

prospect

Das Magazin für Zukunftsgestalter in NRW



Wandel

Neu denken, aufbrechen, gestalten – wie Macherinnen und Macher in Nordrhein-Westfalen die großen Trends unserer Zeit als Chance nutzen

Inhalt

4 EDITORIAL

6 Neue Dimensionen

Innovative Geschäftsmodelle durch Digitalisierung

11 Fit für die Zukunft

Neues Leistungszentrum für den Nachwuchs

12 Dünger für Start-ups

Expertengespräch: Dr. André Moreira und Christoph Büth über Wandel in der Gründerszene

15 Die Energiewende meistern

Pumpspeicherkraftwerk auf dem neuesten Stand der Technik

16 Und Action!

Freizeit mit und ohne Barrieren

18 Mit Mut ins Risiko

Mehr Unterstützung für Gründerinnen notwendig

20 Wie wollen wir wohnen?

Expertengespräch: Regine Bukowski-Knuppertz und Dr. Christian Jaeger über Wandel im Quartier

24 Dem Wandel auf der Spur

Das Ruhrgebiet hat sich neu erfunden

27 Mobilität neu gedacht

Klimaschonender Individual- und Nahverkehr

28 Es bleibt in der Familie

Expertengespräch: Melanie Baum und Dr. Jörg Hopfe über Wandel im Mittelstand

32 Was Hänschen digital lernt

Digitale Bildung von Anfang an

34 Think big!

Umbruch mal sechs – ein Mittelständler meistert den Wandel

36 Meldungen

Wandel kompakt: mehr Sicherheit, sauberes Wasser, innovative Ideen und digitale Finanzierungen

38 KONTAKT/IMPRESSUM



Liebe Leserinnen und Leser,

der Wandel hat in Nordrhein-Westfalen Tradition. Immer wieder haben das Land und seine Menschen neue wirtschaftliche, soziale und kulturelle Herausforderungen gemeistert. „Machen!“ heißt seit jeher die Devise. Ob in der Stadt oder auf dem Land: Sich gemeinsam den Herausforderungen des Wandels zu stellen ist eine der Stärken unseres Bundeslandes – egal, ob es dabei um die Energiewende, den demografischen Wandel oder die Digitalisierung geht.

Die Voraussetzungen, um aktiv und weitsichtig auf Veränderungen zu reagieren, sind hier besonders günstig. Unter anderem bilden 70 Hochschulen mit mehr als 100 Forschungsinstituten, 14 Fraunhofer-Institute und zwölf Max-Planck-Institute eine der dichtesten Forschungslandschaften Europas. Die rund 750.000 mittelständischen Unternehmen sorgen für eine ausgeprägte Innovationsstärke. Bestehendes transformieren und Neues ausprobieren – auf diese Weise haben die Menschen in Nordrhein-Westfalen

erst die Industrialisierung und später den Strukturwandel gestaltet. Wir sind überzeugt, dass die sich nun vollziehenden Umbrüche große Chancen auf Wirtschaftswachstum und Arbeitsplätze eröffnen und sowohl das Leben jedes Einzelnen als auch das Zusammenleben verbessern können. Das funktioniert aber nur dann, wenn wir alle gemeinsam aktiv den Wandel mitgestalten sowie Akteurinnen und Akteure vielfältige Möglichkeiten zur Realisierung ihrer Ideen eröffnen.

Um Fortschritt in dieser sich verändernden Welt zu ermöglichen, brauchen Unternehmen, Kommunen sowie Bürgerinnen und Bürger einen Partner, der sich dieser Themen annimmt, mit guten Ideen fördert, der Digitalisierungsprojekte möglich macht und der neuen Wohnraum oder zukunftssichere Infrastrukturen finanziert: die NRW.BANK.

Wie die NRW.BANK den Wandel mit gestaltet, berichten wir in diesem prospect. Wir zeigen unter anderem, wie die Möglichkeiten der 3-D-Drucktechnik neue Dimensionen eröffnen. Wir erklären, wo der Fußballnachwuchs von

Fortuna Düsseldorf demnächst trainieren wird, um den zukünftigen Anforderungen der Mannschaft gerecht zu werden. Und es diskutieren drei Unternehmerinnen und Unternehmer mit Expertinnen und Experten der NRW.BANK über Start-ups, Nachfolge und Wohnungsmärkte im Zeichen des Wandels.

Natürlich verändern wir uns als Förderbank für Nordrhein-Westfalen auch selbst: Wir arbeiten weiter an der Digitalisierung unserer Prozesse und führen damit einen „ausgezeichneten“ Weg fort: 2018 wurden wir in einer Studie von Focus und Focus Money zur innovativsten Bank Deutschlands gekürt, weil wir mit innovativen Förderprodukten die unter-

schiedlichsten Ideen, Wege und Konzepte optimal finanzieren können – vom Start-up bis zum großen wachstumsstarken Mittelständler.

Dass die NRW.BANK dies leisten kann, verdanken wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Ihr Einsatz macht unseren Erfolg erst möglich. Für das uns entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit danken wir auch unseren Kundinnen und Kunden, unseren Geschäftspartnerinnen und -partnern sowie unserem Eigentümer, dem Land Nordrhein-Westfalen. Wir freuen uns darauf, auch 2019 mit Ihnen gemeinsam den Wandel zu gestalten und das zu fördern, was Nordrhein-Westfalen bewegt.

Ihr Vorstand der NRW.BANK



Eckhard Forst
Vorsitzender des Vorstands



Gabriela Pantring
Mitglied des Vorstands



Michael Stölting
Mitglied des Vorstands



Dietrich Suhlrie
Mitglied des Vorstands



Eckhard Forst, Vorsitzender des Vorstands (2. v. l.), mit seiner Vorstandskollegin Gabriela Pantring und seinen Vorstandskollegen Michael Stölting und Dietrich Suhlrie

Vor mehr als 75 Jahren formulierte der Ökonom Joseph Schumpeter den Begriff der „schöpferischen Kraft der Zerstörung“, die heute mehr Relevanz hat denn je. Alle 40 bis 60 Jahre unterliegen, dem Volkswirt zufolge, Volkswirtschaften grundlegenden Umbrüchen, ersetzen Innovationen Althergebrachtes. Als Industrieland Nummer eins in Deutschland ist Nordrhein-Westfalen darauf angewiesen, auf diesen Wandel nicht nur zu reagieren, sondern ihn mitzugestalten, um zukunftsfähig zu bleiben.

Neue Dimensionen

Vom Ganzkörperscan über den digitalen Avatar zum Ebenbild im Kleinformat: Pavlo Mykhaylovs Unternehmen 3D Generation fertigt fotorealistische Figuren mit dem 3-D-Vollfarbdrucker.

Erst die Digitalisierung macht den 3-D-Druck möglich – und damit auch neue Geschäftsideen. Wie etwa die 3-D-Figuren des Unternehmens 3D Generation aus Dortmund.



Prof. Dr. Christine Volkmann von der Bergischen Universität Wuppertal ist überzeugt: Nordrhein-Westfalen wird die Nummer eins in Sachen Digitalisierung.



Der aktuelle Wandel in Gesellschaft und Wirtschaft wird von der Digitalisierung getragen“, sagt Dr. Christine Volkmann, Professorin am Lehrstuhl für Unternehmensgründung und Wirtschaftsentwicklung der Bergischen Universität Wuppertal. Ihre Begründung: „Die Digitalisierung revolutioniert unser Leben – und zwar in allen Bereichen“, sagt Volkmann, die auch Mitglied im Beirat Digitale Wirtschaft des Landes Nordrhein-Westfalen ist. „Digitale Systeme machen uns mobil. Sie sorgen dafür, dass wir überall informiert sind, erleichtern uns den Alltag sowie die Arbeit. Dieser Wandel schafft neue Arbeitsfelder und lässt uns virtuell denken.“

Vorteil 3-D-Druck

Damit weiß sie auch Professor Dr. Andreas Gebhardt auf ihrer Seite. Als Dekan des Fachbereichs Maschinenbau

und Mechatronik an der Fachhochschule Aachen befasst er sich schon seit geraumer Zeit mit innovativen Produktionsprozessen wie etwa dem Rapid Prototyping, das in der industriellen Anwendung als Additive Manufacturing bezeichnet wird. Und entdeckt viele Vorteile: „Dank der Digitalisierung ist es nun möglich, die Produktion ohne größeren Aufwand genau an den Nachfragebedarf anzupassen – sowohl in Sachen Losgrößen als auch bei den Produktparametern. Das schafft Raum für viele neue Geschäftsideen.“

Große Ideen für kleine Figuren

Wie beispielsweise Ideen von Pavlo Mykhaylov, dessen Unternehmen 3D Generation GmbH kleine Ebenbilder für jedermann und jeden Anlass druckt. Mykhaylovs Geschäftskonzept besticht nicht nur durch die Kombination aus Ganzkörperscan und 3-D-Druck, sondern vor allem auch dadurch, dass der gesamte Produktionsprozess digital abläuft. „Vor Ort wird gescannt, 3-D-Artists kümmern sich um die Nachbearbeitung der Daten und vor Ort wird auch ge-



Scannen, Feintuning, Drucken – Pavlo Mykhaylov hat nahezu den gesamten Produktionsprozess von 3D Generation digitalisiert.



3D Generation

Greifbare Erinnerungen

Pavlo Mykhaylov nimmt sich und seine Familie in die Hand: Die fotorealistischen Abbilder gleichen dem Original aufs Haar. Kein Wunder: Sie wurden in einem großvolumigen 3-D-Vollfarbdrucker nach den Daten digitaler Avatare angefertigt. „In unserem Ganzkörperscanner erstellen 132 simultan agierende 8-Megapixel-Kameras eine Rundum-Aufnahme in weniger als einer Sekunde. Aus den entstandenen Rohdaten erschaffen wir digitale Abbilder – von Personen, Tieren und Objekten“, erklärt der CEO der Dortmunder 3D Generation GmbH. Die Idee, anstelle eines Bildes vom Baby, von den Großeltern oder von sich selbst eine 3-D-Figur anfertigen zu lassen, begeistert: Ende 2018 ist das Start-up, das als erstes Unternehmen vom Programm NRW.BANK.Innovative Unternehmen profitierte, bereits mit acht Standorten in Deutschland und den Niederlanden vertreten. Innerhalb der nächsten zwölf Monate sollen europaweit mindestens 20 weitere folgen.

> www.3dgeneration.com

druckt“, erklärt Mykhaylov. Manuelle Arbeitsschritte fallen bei den Dortmundern allenfalls bei der Nachbearbeitung der kleinen Figuren und bei der Verpackung für den Versand an.

Zusammenarbeit optimieren

„Mit der Digitalisierung lässt sich ein weiterer Produktionsvorteil realisieren: die schnellere Kommunikation aller Beteiligten über das Internet“, erklärt Professor Gebhardt. Genau darauf setzen die Gründer von INZEPT3D: Sascha Sohn und Dominik Kraatz haben ein browser- und cloudbasiertes Programm für Architekten entwickelt. Es vereinfacht die Design-Abstimmungen mit internen und externen Projektmitarbeitern. „Dazu werden aus 3-D-CAD-Modellen innerhalb weniger Sekunden interaktive 3-D-Visualisierungen erstellt“, so Jungunternehmer Kraatz. Die Entwurfspräsentationen sind dann einfach per Link mit jedem teilbar. Der Bochumer kann sich auch noch weitere Anwendungsbereiche der Software vorstellen, beispielsweise im Messebau.

„Eine wettbewerbsfähige Produktion ist heutzutage ohne Digitalisierung nicht mehr abzubilden“, weiß Verfahrensexperte Gebhardt. Er beobachtet aber auch: Ein komplett digitaler Prozess, von der Auftragsabwicklung über die Produktion bis zur Auslieferung, kommt noch immer sehr selten vor. Dabei ist die Bandbreite der potenziellen Anwendungen enorm: Sowohl der Zahnersatz als auch die Einspritzdüsen für Flugzeugturbinen kommen heutzutage aus dem 3-D-Drucker.

Experte für 3-D-Prozesse:
Prof. Dr. Andreas Gebhardt von
der Fachhochschule Aachen



INZEPT3D

Kommunikation in 3-D

Mal eben ein neues Detail am Gebäudeentwurf mit dem Bauherrn abstimmen? Mit der Software von INZEPT3D ist das kein Problem. Die Jungunternehmer Dominik Kraatz und Sascha Sohn haben ein Programm entwickelt, mit dem Architekten 3-D-CAD-Daten in ein dreidimensionales virtuelles Modell der Immobilie überführen können. „Mit Präsentations- und Kommentarfunktionen werden die Entwürfe in das richtige Licht gesetzt und wichtige Details hervorgehoben“, sagt Kraatz, und Sohn ergänzt: „Da unsere Software browserbasiert arbeitet, sind die Entwürfe einfach per Link mit jedem teilbar.“ Was vorher lange Arbeits- und Rechenprozesse beansprucht hat, läuft dank des digitalen Fortschritts nun also in wenigen Sekunden ab. „Der Empfänger klickt nur auf den Link, hat die interaktive 3-D-Visualisierung sofort vor sich und kann Anmerkungen oder Kommentare zu dem Entwurf schreiben sowie weitere Aufgaben erteilen“, so Kraatz. Erste Überlegungen zu ihrem Unternehmen stellten die Bochumer schon als Studenten an. In der Konzeptphase wurden sie vom NRW.BANK.Venture Center beraten. Zudem erhielten sie Unterstützung aus dem Programm NRW.StartUp-Kapital.

> inzept3d.com



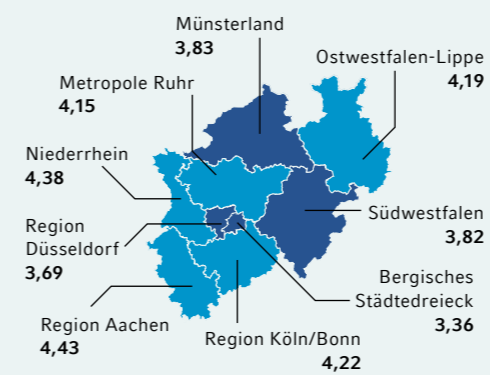
Arbeits erleichterung: Dank Dominik Kraatz (vorne) und Sascha Sohn von INZEPT3D können Architekten ihre Bauprojekte nun schneller und detailreicher im digitalen 3-D-Modell präsentieren.

DIGITALES NORDRHEIN-WESTFALEN IN ZAHLEN

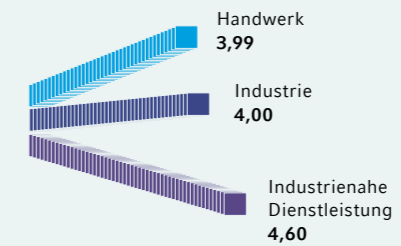
Digitalisierungsindex 2018

Skala von 0 (nicht digitalisiert) bis 10 (vollständig digitalisiert)

Nach Regionen:¹



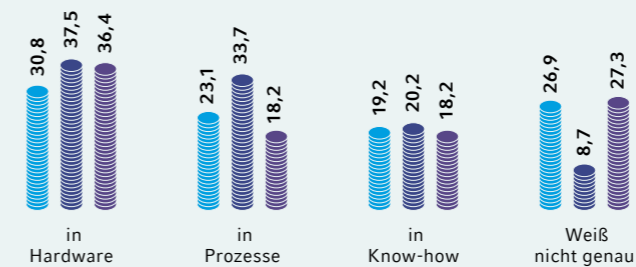
Nach Branchen:¹



76
Prozent

aller Firmen in Gewerbe-, Industrie- und Mischgebieten verfügen über Breitbandanschlüsse.²

Geplante IT-Investitionen in den nächsten Monaten (in %):¹



23.700

Informations- und Kommunikationstechnologie-Unternehmen

in Nordrhein-Westfalen beschäftigen mehr als 210.000 Menschen und erzielen circa 103 Milliarden Euro Umsatz. Das entspricht 15,8 Prozent des NRW-Bruttoinlandsprodukts.³

¹ Quelle: Digitalisierungsindex NRW 2018

² Quelle: ZEW Metastudie zur Bestandsaufnahme des Digitalen Ökosystems NRW 2018

³ Quelle: NRW Invest GmbH (Zahlen beziehen sich auf 2015)

Rapid 3D Service

Extraanfertigung

Rami Mizrahi hat sich auf die Fertigung von Prototypen spezialisiert. Ob Ölwannen für Autos, Steckdosen- und LED-Leisten oder ein Dunstabzug für die Küche – für alle diese Teile hat der 45-Jährige bereits seine Maschinen in Gang gesetzt. Die Rede ist von 3-D-Druckanlagen, die nach genauer Vorgabe der Auftraggeber aus Kunststoffgranulat in nur wenigen Stunden ein dreidimensionales Modell anfertigen. „Im Spritzgussverfahren wäre das zu teuer, schließlich muss man zuvor für jeden Prototypen ein eigenes Werkzeug anfertigen“, sagt Mizrahi. Erst im Sommer 2018 ist seine Firma Rapid 3D Service GmbH mit Unterstützung der NRW.BANK. Finanzierungsbegleitung gestartet. Neben seinen Kunden aus Deutschland bedient er inzwischen auch Anfragen aus Frankreich und den Niederlanden. Mizrahis Ziel: „Wir wollen solide wachsen. Wenn wir in zehn Jahren die Millionen-Euro-Umsatzgrenze erreicht haben, bin ich zufrieden.“

> www.rapid3dservice.de

Dass die neue Technik auch dabei helfen kann, Innovationen anzuschleichen, weiß Rami Mizrahi: Der Gründer der Rapid 3D Service GmbH hat sich auf die Fertigung von Prototypen spezialisiert. „Meine Auftraggeber können dank des 3-D-Drucks ihre Ideen schneller und kostengünstiger umsetzen, in kürzester Zeit verbessern und bis zur Serienreife weiterentwickeln“, sagt der 45-Jährige. Dabei kommen zudem neuartige Materialien zum Einsatz, etwa metallgefüllte Kunststoffe, die leichter sind als die herkömmlichen Werkstoffe. Ein Pluspunkt, der unter anderem in der Automobilindustrie eine wichtige Rolle spielt.

Apropos Prototyp: Der Allererste zu sein entscheidet nicht allein darüber, ob ein Unternehmen oder eine Hochschule fähig ist, den strukturellen Wandel hin zur digitalisierten Gesellschaft mitzugestalten. Vielmehr kommt es auf die Flexibilität und Zusammenarbeit an. „Wir müssen das Know-how aus verschiedenen Disziplinen miteinander verknüpfen und gemeinsam weiterentwickeln“, fordert Gebhardt und nennt ein Beispiel: Beim Additive Manufacturing geht es nicht nur um Kunststoff- oder Metallverarbeitung, sondern auch um Programmierung, um Design und um Steuerung. „Die große Dichte an Hochschulen und Studiengängen in

Nordrhein-Westfalen gerät uns hierbei zum Vorteil“, sagt er.

Gelingt die Verzahnung von Wissenschaft, etablierten Unternehmen und innovativen Start-ups, kann die digitale Transformation einen ähnlich großen Stellenwert einnehmen wie schon zuvor der Stahl oder die Kohle, die Nordrhein-Westfalen nicht nur wirtschaftlich, sondern auch gesellschaftlich und kulturell prägten: „Es werden zahlreiche neue Arbeitsplätze entstehen – in puncto IT, Gesundheit, Elektronik, Mobilität und auch im E-Government“, erwartet Professor Volkmann. Mit der jüngst angestoßenen Digitalisierungsstrategie sieht sie das Bundesland klar auf dem Vormarsch: „Unser Ziel muss es sein, NRW in Sachen Digitalisierung zur Nummer eins im deutschsprachigen Raum zu machen.“ Allerdings: Dieses Ziel lässt sich nur mithilfe umfangreicher Investitionen realisieren. So umfangreich, dass sie oft die Ressourcen Einzelner – seien es Unternehmen, Vereine oder Städte – übersteigen. Deshalb unterstützt die Förderbank für Nordrhein-Westfalen den Wandel mit passgenauen Finanzierungs- und Beratungsangeboten, ihrer Expertise und ihren Netzwerken.

> www.unesco-chair.uni-wuppertal.de

> www.fh-aachen.de/fachbereiche/maschinenbau-und-mechatronik

Mit 3-D-Druck kennt sich Rami Mizrahi aus: Mehrere Jahre war er als Angestellter für die Produktion zuständig. Im Sommer 2018 startete er gemeinsam mit seiner Frau Anke die eigene Unternehmung: Rapid 3D Service. Ihr Fachgebiet: die Fertigung von Prototypen und Kleinserien.



FIT FÜR DIE ZUKUNFT

Das Jahr 2018 war für Fortuna Düsseldorf ein Jahr des Wandels: Nicht nur, dass der Club nach fünf Jahren Abstinenz wieder in der obersten Fußballliga mitspielt. Nur wenige Wochen nach dem besiegelten Aufstieg erhielten die Fortunen die Drei-Sterne-Lizenz, die höchste Qualitätsauszeichnung, die der Deutsche Fußball-Bund in Sachen Nachwuchsförderung zu vergeben hat. Zudem legten die Düsseldorf den Grundstein für einen rund 4.350 Quadratmeter großen Neubau: das Nachwuchsleistungszentrum am Flinger Bröich im Osten der Stadt. Ab dem Frühjahr 2019 sorgen junge Kicker für Trubel.

„Mit dieser Investition geht der Verein ganz klar in Vorleistung, um auch in Zukunft die bestmöglichen Voraussetzungen für den Profifußball zu schaffen“, sagt Frank Schaefer, Leiter des Nachwuchsleistungszentrums.

Doch die Entwicklung neuer Talente braucht Zeit: „Das geht nicht von heute auf morgen!“

Um den Verein und seine Mannschaften von der Basis ausgehend beständig weiterzuentwickeln, setzt Schaefer auf drei Schritte. Da ist zum einen das Scouting, das Identifizieren von Talenten. Dass künftig auch andere Vereine und sogar Schulklassen das neue Gelände nutzen dürfen, vergrößert den Pool potenzieller Kandidaten ungemein. Im nächsten Schritt

müssen ausgewählte Talente an die Fortuna gebunden werden. Ein Ziel, das umso einfacher zu erreichen ist, je attraktiver sich der Club präsentiert. „Und zum Dritten müssen wir möglichst gut mit jeder Spielerin und jedem Spieler und mit den Mannschaften arbeiten, um sie auszubilden“, sagt Schaefer.

Auf dem Weg in die Zukunft kommt dem Fortuna-Neubau, der vom Programm NRW.BANK.Sportstätten unterstützt wird, eine besondere Bedeutung zu: „Das neue Gebäude bietet uns mehr Professionalität, mehr Möglichkeiten und mehr Funktionalität“, lobt der 54-Jährige. Dafür sorgen nicht nur Rasenplätze und Mannschaftskabine, sondern auch Kraft- und Fitnessräume, Ruhezone, Besprechungszimmer, ausgerüstet mit moderner Präsentationstechnik, und ein Restauranttrakt. Schaefer ergänzt: „Für den gesamten Stadtteil Flingern ist diese neue Infrastruktur etwas ganz Besonderes.“

Mit dem neuen Nachwuchsleistungszentrum wollen die Düsseldorf auch auf einen gesellschaftlichen Wandel reagieren, der vielen Vereinen die Arbeit erschwert: Lange Schultage, eine Fülle an neuen Sportarten sowie die digitalen Medien konkurrieren immer stärker mit der traditionellen Freizeitgestaltung. „Auch wir im Fußball können uns dieser Entwicklung nicht entziehen, sondern nur alles dafür tun, dass sich die Spielerinnen und Spieler bei uns wohlfühlen“, sagt Schaefer.



Gute Investition: „Das neue Nachwuchsleistungszentrum bildet eine gute Basis für die künftige positive Entwicklung der Fortuna“, so Frank Schaefer.

> www.f95.de

Dünger für Start-ups

Die Revolution für die Landwirtschaft schaffte den Sprung aus dem Uni-Labor zur Produktion im industriellen Maßstab: Die Novihum Technologies GmbH gewinnt aus Braunkohle einen langfristig wirkenden Dünger, der selbst unfruchtbare Böden wieder fruchtbar macht. Mit Erfolg – das Unternehmen wächst. CEO Dr. André Moreira und Christoph Büth, Bereichsleiter für Eigenkapitalfinanzierungen bei der investierenden NRW.BANK, sprechen darüber, welchen Dünger Start-ups in Nordrhein-Westfalen brauchen.



Expertengespräch: Christoph Büth (links) und Dr. André Moreira in der Dortmunder Produktionsanlage von NOVIHUM



CHRISTOPH BÜTH: Nordrhein-Westfalen bietet für Start-ups einen unschlagbaren Standortvorteil durch die Vielzahl an hochkarätigen Universitäten und international führenden Forschungsinstituten, ein großes Angebot an Fachkräften und natürlich die Nähe zur Industrie – von den 30 DAX-Konzernen in Deutschland sitzen alleine neun in Nordrhein-Westfalen. Von dieser Nähe profitieren besonders industrienahe NRW-Start-ups oder solche im Biotech- oder Cleantech-Bereich. Dabei haben sich die Gründerkultur und die Finan-

Christoph Büth ist Bereichsleiter für Eigenkapitalfinanzierungen bei der NRW.BANK.

zierungslandschaft für Start-ups und junge Unternehmen in NRW in den vergangenen Jahren weiter professionalisiert. Das Kapitalangebot in NRW ist durch hiesige Business Angels sowie Venture Capital- und Private Equity-Gesellschaften deutlich vielfältiger geworden.

DR. ANDRÉ MOREIRA: Davon konnten wir erfreulicherweise profitieren. Wir brauchen und haben Investoren, die bereit sind, ins Risiko zu gehen, die mitdenken und mitgestalten wollen. Sie benötigen einen langen Atem, denn der Erfolg stellt sich nicht über Nacht ein –

BIS ZU
4
EURO
PRIVATES KAPITAL
MOBILISIERT DIE
NRW.BANK MIT
JEDEM VON IHR IN-
VESTIERTEN EURO.

wenn überhaupt! Wir wissen ebenso wie die Investoren: Die Hälfte aller Start-ups schafft es nicht. Der Name Risiko- oder Wagniskapital kommt nicht von ungefähr. Aber im Erfolgsfall kann es einen hohen „Return on Investment“ geben. Dieser bemisst sich nicht nur monetär, sondern in unserem Fall auch ideell. Ich habe meinen gut dotierten Job in einem großen Chemieunternehmen aufgegeben, um etwas zu bewegen. Wir stehen für den Wandel. NOVIHUM hat als neuartiges Dauerhumuskonzentrat und Bodenverbesserer das Zeug, die Welt zu verändern und dazu beizutragen, dass die Weltbevölkerung mit ausreichend Nahrung versorgt wird und nahezu überall Landwirtschaft betrieben werden kann.

C. B.: Die NRW.BANK hat gemeinsam mit privaten Investoren Novihum Technologies mit Kapital unterstützt, damit das Unternehmen weiter wachsen kann. Die Kapitalbeschaffung ist jedoch

manchmal das Problem. Besonders innovativen Start-ups im Life Sciences-Segment, aber auch Jungunternehmen mit digitalen Geschäftsideen mangelt es gerade in der frühen Start- und der Entwicklungsphase an Mitteln für Gründungs- und Wachstumsinvestitionen, zum Beispiel für Forschung und Entwicklung, Personal oder Marketing. Ein Start-up auf eine solide finanzielle Basis zu stellen, ist jedoch unabdingbar, um nicht zu scheitern. Wichtig dabei ist genügend Eigenkapital, denn dieses ist die Voraussetzung dafür, um überhaupt Kredite von Banken oder Sparkassen zu erhalten. Gleichzeitig ist die fehlende Möglichkeit, Fremdkapital von Banken und Sparkassen aufnehmen zu können, ein „Knackpunkt“, da viele Gründer zwar gute Geschäftsideen haben, aber zunächst weder Sicherheiten noch Gewinne vorweisen können. Wer nicht über ausreichende Eigenmittel verfügt, muss deshalb für sein Vorhaben finanzielle Unterstützung mobilisieren.

Dr. André Moreira ist Chief Executive Officer (CEO) bei der Novihum Technologies GmbH.



VON 3

AUF RUND
30 MITARBEITER IST
NOVIHUM TECHNO-
LOGIES BINNEN
WENIGER JAHRE
GEWACHSEN.



NOVIHUM

Novihum Technologies wurde 2012 mit Wagniskapital gegründet und entwickelt seither eine Technologie zur Humusanreicherung ausgezehrter Böden. Das gleichnamige Produkt ist ein Dauerhumuskonzentrat auf Braunkohlebasis und wirkt wie ein Katalysator, der den Dauerhumus vermehrt. Auf Lehm und Sand werden verblüffende Ergebnisse erzielt, dabei gilt: Je schlechter der Boden, desto besser wirkt NOVIHUM. Nach wenigen Jahren ist das auf dem Feld aufgetragene Produkt weg, aber die Wirkung hält nachhaltig an: Der Boden speichert die Nährstoffe besser, weniger herkömmlicher Dünger ist notwendig und die Wurzeln der Pflanzen reichen tiefer. Salatköpfe werden kompakter. Auf zahlreichen Pilotäckern konnte der Ernteertrag um 15 bis 20 Prozent erhöht werden bei einer Anwendungsmenge von 800 bis 1.500 Kilogramm NOVIHUM pro Hektar. Die Forschungen an dem Dauerhumusgranulat begannen schon Ende der 1990er-Jahre an der Technischen Universität Dresden. Ab 2015 reifte das Produkt am Standort Dortmund heran bis zur Herstellung im industriellen Maßstab.



A. M.: Das geht in den USA leichter. Dort gibt es eine lange Tradition der Finanzierung junger Unternehmen mithilfe von Venture Capital. Die sieben wertvollsten Unternehmen der Welt haben in den USA ihren Sitz. Ihre Entstehung und ihr Wachstum wären ohne Wagniskapital nicht möglich gewesen. In Deutschland gibt es dagegen insgesamt noch zu wenig privates Kapital, um aus innovativen Geschäftsmodellen erfolgreiche Unternehmen zu etablieren. Umso erfreuter sind wir, dass die öffentliche Hand uns unterstützt. Das Engagement der NRW.BANK hat Signalwirkung, weil es uns hilft, auch andere – private wie öffentliche – Investoren zu überzeugen. Sie sagen: Wenn die NRW.BANK mitmacht, steigen wir auch mit ein.

C. B.: Genau das ist unser Auftrag. Die NRW.BANK ist mittendrin, dort, wo der Wandel stattfindet: Bereits seit mehr als zehn Jahren bieten wir Eigenkapitalfinanzierungen für Unternehmen aller

Lebensphasen an und haben in den letzten Jahren unser Angebot insbesondere für junge Unternehmen und Gründer noch einmal deutlich ausgebaut. Aber auch zur Entwicklung des Standortes für Wagniskapital tragen wir durch die Unterstützung von Venture Capital-Fonds bei, die in NRW investieren. Mit jedem durch die NRW.BANK investierten Euro werden bis zu vier Euro privates Kapital mobilisiert.

NOVIHUM ist besonders spannend, weil der Rohstoff des Produkts viel mit der jüngeren Geschichte des Landes zu tun hat: der Braunkohle. Das Unternehmen zeigt, dass man mit Braunkohle mehr machen kann, als sie zu verfeuern: Nämlich dass es im ansonsten recht rohstoffarmen Deutschland in NRW einen Rohstoff gibt, der weltweit für Wachstum sorgen kann. Wir haben es mit einem industriellen Produkt für eine industrielle Landschaft zu tun. Das Geschäftsmodell ist hoch skalierbar und hat das Potenzial, besonders ertragreich zu sein.

A. M.: Neben der Kapitalbeschaffung ist für uns eine der größten Herausforderungen das Thema Wachstum und das Managen von Wachstum. Wir haben beispielsweise viel Arbeit in die Suche nach einem Markt für unser Produkt gesteckt und dabei viel Lehrgeld bezahlt. Um zu wachsen, brauchen wir mehr als nur Personal. Wir brauchen Mitstreiter, die mitfiebert! Laut einer im September 2018 veröffentlichten Studie von PwC gehört die Personalplanung und -rekrutierung zu den größten Problemen von Start-ups. Das trifft auch auf uns zu. Wir haben es aber geschafft, von drei auf rund 30 Mitarbeiter innerhalb weniger Jahre zu wachsen.

> www.novihum.com



Rund 25 Millionen Euro wurden in das Pumpspeicherkraftwerk Rönkhausen investiert.

Dunkler Asphalt auf einer Fläche von 20 Fußballfeldern, eine hohe Wand umrandet das Gelände, auf dem Lkw und andere Baumaschinen winzig wirken. Die Dimensionen sind beeindruckend. Hier in Finnentrop im Sauerland wird gerade das Pumpspeicherkraftwerk Rönkhausen saniert. Im Zuge der Energiewende kommt dem Werk eine große Bedeutung zu, weil es erneuerbare Energie in großen Mengen speichern und auf Knopfdruck freigeben kann.

Die Energiewende meistern



Seit vielen Jahrzehnten sind Pumpspeicherkraftwerke (PSW) ein wichtiger Baustein der Stromversorgung. Sie pumpen Wasser in hoch gelegene Staubecken und erzeugen Strom, wenn es wieder hinabfließt. Die Anlage in Rönkhausen – eine der größeren von den insgesamt 36 PSW in Deutschland – ist bereits seit 1969 in Betrieb. Vor zwei Jahren lief die Betriebsgenehmigung aus. „Also wurde die Anlage einem Check unterzogen. Dabei wurden altersbedingte Schäden festgestellt. Die mussten wir beseitigen, um weiter arbeiten zu können“, berichtet Andreas Kammann, Abteilungsleiter Finanzen des Betreibers ENERVIE-Gruppe in Hagen.

„Da war eine vollständige Revision und Sanierung fällig“, so Kammann. Die Abdichtung der Betonwanne des Oberbeckens war stellenweise undicht und

musste komplett erneuert werden. Ebenso wurden die zwei Pumpturbinen und zwei Kugelschieber – gigantische Absperrhähne – überholt, die Kapazität des Beckens bei dieser Gelegenheit ebenfalls erweitert. 25 Millionen Euro investierte die neu gegründete PSW Rönkhausen GmbH & Co. KG als Eigentümer, die je zur Hälfte von dem zur ENERVIE-Gruppe gehörenden Unternehmen Mark-E sowie den Stadtwerken Aachen als Gesellschafter getragen wird. Den Wandel vom veralteten zum modernisierten Kraftwerk finanzierten die Betreiber mithilfe des Programms NRW.BANK.Energieinfrastruktur.

Die Investition

„Wir sehen die Speichertechnologie als einen wichtigen Baustein für die Energiewende“, sagt Dr. Arndt Bohrer, Geschäftsführer des Kraftwerks. Denn

die Erzeuger erneuerbarer Energien richten ihre Produktion nicht an der Nachfrage aus, sondern an Wind und Sonne. Entsprechend steigt der Bedarf, kurzfristige Engpässe mit der Energie von Pumpspeicherkraftwerken auszugleichen.

Innerhalb von Minuten stellt das Pumpspeicherkraftwerk eine Leistung von 140 Megawatt bereit, bei Bedarf und bei vollem Oberbecken über einen Zeitraum von mehr als fünf Stunden. „Langfristig wird die Anlage also einen steigenden und hohen Wert für eine stabile wie kostengünstige Energieversorgung haben. Gegenüber früheren Jahren schalten wir schon heute die Anlage viel häufiger und mehrmals am Tag ein. Hier hat sich einiges gewandelt“, sagt Bohrer.

> www.mark-e.de

Hoch hinaus

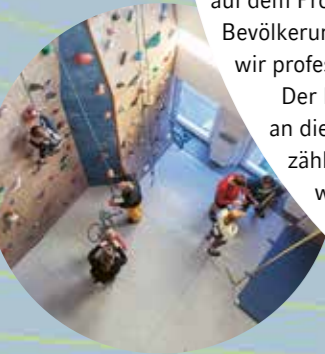
Die Halle ruft! Es ist das bisher größte Vorhaben der Sektion Bielefeld des Deutschen Alpenvereins (DAV) und illustriert den Imagewandel von der angestaubten Kraxelgemeinschaft zum hippen Trendsportverein: 3,7 Millionen Euro investiert der Verein in eine neue Kletterhalle. Ab dem Spätsommer 2019 können Sportlerinnen und Sportler auf 1.200 Quadratmetern gegen die Schwerkraft kämpfen.

„Wir haben Glück, wir gehören zu den Trendsportarten, die absolut in sind“, sagt Günter Lindhorst, verantwortlich für den Bau des „Alpenzentrums“. Und tatsächlich: Bei rund 3.700 Mitgliedern, 17.000 Gästen und rund 500 Veranstaltungen pro Jahr wird es eng im alten Kletterturm im ehemaligen Mehlspeicher, der vor knapp 15 Jahren einmal die größte Kletterhalle in Nordrhein-Westfalen war.

Mit dem Neubau, gefördert durch das Programm NRW.BANK.Sportstätten, wagen die Bielefelder gleich den großen Wurf: eine Kletterhalle, zwei Boulderflächen und – wenn das Geld reicht – eine 460 Quadratmeter große Kletterwand an der Außenfassade des Gebäudes. Die Sportfläche vervierfacht sich, das Gebäude ist barrierefrei und bietet auch Räume für die Geschäftsstelle sowie für alternative Kursangebote wie Yoga, Wetterkunde, Erste Hilfe oder Orientierung. Damit nicht genug: „Wir stellen unser Angebotskonzept auf vollkommen neue Beine“, sagt Volker Wilde, hauptamtlicher Geschäftsführer der Sektion. Neben freiem Klettern und den üblichen Kursen sollen künftig auch Inklusions-, Präventions-, Betriebs- und Schulsport auf dem Programm stehen. Zudem werden die über 50-Jährigen mehr in den Fokus rücken, „die größte Bevölkerungsgruppe“, so Wilde. Finanzvorstand Jens Tönsing ergänzt: „Um alles zu stemmen, müssen wir professioneller werden. Wir werden deshalb einen hauptamtlichen Betriebsleiter einstellen.“

Der Bielefelder Verein hat sich viel vorgenommen, entsprechend hoch sind die Erwartungen an die Zukunft: Während der DAV bundesweit pro Jahr zwei bis drei Prozent neue Mitglieder zählt, zeigt die Vergangenheit, dass „Sektionen, die investiert haben, deutlich schneller wachsen“, so Lindhorst und hofft, in Bielefeld einen ähnlichen Boom auslösen zu können. Damit sich der Neubau amortisiert, setzen die Bielefelder zudem auf die zahlenden Gäste. „Wir rechnen damit, dass künftig doppelt so viele bei uns klettern wollen“, sagt Wilde und ist sich sicher: „Das Alpenzentrum wird der neue Hausberg für den DAV – und ein Highlight für Bielefeld.“

> www.alpenverein-bielefeld.de



Mehr erleben

Ein Tag am Strand inklusive Paddeln auf dem selbst gebauten Floß, ein Ausflug in den Klettergarten und ganz nebenbei die neuesten Quartalszahlen feiern. Oder ein romantischer Abend am See mit Lagerfeuer und BBQ. Wer mehr will als nur ein Treffen mit Freunden oder Kollegen, ist am Blackfoot Beach am Fühlinger See im Norden Kölns genau richtig. Sonne, Sand, See: „Egal ob unsere Gäste aus beruflichen oder privaten Gründen zu uns kommen, wir wollen, dass sie einen rundum gelungenen Tag verbringen“, sagt Geschäftsführer Dirk Krusche. Gemeinsam mit Holger Bickschäfer und Sven Klappert übernahm er Anfang 2017 das Strandbad und den angeschlossenen Hochseilgarten. Seitdem hat sich auf dem 36.000 Quadratmeter großen Gelände viel getan: Das Team baut das Freizeitareal immer mehr zu einer Eventlocation aus. Mit dem NRW.BANK.Gründungskredit investierte das Trio nicht nur in neue Umkleidekabinen oder eine zentrale Rezeption für alle ankommenden Gäste. Zusätzliche Eventflächen können nun separat von Gruppen angemietet werden. Und in der neuen „Machbar“ finden regelmäßig Workshops statt, in denen Kinder und Erwachsene unter Anleitung bohren, hämmern oder Metall bearbeiten. „Der krönende Abschluss des Tages ist dann das Bad im See oder ein entspannter Abend am Strand“, so Krusche und ist sich sicher: „In diesen Stunden ist der stressige Alltag für unsere Besucher ganz weit weg.“

> www.blackfoot.de



Endlich Feierabend! Oder Wochenende! Oder Urlaub! Mehr als 2.500 Stunden freie Zeit stehen uns im Durchschnitt jedes Jahr zur freien Verfügung. Das entspricht sieben Stunden pro Tag. Und dennoch: „Trotz deutlicher Arbeitszeitverkürzungen in den letzten 100 Jahren haben viele Bürger das subjektive Gefühl, über zu wenig Zeit nach der Arbeit zu verfügen“, sagt Professor Dr. Ulrich Reinhardt, wissenschaftlicher Leiter des Freizeitmonitors 2018. Tatsächlich vergeht die Freizeit immer mehr wie im Flug. Ihre Gestaltung hat sich dabei verändert. Herumsitzen ist out, aktive Erlebnisse rücken immer mehr in den Vordergrund, wie einige gute Beispiele aus NRW zeigen:

Kreativ entdecken

#urbanana

> www.nrw-tourismus.de/urbanana



Wer auf Tour durch Nordrhein-Westfalen ist, soll mehr als nur Touristen-Highlights besichtigen und Souvenirs shoppen. #urbanana ist ein Projekt von Tourismus NRW zusammen mit den Städten Köln, Düsseldorf und der Metropole Ruhr. Es steht für einen Wandel im klassischen Verständnis von Städtetourismus. Besucher und auch aus beruflichen Gründen zeitweise dort lebende Menschen sollen die Möglichkeit bekommen, das authentische Lebensgefühl der Städte und ihrer kreativen Szenen zu entdecken. Zum Beispiel indem sie eine Führung hinter die Kulissen der Düsseldorfer Modeszene machen. Zum Angebot gehört auch der digitale Guide „Sound of #urbanana“. Damit können Besucher auf popkulturelle Streifzüge durch Zeit und Raum gehen, indem sie Orte besuchen, an denen in Köln, Düsseldorf oder der Metropole Ruhr Musikgeschichte geschrieben wurde. Die sogenannte Progressive Web-App dazu wurde in dieser Form erstmals im deutschen Tourismus eingesetzt – ein Beispiel dafür, wie die Digitalisierung die Kommunikationsmöglichkeiten auch dieser Branche verändert.

„Der Name setzt sich aus den beiden Wörtern ‚urban‘ und ‚banana‘ zusammen, da die beiden Metropolregionen auf der Landkarte an die Form einer Banane erinnern. Wir möchten Neugier wecken, in Nordrhein-Westfalen Unbekanntes zu entdecken“, erklärt die Geschäftsführerin von Tourismus NRW, Dr. Heike Döll-König.



Ohne Barrieren

Die Freizeit mit allen Sinnen genießen? Gar nicht so einfach, wenn es darum geht, alle einzubeziehen: Familien mit Kindern und Menschen mit Behinderungen oder chronischen Erkrankungen stehen in Sachen Freizeitgestaltung oft vor Barrieren wie fehlenden Rampen für Rollstühle oder Kinderwagen. Hinzu kommt, dass die Menschen immer älter werden. Doch auch wenn Seh- oder Hörfähigkeit nachlassen, sind Senioren heute viel aktiver und mobiler als noch vor wenigen Jahrzehnten. In der Tourismusbranche findet deshalb ein Wandel zu mehr Barrierefreiheit statt, für den sich auch der Dachverband Tourismus NRW e.V. stark macht. Einige Beispiele zeigen schon, was möglich ist: Die Römer-Lippe-Route ist deutschlandweit der erste Radweg, der auf einer interaktiven Karte gesammelt Informationen zur Barrierefreiheit liefert. Gäste mit Einschränkungen können so besser planen. Mehrfach ausgezeichnet für seine barrierefreien Angebote wurde zudem der Nationalpark Eifel. Unter anderem bietet er einen barrierefreien Natur-Erkundungspfad.

Nicht zu vergessen ist, dass sich Barrierefreiheit an Tourismusdestinationen wirtschaftlich auszahlt. Laut einer Studie der EU aus dem Jahr 2014 zur ökonomischen Bedeutung und zu Reismustern im barrierefreien Tourismus könnte der Ausbau von barrierefreien Angeboten in Europa zusätzliche Milliardeneinnahmen generieren und Millionen neuer Arbeitsplätze schaffen.

> www.roemerlipperoute.de
> www.nationalpark-eifel.de



Und Action!

Frauen gründen seltener als Männer und meist mit kleineren Projekten, sind aber am Ende oft erfolgreicher. Dennoch scheuen viele das Risiko einer Unternehmensgründung. Zwei Gründerinnen zeigen, wie sie sich erfolgreich behaupten.

Mit Mut ins Risiko



Mit Unterstützung des NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft gelang Katharina Obladen (l.) und Tanja Nickel der Durchbruch in einer typischen Männerbranche, dem Fahrtreppengeschäft.

Es fehlt Ihnen die Unterstützung!“ Auf diesen knappen Satz reduziert Martha Giannakoudi, Vorsitzende des Landesverbands Rheinland im Verband deutscher Unternehmerinnen e.V., den Grund, weshalb nicht mehr Frauen ein Unternehmen gründen. „Sie sind bestens ausgebildet – und dennoch entscheiden sich viele dafür, Aufgaben und Verpflichtungen innerhalb der Familie zu übernehmen. Sie arbeiten lieber in Teilzeit oder als Minijobber, anstatt Zeit und Energie in eine eigene Firma zu investieren. Welches Land kann sich das leisten?“, fragt die Unternehmerin. Ihr Eindruck: „Frauen überlassen das Geldverdienen lieber den Männern und verfallen in die typische traditionelle Rollenverteilung.“ Vielleicht, so Giannakoudi, würde sich das ändern, wenn die Frauen mehr Rückhalt verspüren würden, dass sich Nachwuchs und eigene Firma tatsächlich gut miteinander vereinbaren lassen. Die Beraterin nimmt hierfür die Politik in die Pflicht, mehr für die Kinderbetreuung zu tun, aber auch die Familien, die angehenden Unternehmerinnen mehr Unterstützung zusagen müssten.

Verändern muss sich auch die Einstellung der Frauen in Sachen Risiko. „Das kann auch etwas Positives sein“, so Giannakoudi. Nur wer etwas wagt, hat die Chance, seine Vorstellungen wahr werden zu lassen, und kann seine Persönlichkeit weiterentwickeln. „Ins Risiko zu gehen ist eine Sinnerweiterung“, sagt sie.

Frauen können Technik

Dass Frauen auch in einer Branche, die von Männern dominiert wird, erfolgreich sein können, zeigen Tanja Nickel und Katharina Obladen. Die Geschäftsführerinnen der UVIS UV-Innovative Solutions GmbH, die vom NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft der NRW.BANK unterstützt wird, produ-



Martha Giannakoudi, Unternehmensberaterin und Vorsitzende im Landesverband Rheinland im Verband deutscher Unternehmerinnen

zieren ein Desinfektionsmodul, das in Rolltreppen eingebaut wird und die Handläufe im Betrieb von Keimen, Viren und Bakterien befreit. „Zu unseren Kunden gehören große Konzerne aus dem Bereich Aufzüge und Fahrtreppen – eine Branche, in der meist ausschließlich Männer am Verhandlungstisch sitzen“, berichtet Obladen.

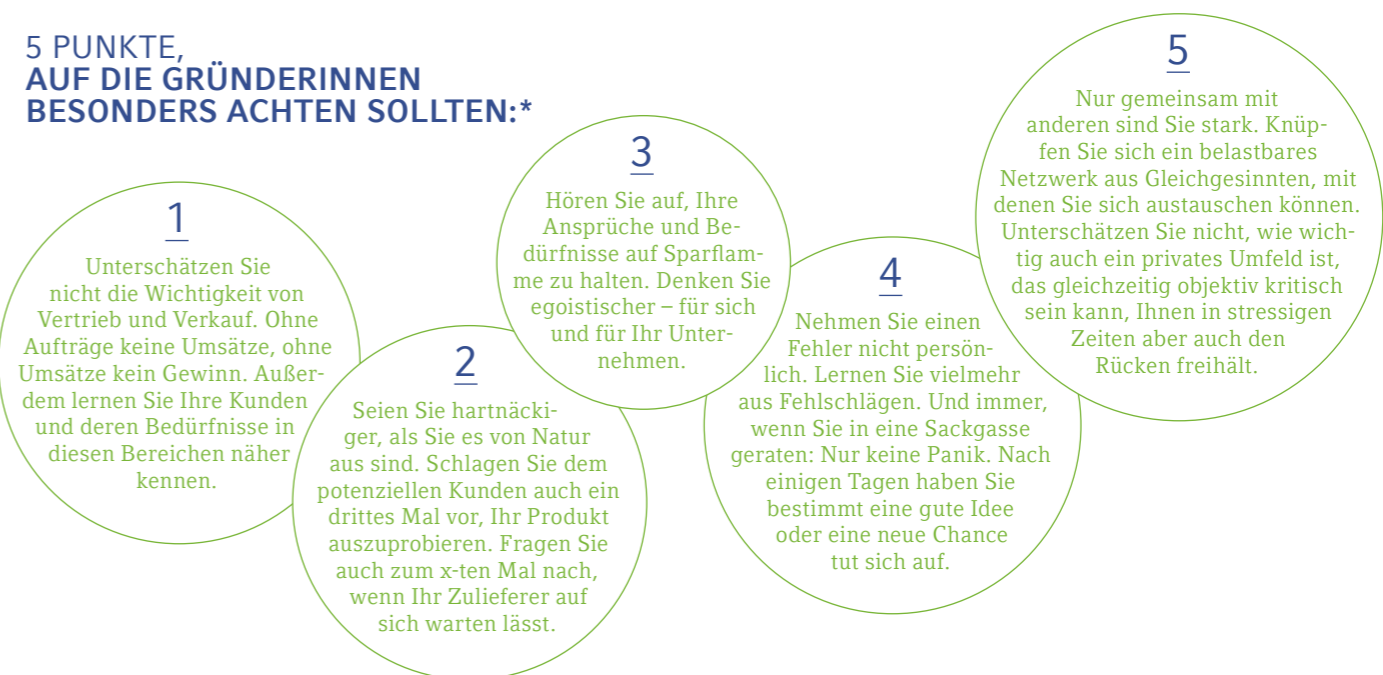
Um in solchen Runden ernst genommen zu werden, hilft nur eines: „Man muss mit Know-how überzeugen“, sagt Nickel und weiß: „Wenn ich zeige, dass ich mich im technischen Bereich gut auskenne, habe ich den ersten Verhandlungspartner schon auf meiner Seite: den Techniker.“ Und selbstverständlich stehen die beiden auch im Blaumann an der Rolltreppe, wenn ihr EU-patentiertes Modul eingebaut wird. „Jemand muss ja die Fragen der Monteure beantworten können“, sagt Obladen.

Ob sich angehende Gründerinnen in den nächsten Jahren leichter tun werden? „Auf jeden Fall, es wird zu Umbrüchen kommen – schließlich arbeitet die Zeit für uns, es steigen immer mehr junge Frauen in technische Berufe oder im Management ein“, sagt Obladen. In vielen alteingesessenen Unternehmen steht der Generationswechsel unmittelbar bevor. Die Chancen, dass die frei gewordenen Stellen mit Frauen besetzt werden, steigen. Das Gleiche gilt für den Monteurbereich. „Kein Unternehmen kann es sich noch leisten, auf das Know-how gut ausgebildeter Frauen zu verzichten oder nur junge Männer in die Lehre zu nehmen.“

Dann, da ist sich Nickel sicher, wird sich auch für die UVIS-Chefinnen einiges verändern. Zum Vorteil: „Die Atmosphäre ist einfach lockerer, wenn die Gruppe gemischt ist – so lässt es sich viel leichter verhandeln.“

> www.vdu.de/landesverbaende/rheinland.html
> www.uv-is.com

5 PUNKTE, AUF DIE GRÜNDERINNEN BESONDERS ACHTEN SOLLTEN:*



*Zusammengestellt von Beraterin Martha Giannakoudi

Aufgelockerte, moderne Wohnbebauung, dazwischen frisches Grün, in dem Vögel zwitschern, und ein gut besuchter Spielplatz der Kindertagesstätte, die in einer ehemaligen Kirche untergebracht ist: Der Münsteraner Platanenhof bietet Alt und Jung, Familien und Alleinstehenden Wohnraum für ihre individuellen Bedürfnisse. Das Quartier ist damit Ausdruck eines gesellschaftlichen Wandels, der sich in veränderten Wohnanforderungen spiegelt. Dr. Christian Jaeger, Geschäftsführer der Wohn + Stadtbau Münster, und Regine Bukowski-Knuppertz, Leiterin der NRW.BANK-Wohnraumförderung, sprechen über bezahlbaren Wohnraum und die Herausforderungen, vor denen der Wohnungsbau steht.



Wie wollen wir wohnen?

REGINE BUKOWSKI-KNUPPERTZ: Wohnen ist und bleibt ein Grundbedürfnis. Aber wie wir wohnen wollen, ändert sich. In der Wohnraumförderung der NRW.BANK beobachten wir, dass es längst nicht mehr nur darum geht, ein Dach über dem Kopf zu haben, sondern darum, Wohnungsbau in sozialen Kontexten zu denken und zu realisieren.

DR. CHRISTIAN JAEGER: Genau das ist die Herausforderung, vor der wir als Wohnungsunternehmen der Stadt Münster stehen. Wenn wir neue Quartiere planen, dann wollen wir mehr als funktionale Gebäudezeilen. Wie modernes Wohnen aussehen kann, zeigt der Platanenhof in Münster, den wir in den vergangenen Jahren realisiert haben. Dort fließen Gemeinschaftsräume, Mehrgenerationen-Wohnen, öffentlich

geförderte und frei finanzierte Mietwohnungen sowie Eigentumswohnungen zusammen.

R. B.-K.: Wodurch Sie ja den unterschiedlichsten Lebensentwürfen Raum geben. Mieter suchen heute Wohnungen, die individuell zu ihrer Lebenssituation passen. Zum guten Wohnen gehört für viele ein attraktives Umfeld, ein

Regine Bukowski-Knuppertz leitet die Wohnraumförderung der NRW.BANK.



Mit dem Platanenhof schuf das Münsteraner Wohnungsunternehmen Wohn + Stadtbau ein ebenso modernes wie vielfältiges Quartier.

Quartier mit einem besonderen Charakter. Das erzeugt ein Zusammengehörigkeitsgefühl. Schon ein Gemeinschaftsraum kann das hervorrufen, aber auch die Einbindung bestehender signifikanter Bauwerke, die die neuen Gebäude sichtbar in eine Historie einbetten.

C. J.: Deshalb sind wir in den vergangenen Jahren dazu übergegangen, solche Gebäude zu erhalten und neu zu nutzen. Durch den Erhalt der ehemaligen St.-Sebastian-Kirche und ihren Umbau zur Kindertagesstätte erhält das Quartier ein Stück weit Kontinuität inmitten des Wandels, ein identitätsstiftendes Symbol.

R. B.-K.: Das ist auch insbesondere im Hinblick auf ältere Menschen wichtig. Ihr Anteil an der Bevölkerung wird aufgrund

der demografischen Entwicklung zunehmen. Auf diesen Wandel gilt es mit Wohnungsangeboten zu reagieren. Ins Zentrum rücken das Miteinander und die Möglichkeit, bis ins hohe Alter im gewohnten Umfeld leben zu können.

C. J.: Im Platanenhof haben wir deshalb einen Quartierstützpunkt der Ambulanten Dienste integriert. Außerdem sind die Wohnungen barrierefrei und rollstuhlgerecht. Da es sich im Quartier – bis auf das Kirchengebäude – um Neubauten handelt, war das verhältnismäßig leicht zu bewerkstelligen. Schwieriger wird es im Bestand. Wir haben aktuell rund 6.000 Wohnungen in Münster, das sind acht Prozent des Münsteraner Mietwohnungsbestandes. Barrierefreiheit heißt, dass wir dort modernisieren

müssen, etwa indem wir nach und nach Fahrstühle ergänzen und Bäder modernisieren.

R. B.-K.: Das sind genau solche Bestandsinvestitionen, die wir mit der Wohnraumförderung unterstützen. Denn wir wissen: Wohnungen aus den 1950er- bis 1970er-Jahren sind häufig nicht mehr zeitgemäß und somit wenig attraktiv. Sie haben kleine Küchen, kleine Bäder, enge Flure, den Aufzug – wenn überhaupt – auf halber Treppe und sind alles andere als behinderten- und seniorengerecht. Viele Menschen wünschen sich zudem flexiblere Grundrisse. Deshalb sind Altbauten immer noch beliebt: Die Zimmer sind annähernd gleich groß und können unterschiedlich genutzt werden. Die Modernisierung denkmalgeschützter oder besonders erhaltenswerter Bausubstanz fördern wir eigens mit dem Programm NRW.BANK.Baudenkmäler. Für die Zukunft brauchen wir aber vor allem mehr bezahlbare Wohnungen für Alleinstehende, junge wie alte. Das macht unsere Wohnungsmarktbeobachtung immer wieder deutlich.

C. J.: Den veränderten Bedarfen nach mehr Flexibilität tragen wir im Platanen-



Dr. Christian Jaeger ist Geschäftsführer der Wohn + Stadtbau Wohnungsunternehmen der Stadt Münster GmbH.



Platz satt bietet das „Allwetter-Spieldeck“ der Kindertagesstätte in der ehemaligen St.-Sebastian-Kirche.



hof mit Wohnungen in verschiedenen Grundrissen und für verschiedene Bedarfgruppen Rechnung. Davon sind 28 Eigentumswohnungen und 26 Mietwohnungen, von denen 16 öffentlich gefördert werden. Das ist ein typisches Modell, wie verschiedene Nutzungsformen zusammenfinden und wirtschaftlich betrieben werden können.

R. B.-K.: Genau das steht auch im Fokus der öffentlichen Wohnraumförderung. Neubau und Bestandswohnungen so zu gestalten, dass sie modern, rentabel und zugleich weitsichtig sind. Deshalb haben wir in den vergangenen Jahren die Konditionen der Förderprodukte weiter verbessert, etwa durch deutlich erhöhte Tilgungsnachlässe. Darüber hinaus helfen wir Kommunen dabei, Brachflächen als Bauland zu aktivieren, um den steigenden Grundstückspreisen entgegenzuwirken und Raum zu schaffen für geförderten Wohnraum. Die Situation ist ja, dass die Mieten an vielen Orten enorm gestiegen sind. Viele Menschen können sich Wohnungen auf dem freien Markt nicht mehr leisten. Verstärkt wird der Effekt noch einmal durch die Zu-

und Binnenwanderung, die für erhöhte und veränderte Bedarfe sorgt, sowie durch den sukzessiven Wegfall der Preisbindung für viele Wohnungen.

C. J.: Den Drang in die Großstädte spüren wir in Münster sehr deutlich: Die Stadt wächst überdurchschnittlich stark. Laut Prognosen setzt sich das Wachstum fort. Wir werden innerhalb der nächsten zehn Jahre 10.000 bis 15.000 Einwohner mehr haben – und für die müssen wir Wohnungen zur Verfügung stellen. Dazu wollen wir beitragen. Neben der immobilienwirtschaftlichen Kalkulation geht es uns immer auch darum, den Mut zu haben, in den sozialen Zusammenhalt zu investieren. Es ist die große Leistung der Wohnraumförderung, genau diesen Aspekt im Blick zu haben. Diesen würde ein Bauträger, der Spitz auf Knopf rechnet, nicht unbedingt mit einkalkulieren. Wer aber ein funktionierendes Quartier anstrebt, kann das mit Unterstützung der NRW.Bank realisieren.

R. B.-K.: Das ist genau das Denken, das wir brauchen und zu dem wir nur ermutigen können: Es geht darum, in den

Quartieren einen guten Geist zu schaffen. Das erreichen Investoren über die Qualität des Wohnraums und mit einem klugen Konzept für das Quartier. Das wirkt sich dann auch positiv auf die Fluktuation aus. Bei Mietwohnungen liegt die klassische Weise bei zehn Prozent übers Jahr. Wie hoch ist die bei Ihnen?

C. J.: Deutlich niedriger, sie liegt bei nur vier Prozent. Unsere Bewohner sind sehr zufrieden mit unserem Service und dem Zustand unserer Wohnungen. Uns erreichen zehn Mal mehr Wohnungsinteressenten, als Wohnungen bei uns im Jahresverlauf frei werden. Außerdem liegen wir mit unseren Mieten zehn Prozent unter dem Mietspiegel. Wir verzichten bewusst auf Rendite, weil wir preisdämpfend auf den Wohnungsmarkt wirken wollen. Damit nehmen wir als kommunales Wohnungsunternehmen gleich drei Rollen wahr: Wir schaffen Wohnraum, gestalten den sozialen Zusammenhalt mit und sichern eine gesunde Wohnungsmarktentwicklung.

R. B.-K.: Auch private Investoren nutzen zunehmend die Wohnraumförderung,

um gemeinsam mit den Kommunen Quartiere nach vorne zu bringen. So wird gerade in Unna das Quartier Königsborn, ehemals eine triste Hochhaussiedlung, von einem Investor gemeinsam mit der Stadt und uns komplett erneuert. Das gibt im besten Fall auch anderen Eigentümern den Impuls, in ihre Objekte zu investieren. Per Dominoeffekt werden so ganze Quartiere wieder lebenswert. Deshalb verstehen wir Investoren und Vermieter auch als Möglichmacher im Sinne einer guten Stadtentwicklung.

C. J.: Die Schaffung von bezahlbarem Wohnraum ist eine gemeinsame Aufgabe von Investor, Kommune und der Wohnraumförderung. Wir selbst werden in den kommenden fünf Jahren in Münster 1.300 Wohnungen fertigstellen. Sie haben es gesagt: Wohnen ist ein Grundbedürfnis der Menschen. In einem angenehmen, sozial gesicherten Umfeld zu leben, auch. Wir sehen es deshalb als unsere Aufgabe an, nicht nur auf den gesellschaftlichen Wandel zu reagieren, sondern ihn kontinuierlich mitzugestalten.

> www.wohnstadt bau.de



Wandel an der Peripherie

Köln prosperiert – vor allem in Randgebieten, beispielsweise in Wahn. In dem Stadtteil vollzieht sich seit Jahren ein Wandel von der eher ländlichen Idylle zur pulsierenden Urbanität. Lebten dort zur Jahrtausendwende noch 6.046 Menschen, waren es 2017 schon 7.189. Laut der Bevölkerungsprognose der Stadt Köln wird die Zahl der Einwohner weiter steigen, womit gleichzeitig Angebote der Nahversorgung ausgebaut werden.

Wie in einem solchen traditionellen und gleichwohl sich entwickelnden Umfeld moderner Wohnraum geschaffen werden kann, zeigt die GAG Immobilien AG. Die Gesellschaft baute mit „Wohnen am Eltzhof“ 84 neue Wohnungen auf einem zuvor landwirtschaftlich genutzten Grundstück unmittelbar am Wahner Schloss. 66 davon sind öffentlich gefördert mithilfe der Wohnraumförderung der NRW.BANK. „Das ermöglicht es uns, preisgünstiges Wohnen in einem attraktiven Umfeld zu bieten“, sagt Jörg Fleischer von der GAG Immobilien AG. Für Familien mit kleinen Kindern wurde ein Spielplatz gebaut. Die meisten Einheiten sind barrierefrei, sodass auch Senioren sich hier wohlfühlen. Nicht zuletzt leistet das Quartier für alle Bewohner einen Beitrag zur Energiewende. „Wir bieten mit dem Mieterstromprojekt Veedel Energie eine preisgünstige Alternative bei der Stromversorgung. Der Strom wird gleichzeitig mit der Wärme in einem energieeffizienten Blockheizkraftwerk produziert“, so Fleischer.

> www.gag-koeln.de

Dem Wandel auf der Spur

Nur wer sich ändert, bleibt sich treu: Der Wandel ist in Nordrhein-Westfalen ein ständiger Begleiter – und das spiegelt sich insbesondere in der Metropole Rhein-Ruhr wider. Mit der Schließung der Zeche Prosper-Haniel Ende 2018 ging die Geschichte des Bergbaus hier endgültig zu Ende. Doch der Prozess der Neuorientierung ist bereits seit Jahrzehnten in vollem Gange. Die Region transformierte sich von der Hochburg des Bergbaus über die Domäne der Stahlindustrie hin zum Hightech- und Dienstleistungsstandort. Eine Spurensuche, wie sich die Region gewandelt hat und wohin die Entwicklung geht.



Die Führungsspitze der Firma talpasolutions entwickelte eine Telematik-Lösung für Lkw im Bergbau.

Nur die alten Backsteinmauern erinnern noch an die ehemalige Schachanlage 4/5/11 in Essen-Katernberg. Heute verbinden sich Moderne und Tradition in den Räumlichkeiten. Hohe und offene Bauweise, helle große Fenster und moderne Technik kennzeichnen die Büroräume. Ein Ambiente, das Kreativität fördert: Im Zukunftszentrum Zollverein, kurz Triple Z, ist ein Innovationspool mit mehr als 100 jungen, innovativen Firmen entstanden.

Im Gebäude G 7, inmitten des Areals, sitzt Sebastian Kowitz in seinem Büro. Der 29-Jährige lehnt sich entspannt zurück, um von der Gründung seiner Firma talpasolutions GmbH vor zwei Jahren zu erzählen – und von der gemeinsam mit drei Freunden entwickelten Geschäftsidee: „Wenn Lastwagen im Bergbau ausfallen, dann kostet das die Unternehmen jede Stunde einen sechsstelligen Betrag. Deshalb haben sie ein hohes Interesse daran, die Technik so zu optimieren, dass die Fahrzeuge nicht ungeplant ausfallen und lange in Reparatur sind.“ Als Lösung wollten die drei Gründer eine Software auf den Markt bringen, die Daten der Lkw sammelt, diese auswertet und so die Maschinenausfälle minimieren hilft. In Kooperation mit der Hochschule Aachen entwickelten sie ihren Beitrag zum Strukturwandel: Know-how des Bergbaus zu nutzen, ohne selbst Bergwerke zu betreiben – und damit das Ruhrgebiet in einen Technologiestandort weiterzuentwickeln.

„Wir arbeiten mit verschiedenen Herstellern, die unsere Telematik-Lösung in ihre Lkw integrieren, bevor diese über oder auch unter Tage im Einsatz sind“, erläutert Kowitz. Die Bergbauunternehmen wissen mit der Technik automatisch und frühzeitig, wann beispielsweise ein Reifen auszutauschen ist. „Sie können mit unserem Produkt in die Zukunft sehen“, ist Kowitz von seiner Software überzeugt.

Auf der Erfolgsspur

Der Idee vertrauen nicht nur die Hersteller und Bergbauunternehmen, sondern auch Kapitalgeber: Die Jungunternehmer erhielten aus dem gemeinsam von NRW.BANK und Initiativkreis Ruhr ins Leben gerufenen Gründerfonds Ruhr 1,5 Millionen Euro Eigenkapital, um weiter zu wachsen. Außerdem engagierte sich der High-Tech Gründerfonds, initiiert vom Bund, Unternehmen und der KfW Bankengruppe. Talpasolutions ist auf der Erfolgsspur. „Positiv wirkte sich auch unser Standortvorteil durch die ehemalige Zeche aus“, erklärt Kowitz. „Das erleichtert uns den Marktzugang.“

Talpasolutions liegt damit im Trend: Die Unternehmen, die sich am Deutschen Startup Monitor der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG beteiligt haben, kürten 2018 die Metropolregion Rhein-Ruhr noch vor Berlin zum wichtigsten Start-up-Standort Deutschlands. Gerade Gründer mit innovativen Ideen für die Industrie schätzen am Ruhrgebiet die räumliche Nähe zu ihren Kunden. Für neue Produktionsverfahren finden sie hier die notwendigen Fachkräfte.



Dr. Michael Dannebom, Chef der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Unna mbH (WFG), konnte wachstumsstarke Firmen für die Region begeistern.

Wieder eine wachstumsstarke Region

Den Wandel an der Ruhr gestaltet Dr. Michael Dannebom als Chef der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Kreis Unna (WFG) mit. Die Zeit zwischen dem Ende der 70er-Jahre und 2004 hat er noch gut vor Augen: „Wir verzeichneten damals infolge der vielen Schließungen von Schachanlagen eine Massenarbeitslosigkeit.“ Das war der Auslöser, neue Wege zu gehen und bis heute immer wieder Neues zu wagen: „Von der Produktion zum Dienstleistungsangebot, vom Analogen zum Digitalen“, fasst Dannebom die Schritte der Entwicklung zusammen. „Wir haben es geschafft, wachstumsstarke Unternehmen an unsere Region zu binden.“

Das ist kein Zufall, sondern eine Folge gezielter Wirtschaftsförderung. „Zum Beispiel wurden große Gewerbeflächen von mehr als 100.000 Quadratmetern angeboten, damit sich Logistikunternehmen für die Region interessieren. Auch ein guter Branchenmix ist sehr wichtig“, erläutert Dannebom. Beispielhaft für die ganze Region: Einzel- und Großhändler beliefern heute aus der Rhein-Ruhr-Metropole die Republik. Der Duisburger Hafen als größter Binnenhafen Europas, die gute Anbindung an Autobahnen in alle Richtungen, Flughafennähe – all diese Faktoren machen die Region zu einem wichtigen Drehkreuz für ganz Europa.

„Wir haben uns als Wirtschaftsförderungsgesellschaft in den letzten Jahren auch stark dafür engagiert, beispielsweise die Gewerbegebiete frühzeitig mit Glasfasernetzen auszustatten“, meint Dannebom. Er weiß, dass die Strukturumbrüche nicht nur einzelne Branchen treffen – sondern alle. Viele Unternehmen haben reagiert und ihr Angebot diversifiziert, indem in Innovation und Hightech investiert wurde. „Mit Marktverschiebungen muss jeder leben. Die Zyklen werden

aber immer kürzer“, erklärt Dannebom. „Die Digitalisierung und die künstliche Intelligenz beschleunigen den Wandel zusätzlich.“

Um den Anschluss nicht zu verpassen, sind Netzwerke und Kooperationen besonders wichtig. Die WFG bringt daher Firmen zusammen. „Wandel versteht sich immer als eine ganzheitliche, allumfassende Aufgabe“, so Dannebom.

Im Netzwerk Industrie RuhrOst e. V., kurz: Niro, engagieren sich beispielsweise 65 Firmen aus den Branchen Maschinenbau-, Metall- und Industrieelektronik. Niro verbindet mehr als 17.000 Mitarbeiter und ein Umsatzvolumen von sieben Milliarden Euro. Eine starke Marktposition, welche das Netzwerk im Einkauf, in der Innovation bis hin zur Personalentwicklung oder für Forschung und Entwicklung nutzt. Die enge Zusammenarbeit von Unternehmen untereinander mit Technologiezentren, Forschungsinstituten und Hochschulen ist dabei zum Erfolgsfaktor für innovative Dienstleistungen und Produkte geworden. „Das ist eine treibende Kraft im Strukturwandel“, ist Dannebom überzeugt.

Kooperation für Innovation

Von einer Kooperation, in ihrem Fall mit dem Fraunhofer-Institut für Fabrikbetrieb und -automatisierung – IFF, profitiert

auch die Emscher-Genossenschaft mit Sitz in Essen. Der Verband stemmt derzeit das Generationenprojekt „Emscher-Umbau“, bei dem die Abwässer einer ganzen Region über einen rund 51 Kilometer langen, neuen unterirdischen Kanal abgeleitet werden. Den Wandel begleitet die NRW.BANK unter anderem mit dem NRW.BANK.Green Bond.

Ausgelegt ist das Kanalsystem auf eine Lebensdauer von 100 Jahren. Für Inspektion und Reinigung kann der Kanal jedoch nicht trockengelegt werden. Deshalb wurde ein völlig neues System benötigt, das gemeinsam mit dem Fraunhofer-Institut entwickelt wurde. Die neuen Roboter können nun im laufenden Betrieb die Rohre inspizieren und sogar kleinere Reparaturen ausführen. Im September 2018 ging ein erstes Teilstück zwischen Dortmund und Bottrop in Betrieb, bis 2021 sollen alle Arbeiten abgeschlossen sein. Der Emscher-Umbau ist das größte Infrastrukturprojekt des Landes Nordrhein-Westfalen und sorgt weltweit für Aufsehen, nicht zuletzt, weil parallel in der Region 350 Kilometer Fluss- und Bachläufe renaturiert werden – und so der Wandel einer ganzen Region direkt erlebbar wird.

> www.talpasolutions.com
> www.wfg-kreis-unna.de
> www.eqlv.de



Einst Arbeiterquartier, heute Prestigeobjekt

Für Stephan Patz, Geschäftsführer der Gesellschaft für Bauen und Wohnen Bottrop mbH (Gbb), war es das bisher größte Bauprojekt: In der Entwicklung des Bottroper Wohnquartiers Eigen spiegelt sich die ganze Komplexität des Strukturwandels wider. Mitte der 70er-Jahre wurde hier mit öffentlichen Mitteln und Belegungsbindung für Bergarbeiter gebaut, zum damals gängigen Standard. Ab Mitte der 90er-Jahre konnten kaum noch Bergleute als Mieter benannt werden.

„Die Leerstände waren nach der Jahrtausendwende so hoch, dass auch ein Verkauf erwogen wurde“, so Patz.

Doch die Gesellschaft entschied sich für ein Revitalisierungs- und Sanierungskonzept, investierte zwölf Millionen Euro unter anderem mit Unterstützung der Wohnraumförderung der NRW.BANK. Einige Gebäude wurden abgerissen, die sieben- und achtgeschossigen Hochhäuser verschwanden. Andere wurden bis aufs Tragwerk zurückgebaut und als KfW-55-Effizienzhäuser mit Aufzügen und teilweise neuen Grundrissen wieder aufgebaut. Zusätzlich entstanden Neubauten.

Inzwischen ist das Leben in das Quartier zurückgekehrt, auch ältere Menschen wohnen jetzt hier. Ein Verkaufswagen hält extra für sie vor dem Haus. Mieter jeden Alters treffen sich regelmäßig im Wohncafé, „zum Frühstück, gemeinsamen Kochen, Fernsehen oder zum Spielen“, so Patz. Die Heizungsanlage wird ökologisch mit Fernwärme betrieben. Einige Häuser verfügen außerdem über eine kontrollierte Wohnraumlüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung. Die Mehrfamilienhäuser sind barrierefrei. Damit hat sich das Quartier Eigen zu einem Beispiel für modernen und nachhaltigen Wohnungsbau gewandelt – ganz im Sinne energieeffizienter Stadtentwicklung. Schließlich ist das Quartier Teil der InnovationCity Ruhr, die es sich zum Ziel gesetzt hat, den CO₂-Ausstoß in einem Stadtgebiet zu halbieren. Private Hauseigentümer erhalten hier beispielsweise Förderungen von bis zu 25 Prozent der Kosten, wenn sie ihre Gebäude energetisch modernisieren.

> www.gbb-bottrop.de

Mobilität muss heute nachhaltig und klimaschonend sein. Als wichtiger Treiber einer sich wandelnden Mobilität bietet Elektromobilität beides. Zwei Beispiele zeigen, wie Unternehmen mit innovativen Konzepten auf die neuen Anforderungen an den Individual- und den öffentlichen Nahverkehr reagieren.

Mobilität neu gedacht



Unternehmer Pascal Leonard Blum entwickelte innovative Roller mit Elektroantrieb für saubere Innenstädte.

Keine Abgase, kaum Geräusche und eine längere Reichweite, weil Bremsenergie rückgewonnen wird: Pascal Leonard Blum und seine beiden Kollegen Elias Atahi und Mathieu Caudal haben hart an der Konzeption ihres Scooters gearbeitet. Vor rund fünf Jahren gründete das Trio das Unternehmen unu GmbH, einen Spezialanbieter für Roller mit Elektroantrieb. „Wir wollten eine Mobilitätslösung kreieren, die bezahlbar, schnell, mühelos und sauber ist“, sagt Blum. Die schnittigen Flitzer kosten unter 2.000 Euro. Die Reichweite liegt bei rund 50 Kilometern. Das ist mehr, als ein Auto im Durchschnitt am Tag unterwegs ist. Dabei ist der abnehmbare Akku gerade einmal doppelt so groß wie jener eines E-Bikes. „Wir wollen mit unseren innovativen Scootern zur Verbesserung der urbanen Mobilität und damit zu einem Wandel der Verkehrssituation in den Metropolen beitragen“, sagt Blum.

Kooperation für neue Innovationen

Stehen bleiben, das ist für die unu GmbH keine Option. Deshalb werden die Roller kontinuierlich verbessert. So kooperiert unu mit Forschern der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH) Aachen, um künftig neue fortschrittliche Produkte auf den Markt zu bringen. Für Forschung und Entwicklung aber ist Kapital notwendig. Entsprechend holten die drei Gründer Geldgeber ins Boot, darunter die NRW.BANK. Sie hält über ihren Kreativwirtschaftsfonds Anteile an der unu GmbH.

Wie neue Technik zum Klimaschutz beitragen kann, zeigt auch das jüngste Projekt der Regionalverkehr Köln GmbH (RVK). Das Verkehrsunternehmen investiert rund 25 Millionen Euro in 30 neue Brennstoffzellen-Hybridbusse und zwei Wasserstoff-Tankstellen an ihren Standorten Meckenheim bei Bonn und Wermelskirchen im Rheinisch-Bergischen Kreis. „Wir werden damit die größte Flotte mit dieser Form des Antriebs in Deutschland betreiben. Statt klimaschädlicher Abgase stoßen Brennstoffzellen-Hybridbusse nur Wasser aus, sonst nichts“, sagt Heiko Rothbrust von der RVK. Die 30 Omnibusse werden unter anderem im Rheinisch-Bergischen Kreis und im linksrheinischen Rhein-Sieg-Kreis fahren. „Der Wandel zu einem emissionsfreien Nahverkehr ist damit schon bald Realität“, meint Rothbrust.

Bei der Finanzierung kann sich die RVK auf die Unterstützung der NRW.BANK verlassen. Für das Projekt erhält sie Mittel aus dem Förderprogramm NRW.BANK.Elektromobilität, das nicht nur auf Elektrofahrzeuge zielt, sondern insgesamt auf Mobilität jenseits des Verbrennungsmotors. Das Betanken eines Brennstoffzellen-Hybridbusses mit Wasserstoff dauert nur zehn Minuten. Wichtig für die Kreisgebiete: Mit 350 Kilometern haben die Busse eine deutlich größere Reichweite als reine Batterie-Elektrofahrzeuge. 2020 möchte die RVK 15 weitere Fahrzeuge anschaffen.

> www.unumotors.com > www.rvk.de



Die neuen Busse der Regionalverkehr Köln GmbH fahren mit Brennstoffzellentechnik, bei der nur Wasser ausgestoßen wird.

Es bleibt in der Familie

Geformt aus messerscharfen, spiralförmigen Metallspänen, steht oben auf der Maschine ein „Span-Männchen“. „Nicht anfassen!“, warnt Melanie Baum. „Die Metallspäne gehen durch bis auf die Knochen!“ Aufgewachsen zwischen Spänen, Drehmaschinen und Fräsen, kennt die 34-Jährige längst nicht nur die Risiken der alltäglichen Arbeit. Sie kennt auch die Chancen und Herausforderungen eines Familienunternehmens im produzierenden Gewerbe aus eigener Anschauung. Vor drei Jahren übernahm sie die Geschäftsleitung mit dem Willen, das Unternehmen für den anstehenden und notwendigen Wandel zu wappnen.



Melanie Baum ist seit 2016 Chefin bei Baum Zerspanungstechnik.

Bei kaum einer anderen Unternehmensstruktur sind Tradition und Zukunft so eng miteinander verzahnt wie in einem Familienunternehmen. Das Weiterreichen des Unternehmens von Generation zu Generation sorgt für Stabilität. „Im Vordergrund stehen das Wohl des Unternehmens und die Verantwortung für die Mitarbeiter. Das ist in Krisenzeiten häufig ein besonderes Pfund“, erläutert Dr. Jörg Hopfe, Bereichsleiter Förderberatung und Kundenbetreuung bei der NRW.BANK. Dabei beruht das Erbe nicht auf dem Bewahren des Bewährten, sondern auf ständigem Hinterfragen und Weiterentwickeln des

Erreichten. Laut einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) sind Familienunternehmen in Sachen Innovationsfähigkeit anderen Unternehmen mindestens ebenbürtig. Ältere Familienunternehmen übertreffen diese sogar in der Anzahl der

Forschungs- und Entwicklungskooperationen. Das zeigt: Was die Gründergenerationen mit Tüftelei an neuen Produkten und Dienstleistungen vorantrieben, setzen die Nachfolgenerationen oft mit Macher-Qualitäten fort.

So ist es auch bei Melanie Baum. Ihr Vater Hans-Peter hatte in den 1980er-Jahren keine Lust mehr, als „anonyme Nummer“, wie er sagte, in einem Korsett aus Tarifgruppen und Hierarchien auf die Rente zu warten, und machte sich stattdessen selbstständig. Innerhalb von 35 Jahren wuchs die Baum Zerspanungstechnik e.K. vom Ein-Mann-Betrieb zum modernen Industrieunternehmen mit rund 60 Mitarbeitern. Seit ihrem 15. Lebensjahr hat Melanie Baum im väterlichen Betrieb gejobbt. Das



DR. JÖRG HOPFE:

Es gibt viele Gründe, warum ein Unternehmen scheitert, aber an fehlender Beratung, Vorbereitung und Finanzierung sollte es nicht liegen. Als NRW.BANK beobachten wir im Interesse des Landes schon genau, wie wir Unternehmen in Nordrhein-Westfalen beim Thema Nachfolge unterstützen können. Wir wollen ja, dass die Nachfolge ein Erfolg wird und Unternehmen mit einem gesunden Kern bestehen bleiben. Dabei gilt eine Nachfolge im Fördersinne als Gründung und profitiert damit von zahlreichen besonderen Fördermöglichkeiten. Das IfM Bonn schätzt, dass hierzulande 32.300 Unternehmen im Zeitraum von 2018 bis 2022 vor der Übergabe stehen. Das sind fast alles inhaber- oder familiengeführte Unternehmen. Es muss natürlich eine Unternehmerpersönlichkeit als Nachfahren geben, die bereit ist, den Betrieb zu übernehmen. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage: Wenn der Vater jeden Abend mit einem langen Gesicht zu Hause sitzt und über Schwierigkeiten des Unternehmens klagt – wie soll da das Kind die Begeisterung dafür entwickeln einzusteigen?

MELANIE BAUM:

Mein Vater hat mir zum Glück die positiven Seiten des Unternehmertums mitgegeben: Freiheit und Selbstbestimmung statt dieses Mantras von „selbst“, „ständig“ und nie krank sein zu dürfen. Natürlich gibt es auch schlechte Zeiten. Ich habe in der Weltwirtschaftskrise hier angefangen zu schwimmen. Das Wasser war verdammt kalt! Das ist aber 100 Mal besser, als wenn man im gemachten Nest anfängt und dann Papa auf einmal nicht mehr da ist und die erste Krise kommt.

Dr. Jörg Hopfe, Bereichsleiter Förderberatung und Kundenbetreuung bei der NRW.BANK, im Gespräch mit Melanie Baum, Geschäftsführerin bei Baum Zerspanungstechnik

DR. JÖRG HOPFE:

Manche Leute werden – bildlich gesprochen – ins Unternehmen hineingedrängt. Das passt und funktioniert einfach nicht. Wenn ein potenzieller Nachfolger keinen Bezug zu den unternehmerischen Themen hat, dann ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass ein Produktionsbetrieb zugrunde geht. Falsch ist es auch, einfach nicht abgeben zu können. Ein betagter Firmenpatriarch, der seine familiären Nachfolger in Wartestellung belässt, dürfte das Wohl des Unternehmens schon vor mehreren Jahrzehnten aus den Augen verloren haben. Bei unseren NRW.BANK.Seminaren zum Thema Nachfolge müssen wir leider feststellen, dass sich viele Chefs mit der Zeit nach ihnen in der Regel viel zu spät beschäftigen. Ein solcher Schritt sollte frühzeitig überlegt und durchdacht werden! Dazu gibt es in den Regionen qualifizierte Beratungsangebote. Die NRW.BANK steht zu dem Thema auch als Ansprechpartner zur Verfügung.

reichte von Büroarbeiten über das Bestücken von Maschinen bis hin zu Lieferfahrten. Nach dem Abi studierte sie Betriebswirtschaftslehre, Kommunikationswissenschaften und Soziologie. Gedrängt hat ihr Vater sie nie, in die Rolle der Nachfolgerin zu schlüpfen – und doch musste er sie im Jahr 2008 um Hilfe bitten. Die Auftragslage war im Zuge der Finanzkrise dramatisch eingebrochen. Der Gründer brauchte eine Vertrauensperson an seiner Seite, die mit frischen Ideen und unbelastet die Situation und die Chancen des Unternehmens einschätzt. In dieser Zeit der Umbrüche entwickelte sich Melanie Baum von der Tochter des Chefs zur Unternehmerin. Als der Vater im März 2016 die Geschäftsleitung komplett seiner Tochter übergab, ahnte er noch nichts von der Krankheit, an der er im Oktober desselben Jahres starb. Doch bei aller Trauer wusste die Familie: Hans-Peter Baum hat rechtzeitig alles richtig gemacht: Das Unternehmen bleibt in guten Händen.

„Wir hatten ein sehr inniges Verhältnis“, sagt Melanie Baum. Ihr Vater gebe im innerlichen Selbstgespräch auch immer noch Antworten. „Aber ich

höre genauso wenig auf ihn wie vorher“, lacht sie. Anders als ihren Vater beschäftigt sie der fundamentale Wandel im produzierenden Gewerbe. Das Unternehmen versteht sich auf Einzelteile und Kleinserien für Anlagenbauer. Die Produkte werden etwa in Abfüllstationen von Getränkeherstellern eingesetzt, präzise gefertigt nach den CAD-Zeichnungen der Auftraggeber.

MELANIE BAUM:

Der Wandel ist ein ständiger Prozess – und wir gehen ihn mit. Dabei begleitet uns etwa ein externer Dienstleister beim Thema Digitalisierung. Wir beziehen die ganze Belegschaft mit ein. Ich will nicht, dass sich fünf Leute fern der Arbeitsprozesse etwas ausdenken, was dann umgesetzt wird – und am Ende kommt das böse Erwachen! Wichtig ist auch zu verdeutlichen, dass es nicht darum geht, Arbeitsplätze wegzurationalisieren. Das Gegenteil ist der Fall. Die neuen Technologien sorgen dafür, dass wir entlastet werden und uns auf unsere Kernkompetenz konzentrieren können: hoch anspruchsvolle Einzelteile-Fertigung, Prototypenbau. Das ist nichts, was in Serie geht und von Roboter-Armen bestückt werden kann. Der Mensch ist gefordert. Er steht im Mittelpunkt des Unternehmens.

Was aber, wenn sich der Anlagenbauer in naher Zukunft seine Teile selbst einfach ausdrucken kann? „Wir beobachten das genau“, erklärt Melanie Baum. „Im Moment können die 3-D-Produkte nicht im Entferntesten mit

DR. JÖRG HOPFE:

Da ist auch eine neue Generation herangewachsen. Der Erste sein, der kommt, der Letzte sein, der geht, so kannst du als Tüchtiger dein Geld verdienen – diese Vorstellung der Arbeitswelt hat sich überlebt. Für junge Leute wird die Work-Life-Balance immer wichtiger. Als ich vor drei Jahrzehnten ins Berufsleben startete, war es undenkbar, dass ich als Mann Elternzeit nehmen könnte für meine drei Kinder. Das hat sich erfreulicherweise geändert. Die Arbeitsorte sind darüber hinaus zunehmend flexibel, Stichwort Home Office. Unternehmen, die diesen gesellschaftlichen Wandel leben, haben es leichter bei der Akquisition von qualifiziertem Fachpersonal.

unseren Produkten mithalten. Doch sollte es einmal so sein, dann weil wir diejenigen sind, die die 3-D-Technologie nutzen. Das Entscheidende werden immer das Wissen und Weiterbildung sein.“ Um das

MELANIE BAUM:

Mir ist dabei wichtig, dass die richtigen Leute zusammenkommen. Das Alter ist mir egal. Vergangenen Herbst habe ich noch einen 64-Jährigen eingestellt. Die Leute wollen arbeiten, die wollen schaffen! Egal, ob jung oder alt. Ich weiß, dass ihre Unterstützung das Unternehmen auch durch herausfordernde Zeiten tragen kann. Generell versuchen wir, die Auswirkungen von Umbrüchen abzufedern und Risiken zu streuen. Um nicht von einem Auftraggeber abhängig zu werden, der uns womöglich mit in den Abgrund reißen kann, haben wir pro Kunde den Umsatzanteil auf 20 Prozent begrenzt und lehnen darüber hinausgehende Aufträge freundlich ab. Wir bedienen auch mehrere Branchen. Das trägt zur Krisensicherheit bei.

Know-how zu halten und auszubauen, investiert sie nicht nur weiter in Hightech-Maschinen mithilfe der NRW.BANK, sondern vor allem auch in die Wertschätzung der Mitarbeiter. „Die Menschen sind und bleiben bei uns im Mittelpunkt“, betont Melanie Baum. „Zusammen werden wir alle Umbrüche meistern.“

> www.baum-zerspanungstechnik.de



Drehen, Bohren, Fräsen: Gefertigt werden Einzelteile in höchster Präzision.

Dynamik folgt Erfahrung

Ein Labyrinth aus Anbauten und neu geschaffenen Durchgängen, umgebauten Werkstätten und nicht immer zweckmäßig aufgeteilten Büros zeugt von der bewegten Geschichte von Matthes & Henze Siebdruck GmbH. Der Wandel gehört hier – nicht zuletzt aufgrund des sich stetig verändernden Geschäftsumfelds – zur DNA des Familienbetriebs. Dort, wo noch Anfang der 1950er-Jahre mit heißem Draht Dekoartikel für den amerikanischen Markt aus Styropor geschnitten wurden, stehen heute moderne Digitaldrucker, die zum Beispiel Prüf-Aufkleber mit fortlaufender Nummerierung für die Auftraggeber aus der Industrie ausdrucken. Eine Etage darunter spucken Siebdruckmaschinen Tausende Preisschilder für Backwaren von Bäckerei-Ketten aus. Erst kürzlich hat Bernd Matthes, Inhaber in der zweiten Generation, seine Nachfolge geregelt. Seine Söhne Michael und Matthias stiegen in die Geschäftsführung ein und nutzten die Potenzialanalyse, um gemeinsam mit der Belegschaft die Neuausrichtung zu gestalten. Für das Thema „Zahlen, Daten und Fakten aus Sicht einer Bank“ nutzten sie die Beratung des Teams Finanzierungsbegleitung der NRW.BANK. Es folgten strategische Entscheidungen wie ein zertifiziertes Qualitätsmanagement nach DIN EN ISO 9001:2015 und das CrefoZert für außergewöhnlich gute Bonität, welche nicht nur die Abläufe, sondern das Unternehmen selbst bereit für große Auftraggeber aus der Automobil- und Maschinenbauindustrie machte. Bedruckte Frontfolien und Folientastaturen gehören seitdem zu den wichtigen Standbeinen der Druckerei. „Nächstes Jahr kann ich entspannt in Rente gehen“, sagt Bernd Matthes.



Bernd Matthes (links) übergibt die Druckerei an seine Söhne Matthias und Michael.

> www.matthes-siebdruck.de

Sehr geehrte Damen und Herren,



die Welt ist im Wandel. Das war sie immer, aber heute hat dieser banale Satz eine beinahe dramatische Aktualität. Getrieben durch Digitalisierung, künstliche Intelligenz, aber auch rasante technologische Entwicklungen etwa bei neuen Materialien, Nano- und Mikrotechnologien oder der Biotechnologie werden die Innovationszyklen immer kürzer. Es ist an uns – an Politik, Wirtschaft, Verbänden, Gewerkschaften und den vielen wichtigen gesellschaftlichen Gruppen –, den Wandel so intelligent zu gestalten, dass wir die Chancen nutzen und die Risiken zumindest minimieren.

In unserer Landesinitiative Wirtschaft und Arbeit 4.0 diskutieren wir als Landesregierung sehr intensiv mit Spitzenvertretern aus Wirtschaft, Gewerkschaften und Wissenschaft die zentralen Zukunftsfragen und sind uns einig: Qualifizierung, die aktive Gestaltung der Arbeitswelt von morgen und der weitere Ausbau des Hightech-Standorts Nordrhein-Westfalen sind Schlüssel für die Zukunft unseres Wirtschaftsstandortes.

Im Schulterschluss mit Industrie, Wissenschaft und industriennahen Dienstleistern wollen wir an zentralen Innovations-

themen und den notwendigen Rahmenbedingungen arbeiten. Deshalb bauen wir zurzeit mit Hochdruck ein NRW-Kompetenznetzwerk Künstliche Intelligenz auf, dessen Geschäftsstelle beim Fraunhofer-Institut für Intelligente Analyse- und Informationssysteme in Sankt Augustin bereits Ende 2018 seine Arbeit aufgenommen hat. Gemeinsam mit kompetenten Partnern im gesamten Land werden wir Transferformate für die mittelständische Wirtschaft anbieten.

Auch zum Thema „Cyber-Sicherheit in der Wirtschaft“ bauen wir gemeinsam mit starken Forschungseinrichtungen und Unternehmen im Land ein leistungsfähiges Kompetenznetzwerk auf. Wir stellen uns den Herausforderungen nicht nur abstrakt, sondern sehr konkret und an der Sache orientiert.

Unser Ziel ist es, Nordrhein-Westfalen bis spätestens 2030 zum innovativsten, leistungsstärksten und auch klimafreundlichsten Wirtschafts- und Industriestandort weltweit zu machen. Die erforderlichen Sprunginnovationen werden wir nur gemeinsam erreichen – mit Wirtschaft, Wissenschaft und Gewerkschaften und in einem breiten gesellschaftlichen Dialog.

Prof. Dr. Andreas Pinkwart
Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen



Was Hänschen digital lernt

Digitale Bildung und digitales Lernen bilden für Kinder und Jugendliche die Basis dafür, im späteren Berufsleben erfolgreich zu sein und sich den Herausforderungen von morgen stellen zu können. Denn Unternehmen brauchen qualifizierte Fachkräfte, die mit der zukunftsorientierten Technik umgehen können. Dazu sind moderne Lernkonzepte und eine kommunale Schulinfrastruktur, die der Digitalisierung Rechnung trägt, von enormer Bedeutung. Drei Initiativen zeigen beispielhaft, wie sich Nordrhein-Westfalen zukunftsfähig aufstellt.



Das Codiviti-Team Irena von Boxberg (Mitte), Marianne Ohm (rechts) und Ketki Ghaisas bringt auf kreative Art und Weise Kindern Technik nahe.

Leuchtende Tiere, tanzende Roboter, elektronische Musik: Das ist das Ambiente, in dem Kinder zwischen sechs und zwölf Jahren selbst programmieren, mit Technik experimentieren und gestalten. „Wir zeigen ihnen, was Coding ist“, sagt Irena von Boxberg. Gemeinsam mit ihrer Kollegin Marianne Ohm gründete sie die Firma Codiviti mit Sitz in der Kölner City. Das Motiv für die Geschäftsidee: „Kinder sollen gut vorbereitet in eine digitale Zukunft aufbrechen können“, erklärt von Boxberg. Als Mutter weiß sie aus eigener Erfahrung: „Viele Eltern haben selbst ein wenig Angst vor der Digitalisierung. Das wollen wir ändern und ihnen zeigen, mutig in die Zukunft zu blicken.“ Eine Idee, die bei den Experten der NRW.BANK. Finanzierungsbegleitung auf offene Ohren stieß. Sie unterstützten die Gründerinnen beratend und vermittelten Kontakte, um den Markteinstieg zu erleichtern.

Das Codiviti-Team initiiert seit 2017 Projekte, „die weit mehr zeigen als Hieroglyphen auf schwarzen Bildschirmen“, erklärt die Diplom-Kommunikationsdesignerin. Kinder und Eltern tauchen spielerisch in die Welt des Programmierens ein. Den Kleinen wird auf kreative Art Basiswissen vermittelt. Besonders die Mädchen sollen so ihre Skepsis gegenüber Technik verlieren. In den Herbstferien 2018 fand beispielsweise ein Coding Camp statt, in dem der Nachwuchs auf Fledermäuse fokussierte. „Wir bastelten und programmierten mit Mikrocontrollern Roboter-Fledermäuse. Sie orientierten sich am Ende wie die echten Tiere“, erläutert von Boxberg. Die Kids lernten nicht passiv. Sie gestalteten selbst.

Codiviti organisiert solche Camps und Workshops auch im Auftrag von Unternehmen für den Nachwuchs der Mitarbeiter, ebenso für städtische Einrichtungen. Die Gründerinnen bieten darüber hinaus kreativ geprägte Coding-Schulungen für Multiplikatoren, insbesondere für Pädagogen, an.

Gebäudetechnik digital

Medienkompetenz und der sichere Umgang mit Computern sind heute Schlüsselqualifikationen für den späteren Einstieg in die Arbeitswelt. Digitale Bildung setzt sich in immer mehr Klassenzimmern durch. Unter anderem mithilfe des zwei Milliarden Euro starken Förderprogramms NRW.BANK.Gute Schule 2020 investieren die Schulen in die dafür notwendige technische Ausstattung. Dazu zählen schnelles Internet, WLAN oder digitale Präsentationstechnik. 1,2 Millionen Euro aus dem Programm flossen in einen Erweiterungsbau der Euregio-Gesamtschule in Rheine. Nach gut einem Jahr Bauzeit wurden im Frühjahr 2018 die neuen Räumlichkeiten eingeweiht. Entstanden sind sechs moderne neue Klassenräume, die von Schülern aus allen Stufen genutzt werden. Darüber hinaus vier Differenzierungsräume, in denen kleine Gruppen ungestört arbeiten können. Auch die Lehrer finden in dem Gebäude einen modernen Arbeitsbereich.

Die insgesamt zehn Unterrichtsräume verfügen über elektronische Tafeln, auf denen die Lehrer via Laptop ihre Unterrichtsmaterialien einspielen können. Überall funktioniert schnelles WLAN, jeder – Schüler wie Pädagogen – kann sein eigenes Endgerät zur Recherche im Netz nutzen. „Wir folgen den Empfehlungen des Landes Nordrhein-Westfalen“, kommentiert Claudia Kurzinsky, Leiterin Bereich Hochbau der Stadt Rheine.

Ein modernes Lernumfeld entstand in Rheine auch an der Nelson-Mandela-Schule. Nach der Sanierung prägen nun große Glasflächen, das helle Foyer und die offene Treppenanlage den Komplex. Im Mittelteil gibt es eine neu gestaltete, größere Mensa, die Plätze für rund 120 Schüler und Lehrer bietet. Gewandelt hat sich hier auch die Gebäudetechnik: Der neue, farbenfrohe Lamellensonnenschutz wird nun von Sensoren gesteuert, die exakt erkennen, wie der Lichteinfall reguliert werden muss. Präsenzmelder steuern das Licht, es gibt keine Schalter mehr. 450.000 Euro aus dem Programm NRW.BANK.Gute Schule 2020 flossen in die Finanzierung der insgesamt acht Millionen Euro teuren Schulmodernisierung.

Schneller im Netz

Aufs digitale Gaspedal drückt auch der Kreis Paderborn: Anfang 2019 werden zehn Berufskollegs und Förderschulen ans Glasfasernetz angeschlossen. Die Kosten belaufen sich auf 225.000 Euro. Die Bildungseinrichtungen kommen so auf mindestens 100 Megabit pro Sekunde bei der Datenübertragung aus dem Internet zum Rechner, kurz downstream. Umgekehrt erreichen sie ebenso mindestens 100 Megabit pro Sekunde beim Datenfluss vom Rechner ins Internet, also upstream. „Rund 10.000 Schüler bekommen die Chance, in die digitale Welt einzusteigen und zu lernen, mit ihr umzugehen“, sagt Annette Mühlhoff, Schuldezernentin der Kreisverwaltung Paderborn. Die Schulen wollen die Anbindung nutzen, um Lehrmaterial online bereitzustellen und das Netz zum Bestandteil des Unterrichts zu machen. Auch hier unterstützten Fördermittel aus dem Programm NRW.BANK.Gute Schule 2020 den Kreis und die Schulen bei der Finanzierung des Projektes.

- > www.codiviti.de
- > www.euregio-gesamtschule-rheine.de
- > www.sekundarschule-rheine.de
- > www.kreis-paderborn.de

WARUM DIGITALES LERNEN WICHTIG IST

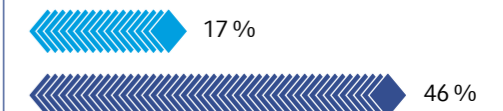
Digitales Lernen fördert aus Sicht der Lehrer viele Fähigkeiten der Kinder. Gute Gründe, die für den Einsatz der Technik in den Schulen sprechen. Welches Wissen und welche Kompetenzen besonders gefördert werden? So sehen das die Lehrer:

- ◆ = besonders gut gefördert
- ◆ = gut gefördert

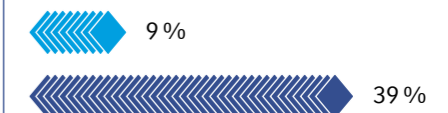
Medienkompetenz, also souverän mit Medien umgehen können



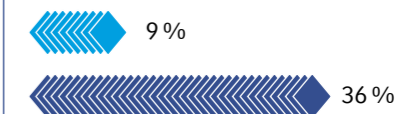
Selbstständigkeit, also eigenständiges Handeln



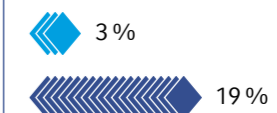
Wissen, also Kenntnisse besitzen



Fertigkeiten, also Wissen anwenden können



Sozialkompetenz, also mit anderen Menschen kommunizieren können



Quelle: Bertelsmann Stiftung, Monitor Digitale Bildung: Die Schulen im digitalen Zeitalter, Befragung von 543 Lehrkräften zum Einsatz digitaler Medien in allgemeinbildenden Schulen, Gütersloh 2017

Vom regional tätigen Malergeschäft zum international gefragten Spezialunternehmen für Oberflächenbehandlung: InProCoat, wie die Schneider+Co. GmbH aus Kreuztal seit ihrer Umfirmierung zum 1. Januar 2019 heißt, hat in den vergangenen 100 Jahren eine komplette Metamorphose vollzogen. Und das gleich in sechsfacher Hinsicht:

Umbruch 1:

DAS MANAGEMENT

Die Firma InProCoat war schon immer in Familienbesitz. Genauer gesagt seit 1920, als Wilhelm Schneider sein kleines Malergeschäft eröffnete. Dabei blieb es drei Generationen lang. Doch nach 81 Jahren fand sich in der Familie kein Nachfolger mehr für den damaligen Geschäftsführer. Da half nur der Blick über den Tellerrand. Recht zügig wurde der Seniorchef mit Dr. Jörg Doege handelseinig. Der damals 33-Jährige arbeitete zuvor bei einer großen Unternehmensberatung. Sein Spezialgebiet: die Energiewirtschaft – heute ein wichtiger Kundenkreis für den Betrieb.

Neuer Unternehmer, neue Ziele: Dr. Jörg Doege (rechts) formte aus dem Maler- und Lackierbetrieb Schneider+Co. einen international gefragten Spezialisten für Oberflächenbeschichtungen.



Umbruch 2:

DAS KERNGESCHÄFT

In der Anfangszeit war das Malergeschäft Schneider auf den Korrosionsschutz spezialisiert, gearbeitet wurde direkt vor Ort. „Heute verbuchen wir damit kaum noch Umsätze“, erzählt Doege. Stattdessen dreht sich das Geschäft nun vor allem um zwei Bereiche: Da ist zum einen die Oberflächenbeschichtung von großen Rohren, die an Orten mit extremen Bedingungen verlegt werden, zum Beispiel in der Tiefsee. Und zum anderen sind da die Brandschutzbeschichtungen, wie sie etwa bei Büro- und Industriebauten vorgeschrieben sind. Hier bearbeitet InProCoat Tausende von Einzelteilen. Sie müssen alle zur rechten Zeit in der korrekten Stückzahl ausgeliefert werden, damit beim Auftraggeber die Montage nicht ins Stocken gerät. „Eine große logistische Herausforderung, wir sind jetzt Just-in-time-Lieferant“, sagt Doege. 2014 hat er noch eine Dienstleistungsgesellschaft gegründet, die einen besonderen Auftrag hat: „Mit unserer eigenen Personalagentur wollen wir dem Fachkräftemangel, der für uns sehr stark spürbar ist, aus eigener Kraft entgegenzutreten.“

Umbruch 3:

DIE KUNDEN

Die Betreiber der Siegerländer Eisenerzminen waren die ersten Auftraggeber von Wilhelm Schneider. Doch diese Minen gibt es schon seit den 1960er-Jahren nicht mehr. Die nachfolgenden Generationen arbeiteten vorwiegend für regional ansässige Mittelständler. Über die Jahrzehnte hinweg bemühte sich die Geschäftsleitung immer wieder darum, neue Geschäftsverbindungen aufzubauen. „Inzwischen sind wir fast ausschließlich für international engagierte Großkonzerne tätig, dazu gehören Windpark- und Pipelinebetreiber, Energiekonzerne oder Baugesellschaften und -konsortien“, sagt Doege, der seine Kontakte aus Consulting-Zeiten nutzte. „Oft sind sie sogar börsennotiert und stellen deshalb zahlreiche Anforderungen an ihre Lieferanten – etwa in Sachen Nachhaltigkeit oder Qualitätsmanagement.“ Ein prominentes Beispiel kommt aus Herzogenaurach: Mehr als 85.000 Quadratmeter Fläche des neuen Adidas-Stammsitzes „World of Sports“ mussten von Schneider+Co. gegen Hitzeeinwirkungen geschützt werden. „Das war zu dem Zeitpunkt der größte Brandschutzauftrag, der in Europa je vergeben wurde“, erzählt der Geschäftsführer.

Think big!

Umbruch 5:

DIE WACHSTUMS-STRATEGIE

Seit 2011 hat sich die Mitarbeiterzahl auf 130 verdoppelt. Und mit dem Umsatz beziehungsweise Gewinn ist Doege ebenfalls zufrieden: „Wir wachsen beständig.“ Typisch Mittelstand eben. Doch nun nimmt das Unternehmen mehr Fahrt auf: Dank einer Beteiligung des NRW.BANK Mittelstandsfonds investiert Schneider+Co. in Millionenhöhe in moderne Technologien. Im Frühjahr 2019 ziehen zwei neue Anlagen in die Hallen ein, jeweils eine für die Bereiche Brandschutz und Rohrbeschichtung. „Wir wollen außerdem unsere innerbetriebliche Logistik ausbauen und unser Qualitätsprüflabor mit neuen Geräten bestücken“, zählt Doege auf. Das Ziel ist gesetzt: In spätestens fünf Jahren soll seine Firma zu den größten Anbietern Europas im Bereich Brandschutz gehören.

Umbruch 4:

DIE PROZESSE

Korrosionsschutz war früher Handarbeit. Heute ist die Digitalisierung schon längst in der Oberflächenbehandlung angekommen. „Damit wir gleichbleibend hohe Qualität liefern können, werden viele Arbeitsschritte elektronisch gesteuert“, erklärt Doege. Ein zwölf Tonnen schweres Pipelinerohr im Ofen gleichmäßig auf 230 Grad aufzuwärmen und anschließend die am Ende 150 Kilogramm schwere, aber nur wenige Millimeter dünne Beschichtung gleichmäßig auf das zwölf Meter lange Stahlteil aufzuspritzen – ohne Computerunterstützung wäre das nicht möglich. „Automatisches Flammgespritzverfahren“ nennt sich diese innovative Variante der Rohrbeschichtung, auf die InProCoat ein Patent besitzt.

Umbruch 6:

DER STANDORT

Schneider+Co. und Südwestfalen – das gehörte einfach zusammen. Fast vier Jahrzehnte war das Unternehmen in Siegen ansässig. 1976 erfolgte dann der Umzug ins 15 Kilometer entfernte Kreuztal-Buschhütten. Dort baute das Management die Hallenfläche kontinuierlich bis auf 20.000 Quadratmeter aus. Doch die vorhandene Infrastruktur brachte Doege dazu umzudenken. „Schwertransporte erreichen uns nur noch sehr selten“, erzählt er. Das Problem: Zu viele Straßenabschnitte dürfen nicht mehr befahren werden. 2015 eröffnete er deshalb ein neues Werk im Emsland. In Schapen, in unmittelbarer Nähe zum Dortmund-Ems-Kanal, haben sich die Mitarbeiter auf die Bearbeitung von großen, schweren Bauteilen spezialisiert. Beispielsweise auf die Beschichtung des größten Stahlrohrkamins in Deutschland. Die Maße: 100 Meter hoch, sechs Meter Durchmesser und fast 400 Tonnen schwer. 2018 eröffnete Schneider+Co. zudem Werke in Mannheim und in Saarlouis, in denen vor allem Stahlgittermasten für neue Strom-Hochspannungsleitungen beschichtet werden.

> www.inprocoat.com



Die smarten Türöffner

Als sich Tino Konnertz (im Foto links) 2004 mit seinem Bruder Dennis selbstständig machte, war noch Handarbeit gefragt: Die beiden Unternehmer aus Mönchengladbach starteten als Anbieter eines Schlüsseldienstes, der ausrückt, wenn sich mal wieder jemand ausgeschlossen hat. Drähte und Spachtelsets gehörten zu ihrer Standardausrüstung. Doch vor allem bei größeren Immobilien setzen Eigentümer seit etwa zehn Jahren verstärkt auf digitale Schließsysteme. Eine unternehmerische Chance, die die Konnertz-Brüder nicht ungenutzt ließen. Ob Kliniken, Fußballstadien, Fachmärkte, Einkaufszentren, Banken oder die Hamburger Elbphilharmonie: Die Gebäude werden von ihrer Firma Konntec zum Beispiel mit innovativen Schließzylindern, Kartenterminals oder moderner Videotechnik ausgerüstet. So können nicht nur Türen, sondern auch Aufzüge, Rolltreppen und Spinde elektronisch gesichert werden. Um auch Privatleute in Sachen Smart Home, Einbruchschutz und Alarmanlagen kompetent beraten zu können, setzt Konntec auf selbstständige Franchisenehmer. Der Mut, sich vom klassischen „Handwerk“ abzuwenden und mehr auf Digitalisierung zu setzen, hat sich bezahlt gemacht: Die Firma verbucht inzwischen mehr als 80 Prozent ihres Umsatzes mit elektronischen Services.

Der Erfolg brachte neue Herausforderungen mit sich: „Da nicht nur unser Umsatz jährlich um zehn Prozent wächst, sondern auch die Zahl der Mitarbeiter, ist es uns in den angemieteten Räumen immer schnell zu eng geworden“, so Konnertz. Sechsmal ist die Firma Konntec seit ihrem Start umgezogen. Damit soll nun ein für alle Mal Schluss sein: Anfang 2020 zieht das Unternehmen in die neue, 3.000 Quadratmeter große Firmenzentrale im Mönchengladbacher Nordpark ein, die unter anderem mit dem NRW.BANK.Universalkredit und einem Zuschuss aus RWP-Mitteln finanziert wird. Büros auf 2.500 Quadratmetern, eine Dachterrasse, zahlreiche Meetingpoints und die Möglichkeit, in einem zweiten Bauabschnitt weitere 2.000 Quadratmeter zu erschließen – damit stehen den Konnertz-Brüdern für die künftige Expansion alle Türen weit offen.

> www.konntec.de

Neues Verfahren für sauberes Wasser

Mikroschadstoffe aus Kosmetik und Medikamenten, große Mengen Haushaltsreiniger oder Waschpulver belasten zunehmend das Abwasser. Die Reinigung stellt steigende Anforderungen an die Klärwerke, um den hohen Standard der Trinkwasserversorgung aufrechtzuerhalten. Deshalb arbeitet die Stadt Barntrup in ihrer Anlage seit 2018 mit einem bisher einmaligen System, das Fuzzy-Filter und Aktivkohle kombiniert: „Wir haben mit der revolutionären Technik einen notwendigen Wandel eingeleitet, um Mikroschadstoffe und Phosphor zu filtern“, sagt Bürgermeister Jürgen Schell. Der von einer niederländischen Firma hergestellte und patentierte Fuzzy-Filter arbeitet mit kleinsten Faserbällen, in denen sich die Partikel einlagern. Schell: „Das Verfahren läuft ohne Zusatz von Chemikalien und ist höchst effektiv.“ Deshalb profitierte der Kläranlagenbetreiber von öffentlicher Förderung. Die Baukosten von rund 5,3 Millionen Euro ließen sich zu einem Großteil über das Programm NRW.BANK. Ergänzungsprogramm. Abwasser und das Landesprogramm Ressourceneffiziente Abwasserbeseitigung NRW (RESA) finanzieren.

> www.barntrup.de

Bürgermeister Jürgen Schell freut sich über die innovative Kläranlage in Barntrup.



Digitalisierungs-Turbo

Peter Hornik ist sich sicher: „Start-ups finden in Nordrhein-Westfalen inzwischen eine gute Infrastruktur vor: von der Grundlagenforschung über die Beratung und die Finanzierung bis hin zur Realisierung des Geschäftsmodells.“ Dass dies funktioniert, dafür sorgen unter anderem die sechs Digital Hubs, die 2016 von der Landesregierung ins Leben gerufen wurden, um dem Wandel in der Gründungslandschaft gerecht zu werden. Denn durch die Digitalisierung und den verstärkten globalen Wettbewerb werden Innovationszyklen immer kürzer. Für Gründer gilt, schon in einem frühen Stadium gute Ideen anbieten zu können und einzubinden. Hornik, neben Dr. Klemens Gaida Geschäftsführer des Digihubs Düsseldorf/Rheinland:



Peter Hornik vom Digihub Düsseldorf/Rheinland eröffnet Start-ups Chancen.

„Wir sind Matchmaker zwischen Wissenschaft, Start-ups und etablierten Firmen.“ Ziel ist es, neue Strukturen und Ideen für die Wirtschaft zu entwickeln, diese in tragfähige Geschäftsmodelle umzuwandeln und damit den Wandel selbst zu gestalten. Der Digihub veranstaltet Digital Demo Days, Innovation Nights



Die Mitglieder des Venture Club Münster wollen mehr Studierende zu Gründern machen.

oder Challenges zwischen Start-ups, bringt Accelerator-Programme aus ganz NRW zusammen und beherbergt Teams, die eine Idee bis zum Prototypen voranbringen wollen. „Dank der 30 Hochschulen in NRW ist das Potenzial an innovativen Digitalisierungsideen enorm“, so Hornik.

Dies bestätigt auch der Venture Club Münster (VCM). Die Studierendeninitiative will vor dem Hintergrund der neuen Möglichkeiten durch den digitalen Wandel die Karrierealternative „Gründung“ fester in den Köpfen der Studierenden verankern – und zwar über alle Fachbereiche hinweg. Mithilfe eines großen Netzwerks, zu dem auch die NRW.BANK gehört, bekommen angehende Unternehmer die Chance, angeregt durch Vorträge, Workshops und ein eigenes Accelerator-Programm, ihre Geschäftsideen zu entwickeln. „Inzwischen arbeiten Mitglieder und Alumni des VCM an etwa einem Dutzend spannenden Gründungsprojekten“, so der Vorstand der Studierendeninitiative.

> www.digihub.de

> www.ventureclub-muenster.de

Förderung digital vom Finanzportal

Was auf dem Strom- oder Handymarkt schon gang und gäbe ist, nutzen zusehends auch Unternehmer bei der Suche nach Finanzierungslösungen: digitale Vergleichsportale. Die NRW.BANK leistet dabei Pionierarbeit. Als erste Förderbank in Deutschland arbeitet sie mit mittlerweile zwei FinTech-Unternehmen zusammen, die Unternehmen bei der Suche nach der passenden Förderung helfen.

Seit dem Frühjahr 2018 ist die NRW.BANK an das Webportal FinCompare angebunden. Das Portal vermittelt kleinen und mittleren Unternehmen Kredit-

lösungen für gewerbliche Finanzierungen oder betriebliche Geldanlagen. Der Clou: Anfragende Firmen aus Nordrhein-Westfalen können auf Wunsch in Echtzeit überprüfen lassen, ob es passende Förderprogramme zu den Kreditlösungen der mehr als 200 Anbieter gibt.

Mit dem Finanzportal COMPEON arbeitet die NRW.BANK schon seit 2017 zusammen. Auch hier ergänzen Programme der NRW.BANK das Angebot der Hausbanken, Sparkassen und weiterer Finanzierungspartner. Die Möglichkeit kommt gut an: Rund 90 Prozent der anfragenden Unternehmen lassen die

Fördermöglichkeiten überprüfen. Allein 2018 begleitete die NRW.BANK Anfragen mit einem Volumen von etwa einer Milliarde Euro.

Der digitale Wandel vereinfacht also auch für Unternehmer – ob Gründer, Selbstständige, Freiberufler oder Mittelständler – den Zugang zu Kapital. Mit wenigen Klicks können sie im Angebot von COMPEON und FinCompare geeignete Finanzprodukte suchen, vergleichen und auswählen. Damit können Unternehmer in NRW auch Förderprodukte über diesen modernen Vertriebsweg finden.

> www.fincompare.de

> www.compeon.de

Informationsangebote der NRW.BANK

Service-Center Gewerbliche Kunden

Erstberatung zu Förderprodukten
Telefon 0 211 91741-4800
Telefax 0 211 91741-7832
info@nrwbank.de



Service-Zeiten: Montag bis Donnerstag von 8.00 bis 18.00 Uhr und Freitag von 8.00 bis 17.30 Uhr

Weitere Beratungsmöglichkeiten:

Service-Center Wohnwirtschaftliche Kunden

Telefon 0 211 91741-4500
Telefax 0 211 91741-7760
info@nrwbank.de

Kundenbetreuung Öffentliche Kunden

Telefon 0 211 91741-4600
Telefax 0 211 91741-2666
oeffentliche-kunden@nrwbank.de

NRW.BANK

Düsseldorf

Kavalleriestraße 22
40213 Düsseldorf
Telefon 0 211 91741-0
Telefax 0 211 91741-1800

Münster

Friedrichstraße 1
48145 Münster
Telefon 0 251 91741-0
Telefax 0 251 91741-2921

www.nrwbank.de
info@nrwbank.de

 twitter.com/nrwbank

Verantwortlich (V.i.S.d.P.)

Caroline Gesatzki,
Leiterin Kommunikation
NRW.BANK

Konzept, Gestaltung, Produktion

vE&K Werbeagentur
GmbH & Co. KG, Essen

Fotografie

Christian Lord Otto, Düsseldorf
(außer: S. 7 u. Süleyman Kayaalp;
S. 8 u. GoetheLab; S. 11 Hintergrund-
montage unter Verwendung von
luliiia/stock.adobe.com; S. 16
urbanana: RuhrTourismus/Ralph
Lueger (2x), RuhrTourismus/Stefan
Ziese; S. 17 Blackfoot Beach: Lisa
Beller, Stefan Straeter, FUENF6;
S. 17 Römer-Lippe-Route:
RuhrTourismus/Dennis Stratmann
(2x), U. Giesen/Nationalpark Eifel;
S. 18 NRW.BANK/ Erik Chmil;
S. 19 Synnous; S. 21 Abb. Platanen-
hof: Roman Mensing;

S. 23 Jens Willebrand, Köln; S. 24
o. I. RuhrTourismus/Frank Vinken,
o. r. Ruhrtal Radwanderweg/Dennis
Stratmann, M. I. Karsten Jung/
stock.adobe.com; S. 25 o. I. carde-
photography/stock.adobe.com, o. r.
Arthur Kattowitz/stock.adobe.com,
u. I. luna1904/stock.adobe.com, u. r.
WFG Kreis Unna/Ute Heinze; S. 27 u.
Regionalverkehr Köln GmbH; S. 31 u.
MWIDE NRW/Foto: Eric Lichten-
scheidt; S. 32 Codiviti; S. 37 o. r.
Venture Club Münster e.V.; S. 37 u.
Digital Innovation Hub Düsseldorf/
Rheinland GmbH)

Druck

Woeste Druck + Verlag
GmbH & Co. KG,
Essen-Kettwig



Gedruckt auf Papier, das mit dem Blauen Engel ausgezeichnet ist.



„Wir haben mit einer Idee unser Start-up sauber ins Rollen gebracht.“

Fördern, was NRW bewegt.

Tanja Nickel und Katharina Obladen, Gründerinnen von UVIS, desinfizieren Handläufe von Rolltreppen mit UVC-Licht. Die erste Finanzierungsrunde des Start-ups sicherte die NRW.BANK mit einer Unternehmensbeteiligung im Rahmen des Förderprogramms NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft.

Die ganze Geschichte unter: nrwbank.de/uvis

