aus Stuttgart beim Businessplanwettbewerb CyberOne Award 2011 in der Kategorie Start-up den ersten Preis gewonnen.

Das Prinzip ist so einfach wie genial: Der erfahrene Implantologe Grabosch wollte schlichtweg die Nachteile herkömmlicher Implantate ausschalten und eines entwickeln, das schnell eingesetzt wird und fest hält, so dass die Behandlung möglichst zügig abgeschlossen ist. Ein ehrgeiziges Ziel, doch für den Zahnarzt, der in den vergangenen Jahren mehr als 20 Patente und Gebrauchsmuster angemeldet hat, kein Ding der Unmöglichkeit. „Er ist ein Erfinder durch und durch“, schmunzelt Martin Gerlich, einer der drei Geschäftsführer von Heliocos, zu denen außerdem Dr. Klaus Teichmann und Joachim Wilke gehören.

Sie haben 2009 die Heliocos GmbH gegründet. Zum Gesellschafterkreis gehören neben Grabosch unter anderem noch zwei Business-Angels, der Medizinproduktentwickler Walter Börner, die Cormedics Medizintechnik GmbH, die i.con innovation GmbH und die Kreditanstalt für Wiederaufbau.

Gerlich glaubt, dass das System sowohl für Zahnärzte als auch für Patienten viele Vorteile bietet. Vor allem Letztere kennen die möglichen Unannehmlichkeiten, wenn ein Zahn entfernt und entsprechender Ersatz implantiert werden muss. Der schmerzende Übeltäter ist zwar meist schnell gezogen, doch ab diesem Zeitpunkt kann es mehrere Monate dauern, bis ein Implantat operativ eingesetzt werden kann. Damit aber nicht genug: Während dieser Zeit kann das leere Knochenfach kollabieren und eine langwierige Behandlung zum Knochenaufbau nach sich ziehen, bevor mit dem Implantat fortgefahren werden kann.



Genau diesen Nachteil vermeidet das zweiteilige Heliocos-System. Es besteht aus einem Anker und einer Basis, die über ein Gewinde verbunden werden. Ist der alte Zahn entfernt, kann sofort der Anker in die entstandene Lücke eingefügt werden, weil er im Gegensatz zu anderen Implantaten viel tiefer sitzt. Während der Heilung wird er vollständig vom Knochen durchwachsen und stabilisiert ihn zugleich. Nach vier Monaten wird in einem minimal-invasiven Eingriff nur noch die Basis eingesetzt und zwei Monate später die Krone oder Brücke darauf.

*„Das Prinzip ist simpel und Erfolg versprechend. Außerdem haben wir schwäbisch-konservativ kalkuliert.“*

Die Vorteile für Patienten liegen auf der Hand: Nicht nur, dass die Behandlungsdauer viel kürzer ist als bei bisherigen Implantaten, auch die Risiken eines kollabierten Knochenfachs oder einer Entzündung werden minimiert. Die Ärzte hingegen können sich wegen des einfachen Systems viele Werkzeuge sparen. Außerdem funktioniert es auch rückwärts: Gibt es im Laufe des Lebens Probleme mit Entzündungen oder Knochenrückgang, so kann die obere Implantatkomponente einfach herausgedreht und nach der Behandlung wieder in den im Knochen verbliebenen Anker eingebracht werden. Eine aufwändige Operation wird somit überflüssig.

Momentan befindet sich das Heliocos-System im Zulassungsprozess, der bis Ende 2012 abgeschlossen sein soll. Der Markteinführung steht dann nichts mehr im Wege. Gerlich hofft, dass die Firma in fünf Jahren einen Marktanteil von fünf Prozent erzielt und zügig Gewinn abwirft. „Das Prinzip ist simpel und Erfolg versprechend. Außerdem haben wir schwäbisch-konservativ kalkuliert“, schmunzelt er. Der Erfolg dieser Rechnung spricht für ihn, schließlich hat Heliocos so die Jury des CyberOne Awards überzeugt.

Es könnte aber auch am Motto der Firma liegen: „Bewährtes neu denken“ ist das Credo von Grabosch und seinen Kollegen. Daher gönnt er sich keine Verschnaufpause, sondern tüftelt schon an seiner nächsten Erfindung, einem neuen System für festsitzende Zahnspangen.

*Verena Mönch*

## Heliocos GmbH

Gründungsjahr: 2009  
Sitz: Stuttgart  
Anfangskapital: 1 Mio. Euro  
Mitarbeiter: 5

[heliocos.de](http://heliocos.de)

# Es geht auch ohne Nachtarbeit und Wochenendschichten

**Katrin Möllers von der Stuttgarter PR- und Eventagentur Ansel & Möllers über Privatleben in einer Branche, in der 16-Stunden-Tage zum Alltag gehören**



Ansel & Möllers

**179:** *Frau Möllers, beim „W&V Familie“-Award wurden Sie als eines der familienfreundlichsten Unternehmen der Kommunikationsbranche ausgezeichnet. Das lag unter anderem an Ihren flexiblen Arbeitsmodellen und einer familienfreundlichen Terminplanung. Was sagen Sie Ihren Kunden, wenn diese am späten Nachmittag noch schnell eine Änderung haben wollen?*

**Katrin Möllers:** Unsere Auftraggeber haben kein Problem mit den flexiblen Arbeitszeiten der Agentur, weil sie dadurch keinerlei Nachteile erleben. Wenn ein Kunde bei uns anruft, wird er immer eine kompetente und informierte Ansprechperson erreichen. Als Dienstleistungsunternehmen ist dies für uns

selbstverständlich, entsprechend haben wir uns organisiert: Jede Seniorberaterin hat eine Assistentin oder Volontärin an ihrer Seite, mit der sie eng zusammenarbeitet. Die Nachwuchskräfte sind 100-prozentig in die Projekte eingearbeitet und daran gewöhnt, die volle Verantwortung zu übernehmen, wenn beispielsweise eine halbtags arbeitende Kollegin nachmittags nicht mehr in der Agentur ist. Wir haben dadurch nicht nur zufriedene Kunden, sondern auch hoch motivierte Mitarbeiter und ein hervorragendes Arbeitsklima. Eine gesunde Balance zwischen Arbeit und Privatleben war uns schon immer mindestens so wichtig wie das Erreichen monetärer Ziele.

*Wie sehen denn Ihre Arbeitszeitmodelle in der Praxis konkret aus?*

Wir vereinbaren die Arbeitszeiten individuell und jeweils abhängig von der Lebenssituation der einzelnen Mitarbeiter. Während die eine Senior-PR-Beraterin ein spezielles Vier-Tage-Modell in Anspruch nimmt und dadurch an drei Tagen die Woche halbtags und an einem Tag volle acht Stunden in der Agentur ist, hat sich eine andere Kollegin für das klassische

Halbtagsmodell mit fünf Vormittagen die Woche entschieden. Auch in der Geschäftsführung nutzen wir individuelle Zeitmodelle. Moderne Technologien machen außerdem spontane Heim-schichten möglich – wenn zum Beispiel eines der 16 Agenturkinder krank ist.

*Wie schaffen Sie es, diese Kultur auch in stressigen Zeiten zu bewahren?*

Es gelingt uns nicht immer, die vereinbarten Zeiten einzuhalten. Abweichungen gibt es beispielsweise, wenn Events am Abend oder an Wochenenden stattfinden. Und manchmal bekomme ich auch Mails um Mitternacht von Mitarbeitern, die ihre Kinder ins Bett gebracht und danach im Home-Office weitergearbeitet haben. Aber das bleibt die Ausnahme. Außerdem haben wir beispielsweise einen Personal Trainer engagiert, der unsere Mitarbeiter dazu motiviert, das firmeneigene Fitnessgerät gerade auch in anstrengenden Phasen für ausgleichende Übungen zu nutzen.

*Die Fragen stellte Monika Nill*

[anselmoellers.de](http://anselmoellers.de)

arbeiten

## Trumpf: Arbeitszeiten nach Maß

Beim Laserspezialisten Trumpf können Arbeitnehmer sich ihre Arbeitszeiten künftig maßschneidern. Das sieht ein Beschäftigungspakt vor, den das Ditzinger Unternehmen mit der Belegschaft und der IG Metall für seine rund 4.000 Beschäftigten in Deutschland geschlossen hat. Trumpf reagiert damit auf sich ändernde Lebensrealitäten und positioniert sich als attraktiver Arbeitgeber.

Alle zwei Jahre entscheiden die Mitarbeiter selbst, ob sie ihre Wochenarbeitszeit in einem Rahmen von 15 bis 40 Stunden erhöhen oder absenken. Zudem können sie bis zu 1.000 Stunden auf ein individuelles Konto einzahlen und für längere Freizeitblöcke wieder abrufen. Eine weitere Komponente sieht die Möglichkeit vor, bis

zu zwei Jahre lang für die Hälfte des Lohns zu arbeiten, um in arbeitsfreien Phasen davor oder danach ebenfalls den halben Lohn zu beziehen.

Damit gehört das Ditzinger Unternehmen zu den Vorreitern moderner Arbeitszeitmodelle. „Die Ansprüche unserer Mitarbeiter an ihren Arbeitsplatz verändern sich“, sagt Trumpf-Chefin Dr. Nicola Leibinger-Kammüller. 25-jährige Hochschulabsolventen möchten anders arbeiten als 40-jährige Väter oder Mütter. Wer auf den Hausbau spart, hat andere zeitliche Wünsche als jemand, der Angehörige pflegen muss. „Unsere Mitarbeiter haben mit diesem Modell die Wahl: Wie viel möchte ich wann in meinem Leben arbeiten?“ Zwar bedeute die Einführung

des Modells einen Kraftakt. Für Trumpf sei es jedoch seit jeher wichtig, mit innovativen Personalinstrumenten frühzeitig Entwicklungen in der Arbeitswelt aufzunehmen. (tos)

[trumpf.de](http://trumpf.de)



StaukeFotolia.com



# Im Winterwald

## Der Schwäbische Wald bietet jede Menge Winterfreuden

Verschneite Tannen und phänomenale Ausblicke unter der Wintersonne – diese Konstellation findet man nicht allein auf der Schwäbischen Alb. Nordöstlich von Stuttgart erstreckt sich der Schwäbische Wald, der nicht nur im Sommer seine Reize entfaltet. Die einsam gelegene, waldreiche Landschaft wäre ohne Weiteres als Drehort für das Wirtshaus im Spessart geeignet: In Großerlach spukte es noch im 20. Jahrhundert. Im Jahr 1916 erlangte das Bauernhaus der Witwe Kleinknecht deutschlandweit Aufmerksamkeit, weil Gegenstände im ganzen Haus die Bewohner terrorisierten.



Landratsamt Rems-Murr-Kreis

Viele Orte liegen auf einer Höhe von 500 Metern. Mochte die raue Höhenlage den Bewohnern früherer Jahrhunderte das Leben schwer, so freuen sich heute viele über ideale Voraussetzungen für den Wintersport vor der Haustür. Wer über idyllische Loipen spurt oder auf einem der zahlreichen zugefrorenen Seen die Schlittschuhe kratzen lässt, genießt den Freizeitwert vor einer grandiosen Naturkulisse.

Bis weit ins 20. Jahrhundert hinein erwarb die Bevölkerung ihren Unterhalt mit dem Reichtum der dichten Wälder. Die Einwohner der verstreut liegenden Weiler und Höfe verdienten ihr Brot nicht nur als Holzfäller, sondern betrieben auch Brennholzflößerei, produzierten Dachschindeln oder arbeiteten als Köhler. Erst die zunehmende Industrialisierung des Neckartales ermöglichte andere Möglichkeiten des Geldverdienens.



Landratsamt Rems-Murr-Kreis

Heute laden zahlreiche Lifte, Loipen, Natureisbahnen und Schneeschuhwanderwege im Winter zu einem Besuch im Schwäbischen Wald ein.

Bei beschaulichen Pferdeschlitten- oder Kutschfahrten lässt sich der Winterwald auf besondere Weise genießen. Und zum Après-Ski gibt es hier keine Hüttengaudi, sondern gemütliche Gastwirtschaften erwarten die hungrigen Gäste. (asm)

[schwaebischerwald.com](http://schwaebischerwald.com)

erleben

### 6. bis 8. Januar 2012 Festival der Illusionen

Große internationale Zaubershow in der Sindelfinger Stadthalle mit vielen Preisträgern der Zauberkunst.

[festivalderillusionen.de](http://festivalderillusionen.de)

### 4. Februar 2012 250 Weine

Beim 16. Weintreff bieten namhafte Weingüter und Genossenschaften aus dem Remstal, aus Stuttgart und Esslingen Kostproben ihres Könnens in der Alten Kelter in Fellbach.

[schwabenlandhalle.de](http://schwabenlandhalle.de)

### 4. Februar 2012 Spitzenklasse

Spannung pur, packende Duelle, Emotionen und Weltstars der internationalen Leichtathletikszenen beim Sparkassen-Cup in der Stuttgarter Hanns-Martin-Schleyer-Halle.

[schleyerhalle.de](http://schleyerhalle.de)

### 10. Februar 2012 Das Fräulein von Scuderi

Balletturaufführung nach der Novelle „Das Fräulein von Scuderi“ von E.T.A. Hoffmann – die letzte Arbeit von Christian Spuck für das Stuttgarter Ballett als Haus-Choreograph.

[staatstheater-stuttgart.de](http://staatstheater-stuttgart.de)

### 29. Februar bis 7. März 2012 Schöne Worte

Während der Mörike-Literaturtage wird zum achten Mal der Fellbacher Mörike-Preis verliehen, dieses Mal an den in Berlin lebenden Romanautor und Erzähler Jan Peter Bremer.

[fellbach.de](http://fellbach.de)

### 16. März 2012 Frühlingsauftakt

Der nächste Frühling kommt bestimmt: Saisonöffnung im Blühenden Barock Ludwigsburg mit den ersten Frühlingsblüchern.

[blueba.de](http://blueba.de)

tipps

### Für Eisenbahn-Fans

Die Private Modelleisenbahn Winnenden fasziniert seit über 40 Jahren nicht nur Kinder. Auf der Anlage fahren mehr als 40 Züge gleichzeitig. Viele Bahnhofs- und Streckenteile sind in optimaler Kinderhöhe oder durch Glasplatten im Boden einsehbar. Jeder Zug durchfährt alle Teile der Anlage. In den Schattenbahnhöfen werden bis zu 350 Züge aller Epochen gelagert.

[pmw-winnenden.de](http://pmw-winnenden.de)

### Bitte lächeln

Im Fotomuseum in Uhingen veranschaulichen über 200 Ausstellungsstücke aus der ganzen Welt die Fotogeschichte von den Anfängen bis heute, von der ersten Spiegelreflexkamera über die in den Nachkriegsjahren beliebte Boxkamera bis hin zu heutigen aktuellen Fotoapparaten. Die Besucher erwartet im Museum der Fotojournalisten Pabst auch ein Atelier mit Ausstattung von 1900, ein Labor mit Entwicklung und Retusche.

[uhingen.de](http://uhingen.de)

# Vom sonnigen Süden in die Hightech-Region

## Anwerbeaktion für Ingenieure aus Spanien gegen den Fachkräftemangel

Weder regnet es in Deutschland täglich noch hält ganz Spanien nach dem Mittagessen Siesta – die meisten Vorurteile haben eines gemein: Sie entsprechen nicht der Realität. Ohne Voreingenommenheit lässt es sich viel offener aufeinander zugehen. Das ist im zusammenrückenden Europa ein unschätzbare Vorteil, etwa für Menschen, die im Ausland arbeiten wollen. Angesichts des Fachkräftemangels in der Metall- und Elektroindustrie hat der Steuerungskreis Arbeitsmarktmonitor der Arbeitsagentur gemeinsam mit dem Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg und der WRS eine Aktion zur Anwerbung von Ingenieuren aus Ländern der Europäischen Union auf den Weg gebracht, deren Pilotveranstaltung in Stuttgart stattfand. Daher flog die WRS gemeinsam mit ihren Partnern knapp 100 spanische Ingenieure aus Barcelona für drei Tage in die Region ein.



Vor allem bei kleinen und mittelständischen Unternehmen in der Region Stuttgart klafft die Fachkräftelücke. Laut Zahlen des Arbeitsmarktmonitors fehlen bis 2020 allein in der Region Stuttgart jährlich bis zu 2.600 Elektroingenieure und 1.900 Ingenieure im Maschinen- und Fahrzeugbau, die die Hightech-Industrie dringend benötigt. Da die hiesigen Unternehmen ihre ausgeschriebenen Stellen auf dem heimischen Arbeitsmarkt nicht besetzen konnten, hoffen sie nun auf die gut ausgebildeten Fachkräfte aus Spanien, die in ihrer Heimat derzeit keinen Arbeitsplatz finden. Die Erwartungen waren daher hoch, das Ergebnis allerdings hat diese bei Weitem übertroffen.

So urteilt ein beteiligter Unternehmer stellvertretend: „Die Aktion war ein unglaublicher Erfolg, von der Organisation bis hin zu den Bewerbungsgesprächen.“

WRS-Geschäftsführer Dr. Walter Rogg begrüßte bei einem Empfang im Neuen Schloss die Ingenieure, die in die Region gereist waren, um die ansässigen Technologiefirmen zu verstärken: „Es gibt viele gute Gründe, warum wir Sie hier in der Region Stuttgart gut brauchen können – und Sie hier vielleicht Ihren Traumjob finden.“

Die Aktion war sorgfältig vorbereitet: Die spanischen Fachkräfte hatten im Voraus ihre Lebensläufe nach Deutschland geschickt, damit die rund 40 teilnehmenden Unternehmen diese sichten konnten, um mit geeigneten Kandidaten Vorstellungsgespräche zu vereinbaren. Bei einer Jobmesse im Haus der Wirtschaft und den Bewerbungsgesprächen hatten Unternehmen und Bewerber Gelegenheit, sich kennenzulernen. Bei einer Unternehmensbesichtigung am nächsten Tag konnten sich die Bewerber ein konkretes Bild von ihrem potenziellen Arbeitsplatz machen. „Das war eine tolle Gelegenheit“, sagt der 26-jährige Jorge Sanchez. Der arbeitslose Ingenieur, der aus der Nähe von Madrid kommt, würde ohne zu zögern in die Region Stuttgart ziehen. „Natürlich wäre ich ein bisschen traurig, wenn ich Spanien verlassen müsste, aber ich bin jung und hier gibt es tolle Unternehmen“, fügt er hinzu.

Das Ergebnis der Aktion kann sich sehen lassen: Rund die Hälfte der Bewerber wird mit dem Unternehmen in Kontakt bleiben, zwölf der spanischen Gäste haben konkrete Stellenangebote, die sie nur noch annehmen müssen. Und zwei der spanischen Ingenieure haben den Arbeitsvertrag für ihren Traumjob bereits in der Tasche. Einem von ihnen kann der Umzug gar nicht schnell genug gehen – er tritt zum 1. Januar 2012 eine Stelle als Ingenieur in der Region Stuttgart an.

*Verena Mönch*

[fachkraefte.region-stuttgart.de](http://fachkraefte.region-stuttgart.de)

## der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart

termine

### 1. Februar 2012

#### Strukturfragen in IT-Unternehmen

Die Veranstaltung der WRS und des Softwarezentrums Böblingen/Sindelfingen befasst sich mit Fragen zu Strukturen und Weiterentwicklung von IT-Unternehmen: Welche Chancen bietet die Organisationsentwicklung? Ort: Softwarezentrum Böblingen/Sindelfingen

[softwarezentrum.de](http://softwarezentrum.de)

### 7. Februar 2012

#### Netzwerktreffen Unternehmervereine Region Stuttgart

Welche Bedeutung haben Netzwerke? Gemeinschaftsveranstaltung mehrerer regionaler Unternehmernetzwerke und der WRS mit Impulsvortrag und Podiumsdiskussion. Die Netzwerke stellen sich mit Infoständen vor. Ort: Haus der Wirtschaft, Stuttgart [unternehmervereine.region-stuttgart.de](http://unternehmervereine.region-stuttgart.de)

### 25. Februar 2012

#### PLAY LIVE Landesfinale

Großes Finale des vom Popbüro organisierten landesweiten Bandförderpreises. Den Siegern winkt neben Geld- und Sachpreisen ein Auftritt beim Southside Festival 2012. Ort: Europäische Medien- und Event-Akademie, Baden-Baden [popbuero.de](http://popbuero.de)

### 6. bis 9. März 2012

#### Mipim

Die WRS beteiligt sich am Gemeinschaftsstand der Landeshauptstadt Stuttgart und dem IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart e.V. und betreibt auf der internationalen Messe für Gewerbeimmobilien Investorenwerbung für die Region Stuttgart. Ort: Cannes, Frankreich [mipim.com](http://mipim.com)

### 24. bis 25. April 2012

#### PERSONAL Stuttgart 2012

Auf der 13. Fachmesse für Personalmanagement mit Ausstellung, Fachvorträgen und Podiumsdiskussionen stellt die WRS ihre Angebote zur Fachkräftesicherung vor. Ort: Messe Stuttgart [fachkraefte.region-stuttgart.de](http://fachkraefte.region-stuttgart.de)



## Innovationszirkel für Verlagsprodukte startet

Ende Januar startet der Innovationszirkel für neue Verlagsprodukte und Mediendienstleistungen. Das gab der Rektor der Stuttgarter Hochschule der Medien (HdM), Prof. Dr. Alexander Roos (Foto), beim 12. Medien-Meeting bekannt. Der Zirkel, den WRS und HdM gemeinsam entwickelt haben, soll Verlage dabei unterstützen, sich mit Partnern aus der digitalen und analogen Medienwelt, aus angrenzenden Branchen, Wissenschaft und öffentlichen Einrichtungen zu vernetzen. Als Living Lab soll er Kooperationen und Projektpartnerschaften fördern und den Wissenstransfer verbessern. Die passenden Räumlichkeiten im Gründerzentrum der HdM in Stuttgart-Vaihingen sind bereits gefunden.

Zum Medien-Meeting, bei dem der Innovationszirkel erstmalig der Öffentlichkeit präsentiert wurde, waren Mitte Dezember 140 Kreativschaffende der MedienInitiative Region Stuttgart in den Shackspace gekommen, ein digitales Bastlerzentrum in der ehemaligen Polizeiwache Stuttgart-Wangen. Der Abend unter dem Thema „Kreative Räume“ befasste sich mit der Frage, welche Labore und kreativen Milieus für eine sich wandelnde Wirtschaft und Gesellschaft benötigt werden.

[medien.region-stuttgart.de](http://medien.region-stuttgart.de)

## VDC mit Bestnoten

Das regionale Kompetenzzentrum Virtual Dimension Center Fellbach (VDC) hat einen europaweiten Vergleich von Unternehmensnetzwerken mit einem herausragenden Ergebnis abgeschlossen. 143 Netzwerke und Cluster aus acht Ländern wurden im Rahmen des NGP Excellence Project, an dem auch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie beteiligt ist, überprüft. Untersucht wurden die Struktur des Netzwerks, die Finanzierung, aber auch Erfolge und Bekanntheit des VDC. „Der Benchmark-Test hat gezeigt, dass unser Netzwerk in vielen Bereichen überdurchschnittlich gut aufgestellt ist und gute Arbeit für die Wirtschaft in unserer Stadt und in der Region leistet“, so der Fellbacher Oberbürgermeister und Vorstandsvorsitzende des VDC Fellbach, Christoph Palm. WRS-Geschäftsführer Dr. Walter Rogg zeigte sich „stolz darauf, ein so starkes Netzwerk wie das VDC mit aus der Taufe gehoben zu haben. Mit den zahlreichen Auszeichnungen, die das VDC bis heute gesammelt hat, ist die Richtigkeit des Ansatzes immer wieder auch von externen Stellen bestätigt worden.“

[vdc-fellbach.de](http://vdc-fellbach.de)

## Die Region in Brüssel

Auf einer zweitägigen Informationsreise nach Brüssel befasste sich eine Delegation der Region Stuttgart mit aktuellen Entwicklungen auf europäischer Ebene. Auf dem Programm im Europabüro der Region standen Referate zur aktuellen wirtschaftlichen Situation und zu den europäischen Strategien der Regionen Rotterdam und Wien. Im Wirtschafts- und Sozialausschuss erhielten die Stuttgarter Vertreter Informationen zur neuen Periode der Strukturförderung aus dem europäischen Fonds für Regionalentwicklung (EFRE). „Uns ist es wichtig, dass in der neuen Förderperiode ab 2014 unsere Bedürfnisse als Großstadregion berücksichtigt werden“, betonte WRS-Geschäftsführer Dr. Walter Rogg. „Denn technologiestarke Großstadregionen sichern die Arbeitsplätze der Zukunft.“ Bei einem Rundgang durchs Europaparlament ermunterte dessen Vizepräsident und Regionalrat Rainer Wieland seine Kollegen, mehr Präsenz in Brüssel zu zeigen. Energiekommissar Günther H. Oettinger begrüßte die Delegation und skizzierte die vielfältigen aktuellen europapolitischen Herausforderungen.

[eu.region-stuttgart.de](http://eu.region-stuttgart.de)



WRS

## Region Stuttgart bei Investoren gefragt

Die Region Stuttgart bleibt bei internationalen Investoren ein gefragter Standort. Das wurde auf der Expo Real 2011, der Messe für Gewerbeimmobilien in München, deutlich. Nach wie vor werden Industrie- und Logistikflächen besonders nachgefragt sowie Flächen für Wohnbau in den Stadtzentren. Für die Messe hatte die WRS einen Gemeinschaftsstand für 27 Partner organisiert, darunter regionale Entwicklungsprojekte, Immobilienunternehmen und kommunale Wirtschaftsförderungen.

[exporeal.region-stuttgart.de](http://exporeal.region-stuttgart.de)

## Qualitätsvoller Genuss

Die Region Stuttgart ist ein Eldorado des Genusses: Vom Produzenten regionaler Spezialitäten bis zum europaweiten Anbieter mediterraner Feinkost reicht das Angebot. Wertigkeit und Qualität stehen wie auch bei den anderen Branchen der Region im Mittelpunkt. Aber die Region Stuttgart wäre nicht die Region Stuttgart, wenn hier für qualitätsvollen Genuss nicht auch geforscht und Technik vom Feinsten entwickelt würde ...

Die nächste 179-Ausgabe erscheint im März 2012.

### Herausgeber

Wirtschaftsförderung  
Region Stuttgart GmbH (WRS)  
Friedrichstraße 10  
70174 Stuttgart

Telefon 0711 2 28 35-0

[info@region-stuttgart.de](mailto:info@region-stuttgart.de)  
[wrs.region-stuttgart.de](http://wrs.region-stuttgart.de)

Geschäftsführer  
Dr. Walter Rogg

### Verantwortlich

Helmuth Haag (hel)

### Redaktion

Tobias Schiller (tos)  
[tobias.schiller@region-stuttgart.de](mailto:tobias.schiller@region-stuttgart.de)

### Autoren dieser Ausgabe

Helmuth Haag (hel), Sonja Madeja (som),  
Verena Mönch (vem), Monika Nill (nil),  
Michael Ohnewald (moh), Tobias Schiller (tos),  
Astrid Schlupp-Melchinger (asm)

### Gestaltung

Projektgruppe Visuelle  
Kommunikation, Ludwigsburg

### Erscheinungsweise

Quartalsweise

### Abonnement/Abbestellung

[179@region-stuttgart.de](mailto:179@region-stuttgart.de)  
[179.region-stuttgart.de](http://179.region-stuttgart.de)

Zur besseren Lesbarkeit wird teilweise auf die weibliche Form verzichtet.



Die Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH ist eine Tochter des Verband Region Stuttgart. Das Infomagazin „Region Stuttgart aktuell“ können Sie auf der Website des Verbandes einsehen und bestellen:

[region-stuttgart.org](http://region-stuttgart.org)  
[region-stuttgart.de](http://region-stuttgart.de)



# abonnement

Gefällt Ihnen 179? Möchten Sie regelmäßig interessante Geschichten und aktuelle Infos aus der Region Stuttgart lesen? Dann abonnieren Sie uns doch einfach!

179 – Das Standortmagazin der Region Stuttgart erscheint vierteljährlich. Gerne schicken wir Ihnen jedes Heft druckfrisch ins Haus – kostenlos.

Füllen Sie dazu einfach die Postkarte unten aus, schicken Sie uns eine E-Mail an [179@region-stuttgart.de](mailto:179@region-stuttgart.de) oder tragen Sie sich ein auf [179.region-stuttgart.de](http://179.region-stuttgart.de).

Per Fax 0711 2 28 35-888  
oder per Postkarte an:

Wirtschaftsförderung  
Region Stuttgart GmbH  
Abonnement  
Friedrichstraße 10  
70174 Stuttgart



# newsletter

Sie möchten immer auf dem neuesten Stand sein? Die Newsletter der Region Stuttgart halten Sie auf dem Laufenden!

Per E-Mail oder gedruckt informieren die WRS und befreundete Organisationen über ihre Aktivitäten und Projekte, weisen auf Termine hin, berichten über Investitionen in und Erfolgsgeschichten aus der Region.

Je nach Interesse können Newsletter mit unterschiedlichen Schwerpunkten abonniert werden.

Weitere Infos:  
[region-stuttgart.de](http://region-stuttgart.de)

## Abonnement

Fax 0711 2 28 35-888 oder E-Mail an [179@region-stuttgart.de](mailto:179@region-stuttgart.de)

- Ich möchte das Magazin 179 regelmäßig erhalten. Bitte senden Sie es kostenlos an folgende Adresse:

Firma/Institution \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Funktion \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

**Sie** entwickeln  
brillante Lösungen

**Wir** sorgen dafür,  
dass es die Welt erfährt

Die Konradin Mediengruppe gehört zu den größten Fachinformationsanbietern im deutschsprachigen Raum. Das Portfolio umfasst insgesamt rund 50 Fachmedien, Wissensmagazine, Online-Portale und Veranstaltungsreihen.

Ergänzt wird das Medien-Angebot durch Dienstleistungen von Corporate Publishing bis Druck.

Unsere Kompetenz-Bereiche sind:

- › Industrie
- › Architektur
- › Ausbau
- › Arbeitswelt
- › Augenoptik
- › Genuss
- › Wissen

**konradin**  
mediengruppe

Mehr dazu unter [www.konradin.de](http://www.konradin.de)