60. Jahrgang

Wirtschafts Bild

MAGAZIN FÜR MITTELSTAND · MEDIEN · MEINUNGSMULTIPLIKATOREN

| STANDORT OFFENSIVE GEWINNERREGION |

Projektgruppen liefern innovative Impulse

| TÜFTLERGEIST |

Innovationen aus der Region im weltweiten Einsatz

| DREI LANDKREISE |

Ein Wirtschaftsraum mit Markenzeichen

SCHWARZWALD-BAAR-HEUBERG

Gewinnerregion – immer eine Innovation schneller

März 2010

Chirurgische Instrumente nach DIN/ISO versprechen 100 % Qualität und Präzision. Wenn es aber um die Arbeit im OP geht, kommt es auf jeden Millimeter an. Deshalb schaffen wir immer wieder eigene Normen. Bei den Nadelhaltern MAYO-HEGAR unserer Sparte Aesculap zum Beispiel minimieren wir die Fertigungstoleranz der Gesamtlänge von 5 auf nur 1,5 mm. Das sind 233 % mehr Präzision, drei Mal soviel Zuverlässigkeit und ein Vielfaches an Sicherheit für Ärzte und Patienten. Qualitätsstandards jenseits der üblichen Grenzen – bei allen medizinischen Produkten, an allen Standorten, zu jeder Zeit. B. Braun.

Aesculap - a B. Braun company

B | BRAUN
SHARING EXPERTISE

A-IM10003

Aesculap AG | Am Aesculap-Platz | 78532 Tuttlingen | www.aesculap.de

IMPRESSUM

ISSN 0344-3035

WIRTSCHAFTSBILD –
Seit 1949 im Dienst der Sozialen Marktwirtschaft · Mitbegründet von Ludwig Erhard – Kontaktorgan und Arbeitsmittel für Unternehmer · Freiberufler und Leitende Angestellte

Herausgeber, Verlag und Druck:
Union Betriebs-GmbH
Egermannstraße 2 · 53359 Rheinbach
Telefon 02226/802-0 · Telefax 02226/802-111
E-Mail: verlag@ubgnet.de
HRB 10605 AG Bonn
Geschäftsführer: Rudolf Ley
Bezugspreis monatlich 52,50 € + MwSt.
Erscheinungsweise: 14-tägig bzw. 24 Ausgaben im Jahr

Internet: http://www.wirtschaftsbild.de

Chefredaktion:
Andreas Oberholz (verantwortlich)
Holbeinstraße 26 · 42579 Heiligenhaus
Telefon 02056/57377 · Telefon 02226/802-213 (Verlag)
Telefax 02056/60772
E-Mail: pressebuero_oberholz@t-online.de

Redaktion: Dipl.-Journ. Anton A. Villing, PR- und Kommunikationsagentur AVi MedienDialog
Dreifaltigkeitsbergstraße 27 · 78549 Spaichingen
Telefon 07424/503165 · E-Mail: info@avi-mediendialog.de
Internet: www.avi-mediendialog.de

Marketingleiter · Anzeigen:
Hans Peter Steins (verantwortlich)
Telefon 02226/802-163 · E-Mail: hps@ubgnet.de

Anzeigenverwaltung:
Telefon 02226/802-163 · Telefax 02226/802-222

Bildnachweis: AVi MedienDialog, Werma Signaltechnik, Aesculap AG, Hohner AG, Margarita Aicher-Villing

Urheber- und Verlagsrecht:
Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Annahme des Manuskripts gehen das Recht zur Veröffentlichung sowie die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken, Fotokopien und Mikroskopien an den Verlag über. Jede Verwertung außerhalb der durch das Urheberrechtsgesetz festgelegten Grenzen ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig.
In der unaufgeforderten Zusendung von Beiträgen und Informationen an den Verlag liegt das jederzeit widerrufliche Einverständnis, die zugesandten Beiträge bzw. Informationen in Datenbanken einzustellen, die vom Verlag oder von mit diesem kooperierenden Dritten geführt werden.

Gebrauchsnamen:
Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen und dgl. in dieser Zeitschrift berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Namen ohne weiteres von jedermann benutzt werden dürfen; oft handelt es sich um gesetzlich geschützte eingetragene Warenzeichen, auch wenn sie nicht als solche gekennzeichnet sind.

AUS DEM INHALT

Grußwort
Innovativ sein 4

Standort Offensive Gewinnerregion
Projektgruppen liefern innovative Impulse 6

Wettbewerbschance
Innovation ist immer ein Wachstumsmotor 8

Innovationsnetzwerk
Auto der Zukunft 12

Tüftlergeist
Innovationen aus der Gewinnerregion im weltweiten Einsatz 14

Expertenumfrage
Gute Noten für Innovationsstärke der Gewinnerregion 18

Drei Landkreise
Ein Wirtschaftsraum positioniert sich 22

| GRUSSWORT VON STEINBEIS-HOCHSCHUL-PRÄSIDENT PROF. LÖHN |

Innovativ sein: Erfahrung, Fachwissen und Mut haben

Die Wirtschaft ist durch zunehmende Dynamik geprägt. Dies spiegelt sich unter anderem in der Konvergenz von Industrie und Technologie sowie in verkürzten Produktlebenszyklen wieder. Unternehmen müssen sich an veränderte Marktbedingungen flexibel anpassen und Innovationen rasch realisieren. Denn umgesetzte, marktorientierte Innovationen sichern in diesem zunehmend globalisierten und konkurrierenden wirtschaftlichen Umfeld unternehmerischen Erfolg.

Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Johann Löhn, Präsident der Steinbeis-Hochschule Berlin.

Innovativ zu sein, setzt voraus, Erfahrung mit aktuellem Fachwissen zu verknüpfen und den Mut zu haben, Neues und oft Unkonventionelles anzugehen. Hierzu benötigt man Mitarbeiter, die bereit sind, ihre Fachkenntnisse ständig auf dem neuesten Stand zu bringen, die fähig sind, fachübergreifend zu denken und zu agieren und die über ein hohes Maß an Teamgeist verfügen. Lebenslanges Lernen und der enge Bezug zur Praxis entscheiden mehr denn je über zukünftige Erfolge. Schon Goethe formulierte in Bezug auf das konkrete Umsetzen von Wissen: „Es ist nicht genug, zu wissen, man muss auch anwenden. Es ist nicht genug, zu wollen, man muss auch tun."

Unternehmen, Hochschulen und Transfereinrichtungen sind hierbei gleichermaßen gefordert, sich den Ereignissen flexibel anzupassen und miteinander zu kooperieren, um neue Erkenntnisse schneller in marktfähige Produkte und Verfahren umzusetzen. Ausbildung und Technologietransfer tragen entscheidend dazu bei, ob sich die Unternehmen in der Weltwirtschaft behaupten, profilieren und eine international führende Position einnehmen können.

Studierende der Steinbeis-Hochschule für die Gewinnerregion am Standort des TQI Innovationszentrums im Verbund der Steinbeis Transferzentren in Gosheim (Landkreis Tuttlingen).

| SOFTWARE-INNOVATION |

Kundenkontakte professionell nutzen

Marco Gola

Fast jedes Unternehmen kennt die folgende Situation: Ein Kunde ruft an und bittet um eine Information. Daraufhin beginnt das große Suchen. Der Kunde wartet unterdessen ungeduldig am Telefon und bekommt die gewünschte Information dann doch nicht. Dabei gibt es professionelle Software-Lösungen, die genau dies verhindern können.

Denn das Thema Kundenbeziehungsmanagement, oder neudeutsch: Customer Relationsship Management (CRM), ist weit mehr als nur ein Software-Thema. „Hinter dem Stichwort CRM verbirgt sich vielmehr der strukturierte Aufbau sowie die kontinuierliche Optimierung und Erhaltung langfristiger Kundenbeziehungen", weiß Marco Gola, Geschäftsführer der Matoma Internet Consulting GmbH aus Trossingen. Sie berät Unternehmen in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg bei der Gestaltung dieses Kundenservice, beispielsweise durch den Einsatz von Softwarelösungen wie Sage CRM aus dem Hause Sage, die als flexible Komplettlösung die gesamten Kundenbeziehungen verwaltet, steuert, analysiert und verbessert. Als Internet-Profis der ersten Stunde kennt das Team der Matoma Internet Consulting GmbH auch die Abläufe, Technologien und die erfolgreichen Geschäftsmodelle im Web. Seit 1997 beschäftigen sich die Internet-Experten aus Trossingen primär mit mittelständischen Strukturen und bieten ihren Kunden langfristige, nachhaltig erfolgreiche Web-Konzepte. Der optimale Einsatz aller Ressourcen (Strategie, Personal und Technik) sorgt dabei für vergleichsweise günstige Projektkosten.

Acht feste Mitarbeiter betreuen derzeit rund 400 kleine und mittelständische Unternehmen, Kommunen und Institutionen und arbeiten in anspruchsvollen Web-Projekten für namhafte Großunternehmen – von der Beratung zur effektivsten Web-Strategie über die Entwicklung kompletter Websites und Microsites und nicht zuletzt bis zur Beratung und Einführung von CRM Systemen. So vertrauen beispielsweise die Schwenninger BKK, die L'Orange GmbH, die Stadt Trossingen, die Südwest Messe- und Ausstellungs GmbH oder auch die Hochschule Furtwangen University der Kompetenz von Matoma.

Weitere Informationen unter: www.matoma.de

Erfolg im
VERTRIEB IST PLANBAR!

- Mehr Kundenbindung
- Effektiverer Vertrieb
- Schnellerer Support
- Realistisches Forecasting
- Außendienst steuern
- Outlook-Integration
- ERP-Integration

Ihr Ansprechpartner in Baden-Württemberg:

Matoma Internet Consulting GmbH
Achauerstr. 8
78647 Trossingen

Demo oder Rückfragen
07425 / 3384-0
Herr Gola

Matoma Internet Consulting

www.matoma.de
Erfolg braucht Strategie

Autorisierter Fachhändler 2010
sage

Auftakttreffen zur Initiative im Februar 2005.

| STANDORT OFFENSIVE GEWINNERREGION |

Projektgruppen liefern innovative Impulse

Die „Standort Offensive Gewinnerregion" bündelt einzigartig in 18 Projektgruppen zukunftsweisende Aktionsideen zu wirtschaftlichen Themenbereichen. Seit fünf Jahren erarbeiten Experten und erfahrene Praktiker strategische Konzeptionen zur Vermarktung der prosperierenden Wirtschaftsregion Schwarzwald-Baar-Heuberg. Die Koordination lenkt die regionale Wirtschaftsförderungsgesellschaft mit sichtlichem Erfolg.

Im Jahr 2004 reifen beim kleinen Wirtschaftsförderungsteam die ersten Gedanken zum Aufbau eines nachhaltigen regionalen Vermarktungskonzeptes. Zur Umsetzung kommt es schnell. Bereits im Februar 2005 bekunden sich mehrere hundert Unternehmer und Führungskräfte aus Wirtschaft, Bildung sowie Politik zur Initiative „Standort Offensive Gewinnerregion".

Gleich bei der Geburtsstunde in Schramberg (Landkreis Rottweil) teilen sich die Interessenten in die Kernthemengruppen „Bildung und Ausbildung", „Netzwerke und Kooperationen", „Standortmarketing", „Tourismus und Freizeit" sowie „Unternehmensfreundliche Rahmenbedingungen". Fünf Jahre nach dieser erstaunlichen Aufbruchstimmung in der Region sind mehrere Projekte konzeptionell abgeschlossen. Die Ergebnisse führen regional nach innen wie nach außen zu imagewirkenden Impulsen und stärken heute die Standortqualitäten der Gewinnerregion in vielerlei Richtungen.

Regionaler Wirtschaftsgipfel

Mit Idealismus und unter großem ehrenamtlichen Einsatz regionaler Denker und Macher entstanden ideele Aktionen wie das Botschafterkonzept „Standortmarketing", die Kür zum „Unternehmen des Monats", die Präsentation „Kommunikation der Bedeutung von produzierenden Unternehmen", das Hochschulkonzept „Anwerben von Hochschulabsolventen", der Aufbau eines „Alumni-Programmes", das „Gesundheitsnetzwerk Gewinnerregion", die Projekte „Familienfreundliche Gewinnerregion" und „Anwerbung von Facharbeitern und Handwerkern für die Region" sowie jüngst das „Innovationsnetzwerk Gewinnerregion".

Jährlich flankiert ein Wirtschaftstag mit bis zu 400 Teilnehmern die Standortoffensive Gewinnerregion. Die aus verschiedensten Berufsbranchen kommenden Projektgruppenmitglieder präsentieren dabei Ihre Marketingstrategien, Lösungsansätze und aktuellen Arbeitsergebnisse zur Stärkung des Lebens- und Wirtschaftsraumes in der Region mit den drei Landkreisen Rottweil, Tuttlingen und Schwarzwald-Baar-Kreis. Die regionale Wirtschaftsförderung verpackt den hochkarätigen Wirtschaftsgipfel unter ein jeweils lockendes Themenmotto und erhöht geschickt die Brisanz. Die Kernthemen bildeten bislang: „Das Dienstleistungsangebot der Hochschulen in der Region" (2006), „Familienfreundliche Gewinnerregion" (2007), „Die Bedeutung der produzierenden Unternehmen für die Region" (2008) und „Die Gesundheitswirtschaft in der Gewinnerregion" (2009). Das Motto des aktuellen Wirtschaftstages 2010 bekennt sich zum „Wachstumsmotor Innovationen".

Gewinnerregion im Unterricht

Spannend und wirkungsvoll haben sich aus vielen Strategie- und Netzwerkideen tragfähige praktische Projekte in der Region entwickelt. Beispielhaft dafür stehen ein Schulkooperationsprojekt, das lebende Gewinnernetzwerk „MeinSBH", das Gesundheitsnetzwerk Gewinnerregion und die Auszeichnung zum „Unternehmen des Monats" in der Gewinnerregion.

Initiiert von der Standortoffensive-Projektgruppe „Die Bedeutung der produzierenden Unternehmen für die Region Schwarzwald-Baar-Heuberg" startete im März 2009 das Schulkooperationsprojekt. Darin sollen Schüler im Alter zwischen 9 und 15 Jahren einen bewusst engeren Bezug zu produzierenden Unternehmen als „Pulsschlag der Region" finden. Zum Lernthema „Die Gewinnerregion im Unter-

Diskussion zum Themenmotto – Dank ans Podium durch den Aufsichtsratsvorsitzenden der regionalen Wirtschaftsförderung, Bernhard Hoch.

Teilnehmerempfang mit Ausgabe der Tagungsunterlagen zum Wirtschaftstag. Der Wirtschaftstag flankiert in der bereits 6. Auflage die Standort Offensive Gewinnerregion.

richt" haben Unternehmer und Pädagogen ein methodisch und didaktisch vermittelbares Unterrichtskonzept professionell erstellt. Hinter dem Gewinnernetzwerk „MeinSBH" verbirgt sich eine digitale Kommunikationsplattform zum Wissenstransfer und Meinungsaustausch. Das Portal bietet kompakte Neuigkeiten aus der Region und stellt im Teilnehmer-Ranking die Wunsch- und Topthemen zusammen.

Abgeleitet aus dem Netzwerkprojekt hat sich das praktikable Online-Portal „gewinner-PR.de". „gewinner-PR" publiziert Unternehmensnachrichten aus der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg und stützt die Imagewirkung sowie die Suchmaschinenplatzierung der Firmen. Das Feine am Service: Die Aufnahme der Pressemitteilungen erfolgt kostenlos und die Mitteilungen werden im weltweiten Internet-Suchnetzwerk innerhalb von einer Stunde von den Google-Robots registriert. Aus dem Gesundheitsnetzwerk Gewinnerregion formierte sich das „Gesundheitsnetzwerk Schwarzwald-Baar-Kreis". Erklärtes Ziel des Projekts: die Bündelung von Angeboten und Leistungspotenzialen sowie ein reger Informationsaustausch zwischen Patienten, Ärzten, Kliniken und Reha-Einrichtungen.

Die Kür zum „Unternehmen des Monats" ist ein Erfolgsmodel aus der Standortoffensive. Monatlich vergibt eine unabhängige Jury den Titel an Firmen aus der Region für hervorragende unternehmerische und innovative Leistungen. Weitere Informationen zur Standortoffensive Gewinnerregion gibt es unter den Internetadressen www.standortoffensive.de und www.gewinnerregion.de. (avi).

| WETTBEWERBSCHANCE |

Innovation ist immer ein Wachstumsmotor

Innovationen bestimmen die Wettbewerbschancen der Technologieunternehmen. Im Land der Tüftler hat der Erfindergeist eine ungebrochene Konjunktur. Die heimische Wirtschaft investiert kräftig in Forschungs- und Entwicklungsprojekte. Die Politik schafft dazu folgerichtig unterstützende und optimale Rahmenbedingungen. „Wachstumsmotor Innovationen" lautet das Motto des Wirtschaftstages 2010 der „Standort Offensive Gewinnerregion". Diplom-Journalist Anton A. Villing im Interview mit Prof. Dr. Johann Löhn, Präsident der Steinbeis-Hochschule Berlin, zum Themenmotto.

WirtschaftsBild: *Herr Prof. Löhn, Schlagworte sind schnell festgelegt. Wie interpretieren Sie das Wortpaar „Wachstumsmotor Innovationen"?*

Prof. Johann Löhn: Innovation bedeutet „Erfinden und erfolgreich umsetzen", besteht also aus zwei Elementen. Eine Innovation muss nicht zwangsläufig Technologie bedeuten. Sie kann auch im Marketing oder in der Organisation erfolgen. Eine Innovation ist immer auch ein Wachstumsmotor, da die erfolgreiche Umsetzung Bestandteil der Definition ist.

WirtschaftsBild: *Innovationen verschlingen zunächst viel Geld. An welchem Schnittpunkt sehen Sie Innovationsleistungen als wirkliche Wachstumsfaktoren?*

Prof. Johann Löhn: Das hängt nun sehr von der Art der Innovation ab. Es gibt Innovationen, die auf einer brillanten Idee beruhen und kaum Kosten verursachen, aber wirtschaftlich sehr erfolgreich sind. Bei technologischen Inno-

Fortsetzung auf Seite 10.

| ANDREAS LUPOLD HYDROTECHNIK GMBH, VÖHRINGEN |

Tradition und Innovation als Erfolgsmodell

Wer das moderne Werk in Vöhringen betritt, ist überrascht: Nicht die übliche Trennung von lichter Verwaltung und düsterer Produktion empfängt den Besucher, sondern eine helle Produktivität präsentiert sich dem Auge. In diesem angenehmen Arbeitsumfeld sprudeln Ideen und gedeihen Innovationen.

Ventile, Pumpen, hydraulische Hubgeräte, Steuer- und Regelgeräte, hydraulische Spannzylinder stellt das 1948 gegründete Unternehmen her. „Lupold bietet Technologie mit Persönlichkeit", sagt Wilma Lupold. „Wir prüfen die Kunden-Anforderungen genau und sind durch unsere technische Beratung, die Umsetzung von Optimierungen oder Neuentwicklungen ein starker Partner. Nicht zuletzt deshalb haben wir mit namhaften Kunden erfolgreiche langjährige Entwicklungspartnerschaften".

Zwei Projekte wurden im Rahmen der langfristigen Unternehmensplanung forciert: Die aktive Suche nach neuen, eigen entwickelten Produkten und die Besinnung auf das Generationen-Know-how des Unternehmens: Was konnten wir – und was davon können wir heute für morgen erneuern? Unter dieser Prämisse sind in jüngster Vergangenheit u.a. folgende Produkte entstanden oder weiterentwickelt worden:

Der Lupold-Liftboy ist ein elektro-mechanisches Hubsystem zum Heben und Senken von Flachbildschirmen und wird eingesetzt im Wohnbereich (Wohnzimmer, Schlafzimmer, Küche), im Campingbereich, in Konferenzräumen, im Schiff-Innenausbau u.v.m.

Anwendungsbeispiel für den Liftboy

Als Weltneuheit auf der Friseur-Messe in Bologna präsentiert: Die von Lupold entwickelte und patentierte elektro-hydraulische Stuhlpumpe mit Akku- und Netzbetrieb.

Die elektro-hydraulische Stuhl-Pumpe ermöglicht ein komfortables Anheben und Senken von Behandlungsstühlen (u.a. für die Friseur-, Kosmetik-, Gesundheitsbranche) im Akku- oder Netzbetrieb.

Die Schnellhubpumpe ist vielseitig einsetzbar beim komfortablen Heben von Lasten oder beim Pressen, z.B. im Bereich Materialhandling, in Scherenhubtischen, Massageliegen, Verleimpressen; ihr großer Vorteil ist die geringe Anzahl benötigter Pumphübe.

Hubhydrauliken der Produktreihe L016, L018 und L022 sind u.a. für Montage- und Transporthandwagen im Handhabungs-, Lebensmittel-, Pharma- und Chemiebereich sehr flexibel einsetzbar.

… und vieles mehr. Besuchen Sie die Internetseite www.lupold.de und erfahren Sie mehr über Lupold – Ihren Systempartner für Hydraulikkomponenten.

Lupold

Andreas Lupold Hydrotechnik GmbH
Eythstraße 11, 72189 Vöhringen
Tel. +49(0)7454 944-0, Fax +49(0)7454 944-111
E-Mail: lupold@lupold.de, Internet: www.lupold.de

Fortsetzung von Seite 8.

vationen ist das anders. Hier sind meist erhebliche Investitionen erforderlich. Das Risiko besteht darin, dass der sog. Return on Investment nur schwer kalkulierbar ist. Es kann sich die Technologie oder die Wettberbslage ändern, aber auch das Kundenverhalten.

Hier die richtige Entscheidung zu treffen, macht den erfolgreichen Unternehmer aus. Generell empfehle ich, keine unübersichtlichen, langfristigen Finanzierungskonzepte einzugehen. Eine schöne Tabelle mit Gewinnerwartungen in einigen Jahren ist eben meist nicht immer die Wirklichkeit.

WirtschaftsBild: *Wachstum funktioniert nicht ohne gute Aussaat. Werden die Wachstumsfelder von Wirtschaft und Politik gut bestellt oder gibt es noch Potenzial für die Saat weiterer Körner?*
Prof. Johann Löhn: Das ist richtig. Die Saat besteht aus zwei Elementen. Zunächst gute Rahmenbedingungen, für die vor allem der Staat zuständig ist. Hierunter fallen etwa erfolgsorientierte Steuersysteme, eine gute Forschungslandschaft und weniger Formulare. Das zweite wichtige Element sind qualifizierte Mitarbeiter. Hier ist das Aus- und Weiterbildungssystem gefragt. Die Ziele dieses Systems müssen sowohl Entwickler als auch Unternehmer hervorbringen.

WirtschaftsBild: *Viele Unternehmen halten Ihre innovative Leistungen aus Wettbewerbsgründen zurück. Haben Sie dafür Verständnis und ab welchem Entwicklungsstatus erscheint es sinnvoll, die Produkte über öffentliche Foren nach außen zu tragen?*
Prof. Johann Löhn: Ich habe absolut Verständnis für diese Geheimhaltung. Gerade in der IT-Welt ist die legale Spionage ein erheblicher Wirtschaftsfaktor. Wir haben bei Steinbeis ein eigenes Institut für Risk and Fraud Mananagement. Die Mitarbeiter haben im Auftrag des Sicherheitsforums Baden-Württemberg eine Studie durchgeführt. Meine Aussage ist darin bestätigt. Es ist für die Unternehmen immer ein Spagat zwischen Ankündigungen um den Markt zu aktivieren und bedeckt zu halten, damit der Wettbewerber nicht zu viel erfährt.

WirtschaftsBild: *Durch die heutige Vielfalt an Innovationen sprechen wir kaum mehr von erfinderischen Pionierleistungen und großen technischen Tüftlern im Format eines Artur Fischer, Gottlieb Daimler oder Robert Bosch. Verhindert eine zu große Bandbreite an Lösungen die Qualität der Innovationen?*
Prof. Johann Löhn: Durch die enorme technologische Entwicklung sind Basiserfindungen nicht mehr so häufig. Andererseits sind diese Entwicklungen häufig wegen der Komplexität auch nicht immer für jeden erkennbar. Der wirtschaftliche Erfolg wird sehr stark von Anpassungs- oder Optimierungserfindungen geprägt.

WirtschaftsBild: *Sie kennen den Raum Schwarzwald-Bodensee auch als ehemaliger Rektor der Fachhochschule Furtwangen. Welche zukünftigen Kraftleistungen trauen Sie dem Innovationsmotor in der Gewinnerregion Schwarzwald-Baar-Heuberg zu?*
Prof. Johann Löhn: Es gibt hier viele „Dickköpfe". Das ist ein Kompliment. Sie tüfteln und lassen sich nicht von ihrem Weg abbringen. Wenn sie diese Eigenschaften beibehalten und neue Technologien und Systeme adaptieren, dann werden sie erfolgreich sein.

WirtschaftsBild: *Herr Prof. Dr. Löhn, herzlichen Dank für das Gespräch.*

Die Fragen stellte Dipl.-Journ./Dipl.-Ing. Anton A. Villing.

ZUR PERSON

Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Johann Löhn studierte Physik an der Universität Hamburg. Nach seiner Promotion und wissenschaftlicher sowie wirtschaftlicher Tätigkeit wurde er 1972 Professor an der Hochschule Furtwangen, wo er 1977 zum Rektor gewählt wurde. 1983 begann Löhn auf Basis der von ihm entwickelten LöhnMethode (L°°) und seines Modells der sogenannten Transferzentren die Steinbeis-Stiftung zu einem weltweit agierenden Wissens- und Technologietransferkonzern auf- und auszubauen. Von 1983 bis 2004 war Löhn Vorstandsvorsitzender der Steinbeis-Stiftung und bis 2006 Regierungsbeauftragter für Technologietransfer Baden-Württemberg. Seit 2004 ist er Ehrenkurator der Steinbeis-Stiftung. Professor Löhn ist seit der Gründung 1998 Präsident der Steinbeis-Hochschule Berlin.

| ERFOLGSMODELL KABA GMBH |

Ihr Partner für Workforce Management

Die Kaba GmbH ist nicht nur in der Region Villingen-Schwenningen ein bekanntes Unternehmen, auch international hat die Marke Kaba Benzing einen sehr guten Klang. Die im Schwenninger Industriegebiet produzierten Terminals erfassen in vielen Ländern der Erde die Arbeitszeiten der Mitarbeiter, regeln den Zutritt zu Gebäuden und Räumen und erfassen die Betriebsdaten in der Fertigung. Neben dem umfassenden Produktportfolio an Terminals für die Unternehmensdatenerfassung bietet das Unternehmen außerdem Kommunikationslösungen für den Anschluss der Terminals an die gängigen Hardwareplattformen und Betriebssysteme. So setzen beispielsweise mehr als 1300 SAP-Kunden Kaba Subsysteme zur Zeiterfassung, Zutrittskontrolle und Betriebsdatenerfassung ein.

Marktführer auf diesem Gebiet konnte das Unternehmen nur werden, weil es von Anfang an immer auf die neuesten Technologien, Qualität, ergonomisches Design und enge, vertrauensvolle Partnerschaften gesetzt hat.

Unter dem Motto „Design - Powered by Innovation" präsentiert Kaba der Fachwelt im März mit dem neuen Zeiterfassungsterminal B-web 93 40 eine weitere Innovation. Das neue Terminal mit seiner Glasfront besticht nicht nur durch modernes Design, sondern vor allem durch ein neuartiges Konzept: sein Lizenz- und Bedienkonzept für weitergehende Funktionalitäten ermöglicht es den Kunden, Funktionen bedürfnisgerecht und gestaffelt zu erwerben. Das neuentwickelte Terminal folgt damit dem Trend, dass Kunden zunächst nur Funktionen erwerben wollen, die sie jetzt nützen, sich für die Zukunft aber alles offenhalten möchten. B-web 93 40 wird mittels einer Dockingstation an der Wand montiert, was eine einfache Installation durch Trennung der Gewerke ermöglicht. Außerdem überzeugt das neue Terminal durch seine geführte intuitive und sichere Bedienung sowie seine Betriebssicherheit und hohe Verfügbarkeit bei gleichzeitiger Ressourcenschonung. Mit B-web 93 40 beweist Kaba ein weiteres Mal seine Innovationsfähigkeit.

Terminal
B-web 93 40

KABA®

Zeiterfassung - neu definiert

Wenn sich Intelligenz und Gestaltung zusammen tun, kommen einfache Lösungen heraus. Zeiterfassung 2010 ist heute einfacher zu bedienen, einfacher anzupassen, einfacher zu installieren und einfach verfügbar.

Das neue Zeiterfassungsterminal B-web 93 40 – überzeugend in Funktionalität und Design. Interessiert? Melden Sie sich einfach, wir informieren Sie gerne!

Kaba GmbH
Workforce Management
Albertistr. 3
78056 Villingen-Schwenningen
Phone +49 7720 / 603-0
Fax +49 7720 / 603-102
Info@kbs.kaba.com

www.kaba.com/workforce-management

| INNOVATIONSNETZWERK |

Auto der Zukunft

Wachstumsmotor Innovationen. Das Themenmotto des Wirtschaftstages 2010 der regionalen Wirtschaftsförderungsgesellschaft lebt das „Innovationsnetzwerk Gewinnerregion" bestens. Die jüngste Projektgruppe der „Standort Offensive" hat eine große Vision: das Auto der Zukunft.

Nein, nicht in Stuttgart, Wolfsburg, München oder Ingolstadt steht das „Auto der Zukunft" als Netzwerkstrategie auf dem Plan. Diese Idee hat vielmehr Unternehmen, Forschungsinstitute und Hochschulen in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg inspiriert. Seit mehreren Monaten denken Kenner der Automobiltechnik aus der Gewinnerregion über die Verbesserung der wirtschaftlichen und technologischen Leistungskraft der heimischen Industrie im globalen Wettbewerb nach.

Und dabei liegt es nahe, dass hier das Automobil im Fokus steht. Die seit Jahren in der Gewinnerregion breit aufgestellten Automobilzulieferer stellen 35 Prozent der Arbeitsplätze vor Ort. Der strukturelle Aufbau eines regionalen Clusters „Automobil- und Nutzfahrzeugzulieferer" scheint somit längst überfällig. Die Chance dazu bietet der „Runde Tisch – Auto der Zukunft", ausgerufen vom Innovationsnetzwerk „Gewinnerregion" unter dem Dach der Standortoffensive.

KONZEPT

Innovationscluster fördern

Innovation definiert das Innovationsnetzwerk Gewinnerregion mit Wachstum und Beschäftigung. Im Mittelpunkt der Aktivitäten stehen die Bildung von regionalen Innovationsclustern für die Fahrzeug-Zuliefererindustrie und angedacht weiterer typischer regionaler Schwerpunkt-Branchen. Die Clusterbildungen will man fördern durch: Marketing- und PR-Aktionen für junge innovative Unternehmen, Bildung von Innovationsstammtischen, Reduzierung von Innovationshemnissen, Kooperationen mit Hochschulen, Unterstützung von Innovationswettbewerben, Erfindermessen, Förderinstrumentarien und die Schaffung moderner beruflicher Qualifikationsnetzwerke. Die Gesamtprojektleitung liegt bei Armin Frank.

Kompetenzen bündeln

Nach dem bei ersten Treffen geformten Slogan „Gemeinsam neue Märkte entwickeln" geht das Netzwerkteam „Auto-Mobil" die Herausforderung an, in einem spezifischen Automobil-Zuliefererernetzwerk fachliche Kompetenzen zu bündeln. Damit soll in erster Linie erreicht werden, dass die Firmen der Branche wirtschaftliche Schwächungen besser meistern und wechselnde Anforderungen im Geschäftsfeld schnell und effektiv angehen. Mit Blick in die Zukunft ist weiter angestrebt, neue Produkte zu entwickeln und in den Markt zu bringen.

„Der sich anbahnende konjunkturelle Aufschwung muss durch eine wachstumsorientierte Wirtschaftspolitik Unterstützung erhalten."

(Landeswirtschaftsminister Ernst Pfister)

Der Zusammenhalt im Netzwerk und der gemeinsame Aufbau neuer Handlungsfelder schafft ein systematischer Erfahrungsaustausch, unabhängig von Produkten, Technologien und Dienstleistungen. Professionelle Vorgehensweise ist hierbei Programm. Das Netzwerk moderiert, koordiniert und begleitet Angela Imdahl. Kontaktadresse bei Interesse am Netzwerk lautet „info@imdahl.biz". (avi)

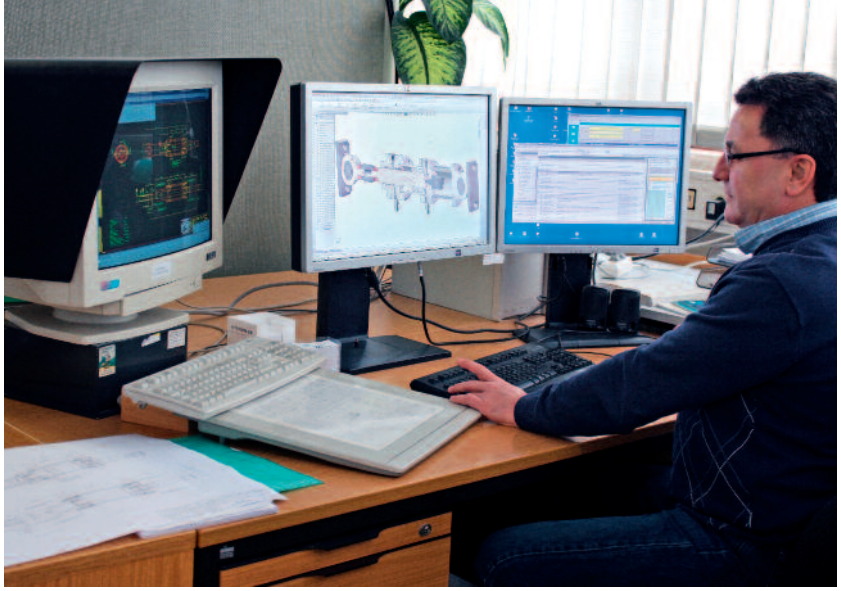
| GRIWECOLOR FARBEN UND BESCHICHTUNGEN GMBH |

Erfahren in Innovation und Qualität

Seit der Gründung im Jahr 1996 entwickelt sich das Unternehmen griwecolor aus dem Bräunlinger Stadtteil Döggingen zu einem weltweit gefragten Partner für Problemlösungen in Sachen Farben, Lacken, Spezialbeschichtungen und fachspezifischen Nischenprodukten.

Kontinuität, Innovation und Qualität sind die Eckpfeiler des Erfolgs. Und mit einer breiten Produktpalette weiß man sich stark am Markt zu verankern. Sie umfasst neben Antidröhnmassen für Schienenfahrzeuge und für den Stahlhochbau Schutzfarben für junge Bäume und Sträucher, Künstler- und Hobbyfarben sowie ein Dispersionsfarbenprogramm in hochwertiger Handwerkerqualität rund um Haus und Wohnen. Bekannt sind ebenso die europaweit in großen Stadien auf Natur- und Kunstrasen eingesetzten Rasenmarkierfarben. Woche für Woche entscheiden sie mit, ob der Ball hinter der Torlinie war, oder die Seitenlinie überschritten wurde. Außerdem werden für industrielle Lackierbetriebe Abzieh- und Abdecklacke für Lackier- und Spritzkabinen zur Reinigungsunterstützung hergestellt. griwecolor ist es wichtig, alle im eigenen Haus entwickelten und produzierten Produkte mit maximaler Praxistauglichkeit auszustatten, stets unter besonderer Berücksichtigung der Kriterien Ökologie und Ökonomie. Dabei ist es dem 15-köpfigen Team um die Geschäftsführer Jörg Grieshaber und Franz Wehinger jederzeit möglich, individuelle, maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten, während man bestehende Erfolgs- und Nischenprodukte kontinuierlich weiterentwickelt und optimiert.

Das Ergebnis dieser Philosophie: ein stetig wachsender, internationaler Kundenkreis, die Marktführerschaft einzelner Produktlinien und viele Auszeichnungen.



Konstruktion High-Tech.

Präzisions-Produkte.

| TÜFTLERGEIST |

Innovationen aus der Region im weltweiten Einsatz

Medizintechnik. Mechanik. Elektrotechnik. Feinwerkbau. Mikrosystemtechnik- und Mikroelektronik. Ventilatoren- und Lüftungsbau. Handwerksqualität. Maschinenbau. Umwelttechnologie. Holzindustrie. Gesundheitswirtschaft. Tourismus. Der Wirtschaftsraum Schwarzwald-Baar-Heuberg zählt in Baden-Württemberg zu den Regionen mit der größten Industriedichte. Eine mutige kleinindustrielle Revolution im Schwarzwald, in der Baar und auf dem Heuberg bewirkte in den vergangenen Jahrzehnten einen erstaunlichen Technologie- und Strukturwandel. Das heutige Ergebnis: Innovationen und Produkte aus der Gewinnerregion bestehen im weltweiten Einsatz

Als leiser und fleißiger Standort der Global Player imponiert die Gewinnerregion Schwarzwald-Baar-Heuberg. Hier agieren industrielle Kompetenz- und Technologiezentren mit Weltruf. Und hier wirbelt durch wunderbare Landschaftsstriche enormer Tüftlergeist. Denn wahre Hidden Champions prägen die Gewinnerregion in der perfekten Symbiose eines excellenten und ausgewogenen Branchen-Mix. Tradition und Innovation haben sich in den mittelständisch geprägten Unternehmen verbunden. International anerkannte High-Tech-Kompetenz und technologisch hochwertige Qualitätsprodukte dienen weltweit verlässlich im Einsatz nach dem Motto „Made in Schwarzwald-Baar-Heuberg".

Die Region hat sich mit den Firmen Aesculap AG & Co. KG sowie der Karl Storz GmbH & Co am Standort Tuttlingen zum Weltzentrum der Medizintechnik entwickelt. Kaum ein Klinikum in den fünf Erdteilen arbeitet ohne Skalpell, Herzklemme, Schere, Gelenkeimplantat, Endoskop oder Instrumentarien der minimalinvasiven Chirurgie in der medizinischen wie operativen Anwendung: entwickelt und produziert von chirurgischen High-Tech-Schmieden in Tuttlingen und der Region. Millionen von Autos bewegen sich weltweit auf den Straßen, bestückt mit kleiner Feder, Schraubverbindung, Verblendung, Bremsscheibe und Präzisionsdrehteilen: hergestellt und geliefert von Unternehmen aus der Gewinnerregion.

Typisch: Hohe Motivation

Und typisch für die unternehmerische Motivation in der Region: Die Menschen im innovativen und attraktiven Wirtschaftsraum – übrigens mit einer der höchsten Beschäftigungsquote in Deutschland – ruhen sich trotz großer internationaler Erfolge und Erfindungen für den Weltmarkt nicht auf ihren Lorbeeren aus. Das spricht für nachhaltigen Tüftlergeist, Fleiß, Weitsicht und Visionen nach dem Slogan: Können und Wollen = Gewinnen. Bei Innovationspreisen und nationalen Wettbewerben für Industrie, Handwerk

Fotos (2): AVi MedienDialog

Feinmechanik.

und Dienstleistungen mischen Unternehmen der Region kräftig mit. Die Unternehmen mit ihren hochqualifizierten Mitarbeitern stellen sich den täglich gefragten Wettbewerbsbedingungen: Technischer Fortschritt, besondere unternehmerische Leistung und wirtschaftlicher Erfolg. Geschäftsideen, technologische Innovationen, perfekte Produkte und Kundenserviceleistungen sind weltweit bei Experten, Wissenschaftlern und Verbrauchern im Gespräch.

So glänzt als weltberühmte Produktidee das Tischfußballspiel „TIPP-KICK" der Firma Mieg Sport + Spiel OHG aus Villingen-Schwenningen. Das Spiel hat sich als Freizeitspaß für die ganze Familie als internationaler Renner entwickelt. Spitzensportler auf der ganzen Welt vertrauen beim Kampf um Weltmeistertitel und olympisches Edelmetall auf Sportwaffen versierter Feinwerktechnikunternehmen aus der Gewinnerregion, speziell am Standort Oberndorf am Neckar angesiedelt. Zu weiteren olympischen Ehren hat es die Firma IVS Zeit + Sicherheit aus Trossingen geschafft. Zusammen mit der Partnerfirma ISGUS aus Villingen-Schwenningen stellte, montierte und betreute das innovative Unternehmen die Sicherheitstechnik für die Zutrittskontrolle im Deutschen Haus am Ort der Olympischen Winterspiele

Sparkassen-Finanzgruppe
www.ksk-rottweil.de
www.ksk-tut.de

Global braucht lokal. Wir sind dort, wo es drauf ankommt.

Die Globalisierung bietet wirtschaftliche Chancen. Aber im Streben nach Größe und Höchstrenditen haben sich viele Kreditinstitute auf ferne Finanzzentren konzentriert und von ihren Kunden entfernt. Für uns haben immer die Menschen und die Wirtschaft in der Region gezählt. Darauf ist unser Geschäftsmodell begründet: Wir machen Finanzgeschäfte, die wir verstehen, mit Menschen und Unternehmen, die wir kennen. Das schafft Vertrauen und Stabilität vor Ort.

Dem Wohlstand der Region und den dort lebenden Menschen verpflichtet: die Sparkassen.
Gut für Sie – und gut für die Region.

Kreissparkassen
Rottweil und Tuttlingen

Signaltechnische Inspirationen.
Foto: Werma Signaltechnik

2010 in Vancouver (Kanada). Olympia hatte die heimische Industrie allerdings schon viele Jahre zuvor im Visier. Eine Stoppuhr der Firma Junghans aus Schramberg schaffte bereits 1972 die Olympianorm als „offizielle Zeitnehmeruhr".

Geniale Einfälle

Wie breit und spannend die innovativen Leistungen der regionalen Unternehmen sind unterstreichen immer wieder geniale Einfälle und große Erfolge bei regionalen, nationalen sowie internationalen Innovations- und Leistungswettbewerben. Zu den jüngsten Beispielen zählen ein gespritzter Topf-Filter aus Kunststoff zur Filterung von Bremsflüssigkeiten in ABS- und ESB-Systemen (Firma Weißer + Grießhaber GmbH, Mönchweiler); eine Geh- und Gangschule mit Videoanalyse zur Verbesserung des Gehverhaltens von Patienten nach Beinamputationen (Firma Orthopädie + Vital-Zentrum Piro GmbH, Villingen-Schwenningen); die Entwicklung und Herstellung einer Antidröhnmasse, die die Fahr- und Maschinengeräusche bei Bahnwaggons (ICE) nach innen (Fahrgastraum) sowie nach außen (Umwelt) deutlich reduzieren, spritzfähig einfach auftragbar und äußerst umweltfreundlich ist (Firma griwecolor GmbH, Bräunlingen-Döggingen) oder ein autostereoskopisches LCD-Display, das mit neu entwickelten Displays das räumliche Sehen ohne zusätzliche Hilfsmittel wie 3-D-Brillen ermöglicht und vor allem in der Medizintechnik die operativen Eingriffe durch die 3-D-Visualisierung erleichtert. (Tridelity GmbH, St. Georgen).

Die hohe Spezialisierung in den mittelständisch geprägten Unternehmen und die Leidenschaft des Tüftelns beflügeln die Innovationskraft in der Region. Und oft bleiben diese außergewöhnlichen Leistungen und Alleinstellungsmerkmale in Bescheidenheit zurück, obwohl diese weltspitze sind. Zwei gute Beispiele hierzu finden sich im Landkreis Tuttlingen: Die Firma Storz Hydrauliksysteme GmbH aus Wurmlingen entwickelt und produziert leistungsstarke Hydraulikzylinder und Hydro-Anlagen für verschiedenste Einsätze auf der ganzen Welt. Seilabspannzylinder des Fluidspezialisten sorgen in der ganzen Welt für die sichere Fahrt der Gondeln an den Bergseilbahnen und garantieren für die Spannkraft der Drahtseile der weltberühmten „Golden-Gate-Bridge" von San Francisco in Kalifornien. Die weltweite Dentalinstrumente-Marke „stoma®" hat die Firma Storz am Mark GmbH mit Sitz in Emmingen-Liptingen aufgebaut und erwirkt seit vielen jahren hochwerte Produktinnovationen für spezielle Anwendungen in der internationalen engen Zusammenarbeit mit praktizierenden Zahnärzten, Universitäten und Institutionen.

Aber auch findige Ideen in spezielle Branchen hinein und ohne die Infrastruktur etablierter Unternehmen hinter sich, blitzen in der Gewinnerregion immer wieder auf. Dafür steht die Entwicklung einer Falz- und Kuvertiermaschine für den Hochleistungseinsatz bei Massenversendern für bis zu 33.000 Kuverts je Stunde der Firma Walter Steinbach GmbH aus Donaueschingen, Steine aus Hartschaum (Polystyrol) – leicht steckbar wie Lego-Bausteine – der Firma Magu Bausysteme aus Hüfingen und der Bau von Hausbrauerei-Anlagen mit 50 Liter Fassungsvermögen für alle gängigen Biersorten des Ingenieurs Markus Salvermoser aus Tuttlingen-Möhringen (avi).

| KANZLEI HERBSTREUTER: PERSÖNLICHE BETREUUNG AUF DIE MODERNE ART |

Viel Erfahrung und frischer Wind über Grenzen hinweg

In Dornhan am Rande des Schwarzwalds ist die Welt noch in Ordnung. Zumindest für die Mandanten der Kanzlei Herbstreuter. Hier sind sie nicht einfach eine Nummer. Die Steuerberatung endet hier weder bei der Bilanz noch an regionalen Grenzen. Sie geht aufs Ganze – persönliche Begleitung durch den Kanzlei-Inhaber Paul Herbstreuter zu wichtigen Terminen inklusive.

„Wir lassen keinen allein zu einem entscheidenden Gespräch gehen, sei es mit der Bank oder mit dem Finanzamt oder einer anderen Behörde. Wenn wir vor Ort gebraucht werden, sind wir da, egal wo", betont Herbstreuter, der die Kanzlei 1987 in Dornhan im Kreis Rottweil gegründet hat. Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein, das sind Werte, die hier noch hoch gehalten werden. Viele legen die komplette Vermögensplanung in die Hand des Familienunternehmens. „Wir führen auch eine neutrale Bewertung von Vermögensanlagen und vorausschauende Planung einer Gesamtvermögensentwicklung durch, denn die Zukunft unserer Mandanten und ihrer Familie liegt uns am Herzen", sagt dazu Jasmin Zimmermann, Tochter des Kanzlei-Chefs und seit April 2007 als freie Mitarbeiterin dabei. Gemeinsam mit ihrem Vater bildet sie ein Team, das alle Anforderungen erfüllt: hier die Erfahrung des Inhabers, da die neuen Ideen der Tochter, hier der behutsame Bedenker und da der frische Wind, der trotz der noch jungen 30 Jahre schon viel gesehen und erlebt hat.

Zielstrebigkeit ist eine der Eigenschaften, die Jasmin Zimmermann auszeichnen. Gerade mal 26 Jahre jung ist die Dornhanerin, als sie die Bestellung zur Steuerberaterin erreicht. Davor lag ein Weg ohne Umwege und mit viel Tempo. Absolventin der Dualen Hochschule Villingen-Schwenningen, Schwerpunkt Internationales Steuerrecht. Die Einblicke in die Praxis holt sie sich beim Beratungsmogul und Wirtschaftsprüfer Ernst & Young in Lyon. Weiter geht's nach Straßburg. Dort arbeitet die junge Frau bei GEVO Credit Management.

Alles in allem eine gute Schule, deren Weg in die heimische Kanzlei mündet – aber deshalb noch lange nicht zu Ende ist. Vater und Tochter ergänzen sich als Duo, das mit viel Elan nach vorne geht. Seit mehr als 15 Jahren übernimmt die Dornhaner Kanzlei die Lohn- und Finanzbuchhaltung auch über die Grenzen Baden-Württembergs hinaus. „Das klappt problemlos, früher mit der Post, heute über sichere DATEV-Verbindungen via Internet und Telefon", sagt Paul Herbstreuter und beweist, dass auch er sein Ohr immer am Puls der Zeit hat.

Wir sind für Sie da – in allen Fällen!
Unsere Kanzlei bietet Ihnen ein breites Leistungsspektrum, das auf persönlicher Beratung und Weitblick in den Entscheidungen beruht. Ihre Finanzen haben wir in betriebswirtschaftlicher, steuerlicher und vermögensorientierter Sicht immer im Blick. Damit erhalten Sie ein rundum durchdachtes Paket, das Ihnen langfristig Sicherheit gibt. Unser Familienunternehmen steht für Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein. Das spüren Sie in jeder unserer Leistungen.

Beratung

- Klassische Steuerberatung
- Existenzgründung & Nachfolge
- Erbschaft & Schenkungen
- Betriebswirtschaftl. Beratung, Planung
- Sanierung und Insolvenz
- MaBV-Prüfungen
- Begleitung von Betriebsprüfungen

Umsetzung

- Abschlüsse und Steuererklärungen
- Zahlungsverkehr und Forderungsmanagement
- Buchhaltungen mit Rating-Optimierung
- Mitwirkung bei Erbfolgeregelungen, Gesellschaftsverträgen, Eheverträgen
- Unternehmenspläne
- Unterstützung bei Behörden und Institutionen

»...wir schreiben steuern klein«

Kanzlei Herbstreuter

Paul R. Herbstreuter
Diplom Finanzwirt (FH) • Steuerberater
vereidigter Buchprüfer • Rating-Analyst
Jasmin Zimmermann
Steuerberaterin • Dipl. Betriebswirtin (BA)

Franz-Schubert-Straße 10
72175 Dornhan
Telefon 07455 – 93 93-0
Fax 07455 – 93 93 93
info@kanzlei-herbstreuter.de

| EXPERTENUMFRAGE |

Gute Noten für Innovationsstärke der Gewinnerregion

Drei Landkreise – Ein starker Wirtschaftsraum! Die Gewinnerregion Schwarzwald-Baar-Heuberg imponiert als Standort vieler Global Player und durch einen ausgewogenen Branchen-Mix. Pfiffige Ideen, wirtschaftliche Dynamik sowie große Investitions- und Innovationsbereitschaft prägen hinzu die unternehmerischen Strukturen. Zur Frage „Was macht die Innovationsstärke in der Gewinnerregion aus?", äußern sich Unternehmer sowie Meinungsführer aus Wirtschaft, Bildung und Politik in kurzen Stellungnahmen:

Bernhard Hoch *(Präsident der Handwerkskammer Konstanz):* Unsere Gewinnerregion profitiert von der engen Verknüpfung zwischen Wissenschaft und Praxis. Ein starker Mittelstand, darunter über 6.200 Handwerksunternehmen, die rund 3.000 Lehrlinge ausbilden, sorgt dafür, dass neue Ideen nicht nur umgesetzt werden, sondern liefert selbst immer wieder neue Impulse für die Zukunft unserer Region.

PD Dr. Hanns-Peter Knaebel *(MBA, Vorstandsvorsitzender Aesculap AG, Tuttlingen):* Innovationsstärke ist ein entscheidendes Kriterium im Wettbewerb. Die Region Schwarzwald-Baar-Heuberg und unser Standort Tuttlingen zeichnen sich durch eine besonders ausgeprägte Innovationskultur aus. Wirtschaftliche Stärke, eine leistungsfähige Infrastruktur, klare politische und wirtschaftliche Entscheidungsebenen sowie hoch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter ermöglichen außergewöhnliche Leistungen. Wir wissen, was uns hier an diesem Standort so stark macht. Das werden wir auch in Zukunft nutzen.

Rolf Böning *(Geschäftsführer Südwestmetall, Bezirksgruppe Schwarzwald-Hegau):* Die ganz überwiegend mittelständisch geprägte Metall und Elektroindustrie mit ihrem Gespür für Trends von morgen. Die Schnelligkeit in der Entscheidungsfindung und anschließenden Umsetzung. Dabei können sich die Unternehmen auf Beschäftigte verlassen, die den kooperativen und verantwortungsvollen Führungsstil in Form großen Einsatzes, hoher Flexibilität und Identifikation mit den Unternehmen widerspiegeln. So wird gemeinsam von Unternehmern mit innovativem Denken, Ingenieuren mit Freude am Forschen und Facharbeitern, die in der Lage sind, dies umzusetzen, ein hoher betriebs- und volkswirtschaftlicher Mehrwert für die Gewinnerregion geschaffen.

Prof. Dr. Ulrich Sommer *(Rektor Duale Hochschule Baden-Württemberg, Villingen-Schwenningen):* Voraussetzung für Innovation sind neben weitblickenden, dynamischen Unternehmern qualifizierte Mitarbeiter, die mit ihren Ideen und Engagement die Basis für den wirtschaftlichen Erfolg bilden. Mit der Hochschule Furtwangen und der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Villingen-Schwenningen existiert in der Region ein differenziertes Bildungsangebot. Innovative Studiengänge an den beiden Hochschulen – z. T. bundesweit einmalig – bilden qualifizierte Nachwuchskräfte für die Region heran. Nicht zu vergessen ist das breite kulturelle Angebot in der Region, u.a. von der Musikhochschule Trossingen, das einen wesentlichen Erfolgsfaktor in einem innovativen Umfeld bildet.

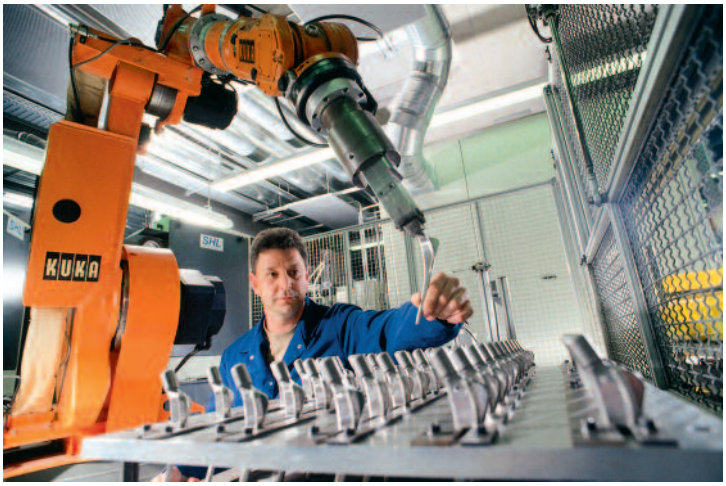
Rudolf Kastner *(Miteigentümer und Vorstandsvorsitzender der EGT AG, Triberg):* Die Region Schwarzwald-Baar-Heuberg mit ihrem hohen Freizeitwert bietet für mittel-

ständische Unternehmen durch das Netzwerk von Hochschulen sowie Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen eine exzellente Basis, sich mit Innovationen den notwendigen Vorsprung im Wettbewerb zu sichern. Der Innovationserfolg hängt jedoch nicht nur von der Region ab. Maßgebend sind vor allem auch die Innovationskultur und die Innovationskraft der Mitarbeiter im Unternehmen. In diesem Umfeld und mit diesen Fähigkeiten hat die EGT Energiehandel GmbH fünf Mal in Folge den Innovationspreis TOP 100 gewonnen.

Tobias Koch *(Senior-Projektleiter Prognos AG, Stuttgart):* Die Innovationsstärke in der Gewinnerregion sind für mich definiert durch: Ländliche Region mit hoher Lebens- und Freizeitqualität zwischen Schwarzwald, Baar und Schwäbischer Alb; Mittelständische Wirtschaftsstruktur mit hoher Dichte an Weltmarktführern in Nischenmärkten bzw Hidden-Champions; Starke Bindung wichtiger Schlüsselunternehmer zur Region mit ausgeprägtem unternehmerischem Engagement (Beispiel Hochschule Tuttlingen); Hohe Innovations- und Technologieorientierung der exportorientierten Industrie.

Dr.-Ing. Hans-Jochem Steim *(Geschäftsführer Hugo Kern und Liebers GmbH & Co. KG, Schramberg):* Über Generationen hinweg hat sich der Fleiß, das Tüfteln und die Lust, einen Zustand zu verbessern, in den Köpfen der Menschen unserer Raumschaft festgesetzt. Vielleicht fällt es uns schwerer als Menschen anderswo, unbesorgt in die Zukunft zu blicken. Denn wir spüren Verantwortung und Verpflichtung in uns, unserem Leben einen Sinn zu geben und die Talente in uns zum Wohle aller zu nutzen.

Heinz-Rudi Link *(Geschäftsführer Wirtschaftsförderungsgesellschaft Schwarzwald-Baar-Heuberg mbH):* Innovation hängt untrennbar mit Menschen zusammen. Wenn Sie das Geheimnis der Innovationsstärke in der Gewinnerregion suchen, so wird diese beeinflusst und getragen von der Flexibilität, vom Ideenreichtum und vom Fleiß der hier lebenden und arbeitenden Menschen sowie von Unternehmen, die Innovationskultur fördern und leben. Die Menschen und Unternehmen in dieser Region tun nichts Außergewöhnliches. Die Innovationsstärke liegt darin, dass sie gewöhnliche Dinge außergewöhnlich tun.



Chirurgieprodukte: Roboter helfen mit.
Foto: Aesculap AG

Prof. Dr. Ulrich Mescheder *(Prorektor Hochschule Furtwangen HFU):* Tradition, Kompetenz, Verlässlichkeit und Innovation sind die Säulen der Innovationskraft dieser Region. Insbesondere die klein- und mittelständisch geprägte Industrie, in der sehr häufig Familienunternehmen zu finden sind und die durch eine hohe Identfikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihrem Unternehmen gekennzeichnet ist, kann sich schnell und flexibel auf neue Anforderungen und Entwicklungen weltweit einstellen. Zusammen mit einer guten Hochschulinfrastruktur und Forschungseinrichtungen entstehen so gerade im Bereich der wissensbasierten Zukunftstechnologien Lösungen, die in einer weltweiten Konkurrenz bestehen.

Clemens Maurer *(Geschäftsführer H. Maurer GmbH & Co.KG, Schramberg):* Die Mischung macht´s: Die Mentalität der Menschen, die Schaffenskraft und der unternehmerische Mut vieler Unternehmer und Gewerbetreibender gepaart mit einer guten Bildungslandschaft prägen unsere einzigartige Industrie- und Kulturlandschaft. Die große Chance ist, dass jeder in unserer Region seine spezifischen Stärken und Charakteristika einbringt und wir gemeinsam vernetzt nach außen auftreten, um Mitarbeiter und Kunden für die Gewinnerregion zu begeistern.

Dieter Teufel *(Präsident der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg):* Die Basis einer Innovation ist immer eine gute Idee. Der Tüftler- und Erfindergeist dieser Region liefert diese vielen guten Ideen, die auf ein einzigartige Industriestruktur treffen. Der starke Mittelstand dieses Wirtschaftsraumes macht aus diesen Ideen die Produkte, die der Markt braucht – und das nicht nur national, sondern weltweit.

Ernst Pfister MdL *(Abgeordneter Wahlkreis Rottweil-Tuttlingen, Wirtschaftsminister des Landes Baden-Württemberg):* Wettbewerbsfähige Unternehmen und leistungsbereite Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer: Zu Beginn des Jahres 2010 hat sich die Südwestwirtschaft wieder gefangen und arbeitet sich Zug um Zug aus der schweren Krise heraus. Dies gilt auch für den Wirtschaftsraum Schwarzwald-Baar-Heuberg, eine der industriedichtesten Regionen im ganzen Land, mit besonderen Stärken in der Medizin-, Mikro- und Kunststofftechnik, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik sowie im Maschinenbau. Die hier hergestellten Produkte setzen weltweit Maßstäbe. Die dafür notwendigen Innovationen beruhen vor allem auf der Leistungsbereitschaft und der Leistungsfähigkeit der Unternehmen und der darin Beschäftigten. Sie haben unter Beweis gestellt, dass sie Umstrukturierungsprozesse offensiv und erfolgreich bewältigen können. Kraft dieses Zukunftspotenzials ist die Region nicht nur krisenerprobt, sondern weist wettbewerbsfähige Unternehmen auf, die untereinander sowie mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen eng vernetzt sind und auf sehr hohem Niveau ausbilden.

Clemens Rosenstiel *(Geschäftsführer IMS Gear GmbH, Donaueschingen):* In der Region sind eine Vielzahl mittelständischer Firmen mit einer hohen Wertschöpfungskompetenz zu Hause. Wegen des eingeschränkten regionalen Marktes waren diese schon immer gezwungen, ihren Erfolg außerhalb der Region zu suchen. Das gelang durch eine hohe Orientierung an den Bedürfnissen der weltweit tätigen Kunden.

Parallel dazu hat sich in diesem Umfeld in den letzten Jahrzehnten ein hervorragendes Netzwerk an Hochschulen und anderen innovativen Dienstleistern entwickelt. Diese Konstellation ist der geeignete Nährboden für marktfähige Ideen, welche mit dem Wissen für eine erfolgreiche Umsetzung letztlich auch zu erfolgreichen Produkten im Weltmarkt werden.

| AESCULAP AG |

Tradition und Innovation

Als Instrumentenwerkstätte 1867 gegründet, entwickelte sich Aesculap in kurzer Zeit zum weltweit größten Hersteller chirurgischer Instrumente. Seit über 140 Jahren steht der Name Aesculap für Qualität und Zuverlässigkeit.

Unter dem Dach der B. Braun Melsungen AG ist Aesculap der kompetente Partner der Chirurgie und die zweitgrößte Sparte im B. Braun-Verbund.

Firmensitz: Tuttlingen
Vorstand: Priv.-Doz. Dr. med. Hanns-Peter Knaebel, Vorsitzender
Dr. Harald Stallforth, stellv. Vorsitzender
Dr. Joachim Schulz

Umsatz 2009: 1.153,2 Mio. Euro
Investitionsvolumen 2009: 57,8 Mio. Euro

Mitarbeiter: weltweit rund 9.000,
in Deutschland rund 3.500,
in Tuttlingen ca. 2.821,
davon 243 Auszubildende
(Stichtag 31.12.2009)

Geschäftsfelder: Chirurgische Instrumente, Sterilcontainersysteme, Endoskopie, Chirurgisches Nahtmaterial, Orthopädie, Wirbelsäulenchirurgie, Neurochirurgie, Motorensysteme, Gefäßchirurgie/Kardiologie

Produkt- & Serviceportfolio

Produkte und Dienstleistungen für alle chirurgischen Kernprozesse stehen im Fokus der Sparte Aesculap. Von der Öffnung, über den Eingriff, bis hin zum Wundverschluss und der Sterilgutaufbereitung. Alles aus einer Hand. Ob chirurgische Instrumente für offene oder minimal-invasive Zugänge, das komplette Sortiment an chirurgischem Nahtmaterial, ob Container, Lagerungs-, Motoren- oder Navigationssysteme, das breit gefächerte und innovative Technologieportfolio macht Aesculap zum Kooperationspartner für Chirurgen aller Disziplinen. Zum Ausdruck kommt dies auch in der erfolgreichen Produktpalette an Implantaten für die Schwerpunkte Orthopädie, Neuro-, Wirbelsäulen- und Herz-Gefäß-Chirurgie. Mit ihrem umfassenden Produktportfolio bedient die Sparte Aesculap nicht nur alle chirurgischen Kernprozesse, sondern ist durch ihr richtungweisendes Dienstleistungsangebot im Bereich der Sterilgutversorgung oder beim EDV-gestützten Instrumentenmanagement ein wichtiger Partner der Klinik. Technischer Service, EDV-gestütztes Instrumentenmanagement, Versorgungsmanagement und der komplette Bereich der Sterilgutversorgung gehören zum umfassenden Servicekonzept der B. Braun-Sparte.

Für die Gesundheit des Menschen

Der Erfolg von Aesculap basiert auf dem konsequenten Wissensaustausch mit seinen Kunden. Das Erkennen und Verstehen der Anwenderbedürfnisse ist dabei wichtiger Bestandteil bei der Entwicklung neuer Technologien und Produkte – zum Nutzen einer bestmöglichen und sicheren Patientenversorgung.

OrthoPilot® – Computerunterstützes Navigationssystem zur exakten Implantation von Knie- und Hüftendoprothesen.

| DREI LANDKREISE |

Ein Wirtschaftsraum mit Markenzeichen

76 Städte und Gemeinden. Drei Landkreise. Ein Wirtschaftsraum. Die Gewinnerregion Schwarzwald-Baar-Heuberg präsentiert sich in ihrer Struktur als interessantes homogenes Gebilde. Wohnen, Leben und Tradition prägen den Gemeinsinn. Und die hohe Innovationsfähigkeit der mittelständisch dominierenden Industrie verbirgt sich als entscheidender Faktor hinter der Zukunftssicherung der leistungsstarken Wirtschaftsregion.

Medizintechnik.

Musikindustrie.

Standortprofil schaffen

Die in der Region wohnenden Menschen, ein hochwertiger Lebens- und Arbeitsraum, geographisch unterschiedliche Landschaftsstriche mit besonderen Naturschönheiten, Industrieunternehmen und bodenständige Handwerksbetriebe, eine intakte Landwirtschaft und wechselhaftes Klima verleihen dem Raum Schwarzwald-Baar-Heuberg einen ganz individuellen Charakter. Tugenden wie Fleiß, Erfindergeist, Idealismus und Engagement sowie die Pflege verwurzelter Traditionen haben einen hohen Stellenwert. Die Gewinnerregion zeichnet sich durch ihre hohe Industriedichte (über dem Landesdurchschnitt liegend) aus, punktet zugleich mit einem hohen Freizeit- und Erholungswert und steht mit einer Armutsgefährdungsquote von 7,4 Prozent (Durchschnitt 14,3) deutschlandweit am besten da.

Für die drei Landkreise und die darin zusammengefassten einzelnen Kommunen gilt es, diese geschaffenen Werte zu erhalten und zu stärken. Im großen Wirtschaftsraumverbund, von innen und von außen gesehen, wird deshalb der Ausbau von Infrastruktur, Standortfaktoren und Wirtschaftswachstum in Teamarbeit folgerichtig forciert. Die seit April 2002 agierende regionale Wirtschaftsförderungsgesellschaft steht hier als Pate und koordiniert im Zusammenschluss von 24 Gesellschaftern – 18 Kommunen, Industrie- und Handelskammer (IHK), Handwerkskammer, Regionalverband und den drei Landkreisen – das regionale Standortmarketing.

„Profilierung durch Differenzierung" umschreibt hierbei die strategische Ausrichtung, um sich im Wettbewerb mit anderen Regionen behaupten und gar abhebenzu können. In der Kernaufgabe heißt das für die Akteure: Bestandspflege zur Zukunftssicherung, Imagepflege für ein gezieltes Innen- und Außenmarketing sowie der ständige Blick auf

neue Märkte zur Steigerung der Attraktivität für nationale wie internationale Investoren. Die vor fünf Jahren gestartete Initiative „Standort Offensive Gewinnerregion" setzt hierzu die richtigen Zeichen und bietet ein Alleinstellungsmerkmal in der kompakten Vermarktung der Region.

Besonderer Markenwert

Der Wirtschaftsraum Schwarzwald-Baar-Heuberg hat seine individuellen Vorzüge und Kompetenzen. Diese stehen im Leistungsvermögen und in der Innovationskraft auf einer Höhe mit Metropolregionen oder wirtschaftlichen Ballungsräumen. Denn im Zusammenspiel der einzelnen Ideen, Strategien und Anstrengungen gelang es bislang bestens, eine homogene und wirtschaftsstarke Region zu formen. Hochschulen und Bildungseinrichtungen, Forschungsinstitute, Technologiezentren und Gewerbeparks sowie starke industrielle Cluster wie die Medizintechnik, Automotive (Automobilzulieferer), Produktionstechnik (Maschinenbau), Mess- und Automatisierungstechnik, Feinwerktechnik, Mikroelektronik- und Mikrosystemtechnik, Kunststoffverarbeitung, Musikinstrumentenproduktion, Umwelt- und Energie-

technik, Gesundheit und Tourismus bilden das beeindruckende Markenzeichen.

Und der besondere Markenwert des zwischen Donau, Alb und Schwarzwald eingebetteten regionalen Wirtschaftsraumes: Ein ausgeprägtes regionales Bewusstsein der Bevölkerung und der zur Heimat bekennenden Unternehmen haben diesen Prozess bewirkt. Die Region hat sich als Wirtschaftsstandort im internationalen Vergleich somit bestens positioniert: www.gewinnerregion.de. (avi).

| INSERENTENLISTE |

- Aesculap AG · 78532 Tuttlingen 2/21
- Andreas Lupold Hydrotechnik GmbH · 72189 Vöhringen 9
- griwecolor Farben und Beschichtungen GmbH · 78199 Bräunlingen-Döggingen 13
- IMS Gear GmbH · 78166 Donaueschingen 19
- Kaba GmbH · 78056 Villingen-Schwenningen 11
- Kanzlei Paul R. Herbstreuter · 72175 Dornhan 17
- Kreissparkasse Rottweil · 78628 Rottweil 15
- Matoma Internet Consulting GmbH · 78647 Trossingen 5
- Smith & Nephew Orthopaedics GmbH · 78532 Tuttlingen 7
- Wirtschaftsförderungsgesellschaft Schwarzwald-Baar-Heuberg mbH · 78054 Villingen-Schwenningen 24

Objekt der Begierde

Die anderen nennen uns GEWINNER-REGION Schwarzwald·Baar·Heuberg

Nähere Informationen finden Sie unter "www.gewinnerregion.de"