

prospect

Das Fördermagazin der NRW.BANK

gründen und wachsen

UNTERNEHMER AUS ÜBERZEUGUNG

Vom Feuerwehrausstatter über die Kostümverleiherin bis hin zum 360-Grad-Fotografen: Sie alle verbindet die Passion, Neues zu wagen.

entwickeln und schützen

RÜCKENWIND FÜR ÖKOSTROM

Mit ihrem Engagement für ein Offshore-Windkraftwerk bringen die Stadtwerke frischen Wind in das Angebot erneuerbarer Energien in Nordrhein-Westfalen.

wohnen und leben

SICH ZU HAUSE FÜHLEN

Vom Neubau von Sozialwohnungen bis hin zur Behindertenwohnstätte – in der Wohnraumförderung macht leidenschaftlicher Einsatz das Dach über dem Kopf bezahlbar.

Passion



prospect

Das Fördermagazin der NRW.BANK

gründen und wachsen

UNTERNEHMER AUS ÜBERZEUGUNG

Vom Feuerwehrausstatter über die Kostümverleiherin bis hin zum 360-Grad-Fotografen: Sie alle verbindet die Passion, Neues zu wagen.

entwickeln und schützen

RÜCKENWIND FÜR ÖKOSTROM

Mit ihrem Engagement für ein Offshore-Windkraftwerk bringen die Stadtwerke frischen Wind in das Angebot erneuerbarer Energien in Nordrhein-Westfalen.

wohnen und leben

SICH ZU HAUSE FÜHLEN

Vom Neubau von Sozialwohnungen bis hin zur Behindertenwohnstätte – in der Wohnraumförderung macht leidenschaftlicher Einsatz das Dach über dem Kopf bezahlbar.

Passion



Wir machen Gründer groß.

Die STARTERCENTER NRW.



Nordrhein-Westfalen liebt Menschen mit Ideen. Zum Beispiel Marcel Delker und Sven Schulz. 2007 gründeten die frischgebackenen Diplomeografen die TerraTransfer GmbH. Das Unternehmen entwickelt digitale Messsysteme zur automatischen Überwachung von Umweltparametern wie Regen, Wind oder Temperatur. Aufwändige manuelle Messungen sind damit passé. Heute beschäftigen die Gründer bereits zehn Mitarbeiter. Ihre Systeme verkaufen sie von

Bochum-Wattenscheid aus bis ins ferne China. Und auch Ihre Unternehmensidee könnte schon bald realisiert werden. Mit unserem Konzept-Check, unserer Hilfe bei Formalitäten und mit dem Coaching durch erfahrene Experten stehen wir Ihnen dabei gerne zur Seite.

Alle Standorte der STARTERCENTER NRW und viele weitere Informationen finden Sie unter www.startercenter.nrw.de



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung



Von der Passion, etwas zu unternehmen

Leidenschaft, Enthusiasmus, Hingabe – es sind immer die Passionen der Menschen in Nordrhein-Westfalen, die Veränderungen bringen. Diese Menschen haben sich einer Vision verschrieben, die sie mit Überzeugung verfolgen und für deren Realisierung sie unermüdlichen Einsatz zeigen mit Innovationen, frischen Ideen in traditionellen Märkten und dem Beschreiten neuer Wege.

Erleben Sie in diesem prospect das Unternehmertum in Nordrhein-Westfalen von seiner leidenschaftlichen Seite: Lernen Sie erfinderische, kreative Existenzgründer und Unternehmer kennen, die mit ihrer Passion Unternehmergeist und Verantwortungsbewusstsein beweisen. Treffen Sie Vertreter von Kommunen, deren Passion im Lokalen liegt und die mit Herz und Einsatz an zukunftsweisenden Lösungen arbeiten. Erfahren Sie, wie sich Institutionen und Wohnungsbauunternehmen der Menschen annehmen, die es schwer haben, guten und passenden Wohnraum zu finden. Sie alle verbindet, dass ihnen die NRW.BANK mit ihrer Passion für gute Ideen in Nordrhein-Westfalen zur Seite steht.



Die Inhalte des prospects und viele weiterführende und zusätzliche Informationen können Sie mit Ihrem iPad in unserer Webapp abrufen. Diese ist unter www.nrwbank.de/prospect erhältlich.

Tipp: Fügen Sie das Lesezeichen zum Home-Bildschirm hinzu, um den prospect schneller aufrufen zu können. Dafür öffnen Sie die Webapp, tippen dann auf den Button links neben dem Adressfeld und anschließend auf „Zum Home-Bildschirm“. Dadurch wird das Webapp-Icon für den prospect automatisch zum Home-Bildschirm hinzugefügt.

Inhalt

- 2 _ INHALT
- 4 _ EDITORIAL

6 gründen und wachsen

- 8 **Unternehmer werden – aus Überzeugung**
Leidenschaft, Engagement und fachliches Können machen Gründer erfolgreich
- 16 **Kämpfernaturen gefragt**
Wie krisengeschüttelte Unternehmen im Aufschwung neu durchstarten
- 21 **Immer am richtigen Ort**
PAKi Logistics schreibt seine 30-jährige Erfolgsgeschichte fort
- 22 **Leidenschaftlich für Bio**
Ökologische Einkaufserlebnisse bietet der SuperBioMarkt
- 24 **Des Designers neue Ausbildung**
Düsseldorfer Design Department macht guten Schnitt
- 27 **Kleines Geld für große Leidenschaften**
Mikrodarlehen lassen Ideenvielfalt im Land wachsen
- 30 **Dotcom 2.0 aus Köln**
simfy trifft den richtigen Ton
- 32 **Die Visionäre**
Wie GreenPocket den Energiemarkt aufmischt
- 34 **Energien ernten**
O-Flexx wandelt Wärmeenergie in Strom
- 36 **Brutkasten für Forscher**
Life Science Inkubator schlägt Brücke zwischen Forschung und Wirtschaft
- 39 **Erfolgreich in der Nische**
Maschinenbau Kemper auf weltweitem Erfolgskurs
- 39 **Aus Leidenschaft für schöne Autos**
C-S-P: früher Ein-Mann-Betrieb – heute führender Fahrzeugaufbereiter





40

entwickeln und schützen

42

Rückenwind für Ökostrom

Trianel entwickelt Offshore-Windpark für Stadtwerke in Nordrhein-Westfalen

47

Lichtspiele

Laserspezialist LBBZ bezwingt auch die ganz Harten

48

Die Zukunft gehört der Elektromobilität

Neues Förderprogramm bringt den Strom auf die Straße

50

Das Eckige muss ins Runde

Kleine Idee der S. Bernhard GmbH revolutioniert das Teelicht

52

Neues Leben im alten Bestand

Exklusiv Wohnbau senkt mit erneuerbaren Energien die Heizkosten

54

Zukunftskulturen

Direvo IBT weiß, wie sich die Natur verbessern lässt

56

wohnen und leben

58

Das Dach über dem Kopf bezahlbar machen

Wohnraumförderung bringt Menschen zusammen

64

Eine Partnerschaft macht Schule

Wie die Stadt Mülheim von Public-Private-Partnership profitiert

68

Der Beginn einer neuen Dekade

Stadtteil Zollverein

72

_ ANSPRECHPARTNER

_ IMPRESSUM



Klaus Neuhaus, Mitglied des Vorstands; Michael Stölting, Mitglied des Vorstands; Dietmar P. Binkowska, Vorsitzender des Vorstands; Dietrich Suhlrie, Mitglied des Vorstands (v.l.)

Liebe Leserinnen und Leser,

begeisterte Wanderer wissen: Es gibt keine Berge ohne Tal. Das Jahr 2010 hat gezeigt, dass wir die Talsohle durchschritten haben – es geht mit der Wirtschaft wieder aufwärts, und zwar mit Riesenschritten. In fast allen Wirtschaftsbereichen des Landes Nordrhein-Westfalen legte die Nachfrage zu und erreichte dabei sogar überwiegend zweistellige Zuwachsraten – zum Beispiel im produzierenden Gewerbe um rund 17 Prozent. Wurde das Jahr 2009 noch zu einer „Nervensache“, so der Titel unseres damaligen prospects, haben 2010 viele Unternehmerinnen und Unternehmer ihre unternehmerische Passion wiederentdeckt.

So vielfältig sich die wirtschaftliche Landschaft Nordrhein-Westfalens zeigt, so vielfältig war auch das Engagement der NRW.BANK. Dabei zeigte sich 2010, dass insbesondere unsere Beratungsdienstleistungen und Seminarangebote sehr stark nachgefragt wurden. Gut 12.000 Gespräche führten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter alleine über die NRW.BANK.Infoline. Insgesamt belief sich das gesamte Fördervolumen auf mehr als 8,6 Milliarden Euro – davon haben wir allein 3,24 Milliarden Euro in der Existenzgründungs- und Mittelstandsförderung ausgereicht. Das entspricht einem Plus von fast 35 Prozent gegenüber dem Vorjahr und ist damit ebenfalls ein untrügliches Zeichen dafür, dass der Aufschwung in unserem Bundesland Fahrt aufgenommen hat.

Diese Zahlen belegen zugleich das sehr gute Förderklima in Nordrhein-Westfalen. Doch sie zeigen nicht die Vielfalt der Ideen, die Begeisterung der Gründerinnen und Gründer, die Visionen der Unternehmerinnen und Unternehmer oder die neuen Wege, die Kommunen mit ihren Projekten gehen. Deshalb stellen wir Ihnen in diesem prospect Menschen vor, die aus ihrer Passion Unternehmen gemacht haben – vom radelnden Barista bis zum

Biotech-Unternehmen. Wir besuchen Visionäre, die sich heute schon um die Energieversorgung oder die Mobilität der Zukunft kümmern. Wir treffen Vertreter von Kommunen, die mit neuen Finanzierungsformen ihre Städte handlungsfähig halten, und besichtigen Wohnprojekte, die den Schwächsten in unserer Gesellschaft ein Zuhause bieten.

Wir sind stolz darauf, in diesen und in vielen anderen Fällen mit unserer Arbeit diese Ideen überhaupt erst möglich gemacht zu haben. Die NRW.BANK hat Kurs gehalten und sich auch in einem herausfordernden gesamtwirtschaftlichen und gesamtgesellschaftlichen Umfeld als verlässlicher Partner von Unternehmen, Kommunen und Familien bewiesen.

Wir danken unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die stets ihr fachliches Know-how mit der Leidenschaft für unseren Förderauftrag verbinden. Unser Erfolg als Förderbank ist deshalb immer auch ein Erfolg für alle Menschen in Nordrhein-Westfalen. Die Basis dieses Erfolgs ist das große Vertrauen unserer Eigentümer in unsere Arbeit genauso wie die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Kundinnen und Kunden sowie Geschäftspartnerinnen und -partnern aus den Kammern, Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Hausbanken und Kommunen. Auch dafür sagen wir Danke.

Unser Dank gilt ebenso Ernst Gerlach, der am 31. Mai 2010 altersbedingt aus dem Vorstand der NRW.BANK ausgeschieden ist. Seit Errichtung der Bank 2002 gehörte er unserem Vorstand an und hat die Bank – und hier insbesondere ihren Ausbau zur zentralen Förderplattform Nordrhein-Westfalens – geprägt.

Auch in diesem Jahr freuen wir uns darauf, mit Ihnen gemeinsam die Zukunft Nordrhein-Westfalens zu gestalten. Wir werden weiter dafür sorgen, dass in Nordrhein-Westfalen keine gute Idee an der Finanzierung scheitert.

Ihr Vorstand der NRW.BANK



Dietmar P. Binkowska
Vorsitzender des Vorstands




Klaus Neuhaus
Mitglied des Vorstands



Michael Stölting
Mitglied des Vorstands




Dietrich Suhlrie
Mitglied des Vorstands

A portrait of a middle-aged man with grey hair and a goatee, wearing a dark suit, white shirt, and red tie. He is smiling and has his right hand resting on his chin in a thoughtful pose. The background is a plain, light blue-grey color.

GRÜNDEN „Wer etwas bewegen möchte, muss aus eins und eins drei machen.“

Wieland Pieper _ Geschäftsführer und Leiter des Geschäftsbereichs Industrie und Unternehmensförderung der IHK Nord Westfalen

A professional portrait of a woman with dark hair, smiling, wearing a dark pinstriped suit jacket over a light pink shirt. She has her arms crossed. The background is a light blue gradient.

WACHSEN „Nach der kreativen Idee folgt die Strategie, um das Ganze standfest zu machen.“

Tanja Rosendahl _Projektmanagerin Beteiligungen Kreativwirtschaft der NRW.BANK




$$\sum_{t=1}^x (a_t - a_{t-1}) \cdot b_t = (a_1 - a_0) \cdot b_1 + (a_x - a_{x-1}) \cdot b_x$$




Verbindungen herstellen, Knobeln und Zahlenrätsel – die private Leidenschaft für Zahlen und der Wunsch, den Dingen auf den Grund zu gehen, brachten Wieland Pieper auch dazu, sich mit der Herkunft der Zahl Null zu beschäftigen. Beruflich ist er eher an größeren Zahlen interessiert. So unterstützt er im Bereich Industrie und Unternehmensförderung der IHK Nord Westfalen die Unternehmen bei der Entwicklung passender Finanzierungen. Als Schnittstelle zwischen einem Unternehmer und dem Geldgeber sorgt er mit dafür, dass unterm Strich immer mehr herauskommt als null.



A middle-aged man with short grey hair, glasses, and a light blue button-down shirt is smiling. He is standing in front of a white bookshelf filled with books. To his left, a blackboard has some white markings. The quote is overlaid in white text on the center of the image.

„Erfolg gründet sich auf Wachstum. Nullsummenspiele sind ausschließlich meine private Leidenschaft.“



„Standfesten Ideen habe ich mich auch privat verschrieben – durch meine Leidenschaft für besondere Schuhe.“



„Ausgefallene kreative Ideen sind meine Leidenschaft – privat und beruflich“, betont Tanja Rosendahl, Projektmanagerin Beteiligungen Kreativwirtschaft der NRW.BANK. Kleine und junge Unternehmen aus dem Kreativbereich sind bei ihr in besten Händen. Denn mit ihrem untrüglichen Gespür für das Besondere erkennt Tanja Rosendahl, was erfolgversprechend und tragfähig ist. Beruflich setzt sie sich dann für eine Beteiligung der NRW.BANK ein. Privat beweist ihr Schuhregal, dass sie ein Faible für standfeste Ideen hat.

*Eigene Ideen verwirklichen,
Verantwortung tragen,
Risiken übernehmen –
in Nordrhein-Westfalen nimmt die
Zahl der Unternehmensgründungen
wieder zu: Nach den drastischen
Einschnitten in den Jahren 2008 und
2009 fassten die Gründer
im Aufschwung neuen Mut.
Drei Beispiele auf den nächsten
Seiten zeigen: Entscheidend
für einen erfolgreichen Start sind
Leidenschaft, Engagement und
fachliches Können.*

DURCHSTARTEN MIT GUTEN IDEEN

Unternehmer werden – aus Überzeugung

Mehr Hintergrundinformationen zum Thema in unserer Webapp:



PSI PETER SCHMITT GMBH

Sitz	Erkrath
Gegründet	1985
Mitarbeiter	7
Tätigkeit	Ausrüster für Feuerwehren, Rettungsdienste und Industrie
Zielgruppe	Feuerwehren, Rettungsdienste

Vom feuerfesten Handschuh bis zum Löschfahrzeug – Marco Windgasse vertreibt sämtliche Ausrüstungsgegenstände für Feuerwehren. Darüber hinaus entwickelt die Firma eigene Produkte, die beim Deutschen Marken- und Patentamt registriert sind.



„Die eigenen Entscheidungen treffen zu können,
alle Fäden in der Hand zu halten – das macht schon Spaß.“

Marco Windgasse

Marco Windgasse, Geschäftsführer der PSI Peter Schmitt GmbH

„Etwas anderes als **die Selbstständigkeit**
kam **für mich** gar nicht infrage.“

Dirk Blanke



Dirk Blanke, Gründer von 360ties

360TIES GMBH

Sitz	Essen
Gegründet	2008
Mitarbeiter	3
Tätigkeit	360-Grad-Fotografie
Zielgruppe	Gewerbekunden

Mit dem neuen Fotokonzept von Dirk Blanke können Hersteller ihre Produkte nun von allen Seiten im Internet vorstellen. Einmalig ist dabei, dass auch Fotomodelle in der 360-Grad-Ansicht dargestellt werden.

KOSTÜMVERLEIH KUNTERBUNT

Sitz	Duisburg
Gegründet	1983
Mitarbeiter	7
Tätigkeit	Vermietung von Kostümen
Zielgruppe	Privatleute, Schulen, Kirchen, Theater, Firmen und Vereine

Kurz vor dessen 30. Betriebsjubiläum übernahm Kerstin Psondr 2009 den Kostümverleih in Duisburg-Homberg. Mit einem neuen Konzept startet die Jungunternehmerin nun durch.



Kerstin Psondr, Geschäftsführerin des Kostümverleih Kunterbunt

„Als Chefin ist man **für alles zuständig**. Das bedeutet zwar viel Stress, macht aber auch den **Reiz der Selbstständigkeit** aus.“

Kerstin Psondr



- 01 Ein weißer Zylinder steht im Mittelpunkt des Fotoateliers 360ties von Dirk Blanke (links)
- 02 Im Atelier werden Models oder Produkte rundum fotografiert
- 03 Aufwendig: Jede Aufnahme wird am Computer bearbeitet

Der Drang zur Perfektion und Ästhetik sowie ein gutes Auge gehören zum Kapital von Dirk Blanke. Das spürt man gleich, wenn man das neue Fotostudio des Esseners betritt: Ein weißer Zylinder mit einem Durchmesser von zehn Metern bildet den Mittelpunkt der großen Halle. Rundherum sind im regelmäßigen Abstand 24 Kameras platziert. Sie alle lösen im selben Bruchteil der Sekunde aus – und lichten Fotomodelle in der Bewegung von allen Seiten ab. Speziell entwickelte Hard- und Softwarekomponenten sorgen dafür, dass die Aufnahmen der 24 Kameras automatisiert angepasst werden und nachher harmonisch eine 360-Grad-Runde ergeben. „Ein immenser technischer Aufwand“, sagt Fotograf Dirk Blanke. Das Ergebnis kann sich sehen lassen – neuerdings zum Beispiel auf 30 internationalen Webpages eines deutschen Wäsche-Spezialisten. Dort kann man jetzt die Wäsche von allen Seiten betrachten und Details heranzoomen. Gleich mehrere Produkte hat der Markenhersteller von Dirk Blanke fotografieren lassen. „Dafür wurde sogar extra ein Model aus Madrid eingeflogen“, sagt er. Der innovative Ansatz des Studios hat sich für Dirk Blanke gelohnt. Sein Studio arbeitet inzwischen bundesweit für Hersteller und Werbeagenturen.

Förderprogramme für Gründer

Rund 150.000 Euro hat der Essener in seine neue Firma 360ties GmbH investiert. Zum Zeitpunkt der Gründung war er bereits seit mehr als 20 Jahren freiberuflicher Werbefotograf. Deshalb kam für Unternehmer Dirk Blanke „etwas anderes als die Selbstständigkeit gar nicht infrage“. Ein Großteil seines Startkapitals stammt aus dem Förderprogramm NRW.BANK.Gründungskredit. „Ein Angebot, das speziell auf Start-ups zugeschnitten ist – lange Laufzeit, günstige Konditionen, tilgungsfreie Jahre zu Beginn“, erläutert Simon Sdahl, Leiter des Beratungscentrums



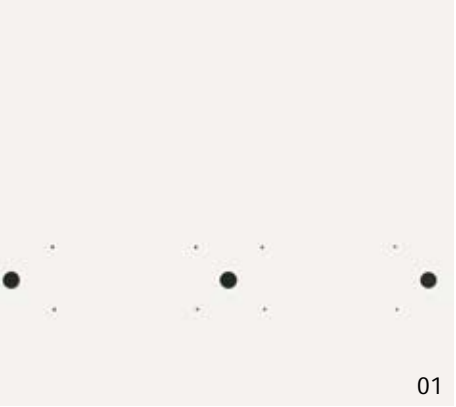
- 04–07 Tradition, Historie, Hochzeit oder Zukunftsphantasie: Im Kostümverleih Kunterbunt von Kerstin Psondr (Bild 06, sitzend) findet jeder die richtige Kleidung



04



05



01



02



03

Rheinland bei der NRW.BANK. Im Jahr 2010 hat die Förderbank in mehr als 1.200 Fällen mit Krediten in Höhe von rund 150 Millionen Euro alleine aus diesem Programm Unternehmen zum Start verholfen.

„Hinzu kommen noch knapp 230 Anträge mit einem Volumen von knapp 2,8 Millionen Euro, die wir über das NRW/EU-Mikrodarlehen, unser zweites Gründer-Förderprogramm, vergeben haben“, betont Sandra Koch, Förderberaterin bei der NRW.BANK. Diese Angebote stellen eine wichtige Grundlage zur Verbesserung der Gründerstruktur in Nordrhein-Westfalen dar. „Die mangelnde Ausstattung mit Startkapital zählt immerhin zu den häufigsten Hürden, an denen neue Unternehmer scheitern“, sagt Sandra Koch.

Wer in den Genuss des günstigen Darlehens kommen will, sollte kaufmännisch und fachlich qualifiziert sein sowie über praktische Erfahrungen verfügen – und dies in einem fundierten Geschäftsplan für die nächsten Jahre belegen. Außerdem muss die Hausbank des Gründers bereit sein, das verbleibende Restrisiko zu tragen. „Wenn alle Unterlagen vorliegen, können wir für den NRW.BANK-Gründungskredit innerhalb weniger Tage eine Zusage erteilen“, so Sandra Koch.

Wohlüberlegte Entscheidung

Nach 27 Jahren als Angestellte wagte Kerstin Psondr den Schritt in die Selbstständigkeit. „Ich hatte einen tollen Job als Event-Managerin und ein gutes Gehalt. Deshalb hat es auch ein halbes Jahr gedauert, bis mein Entschluss gereift war, das alles aufzugeben“, sagt die 45-Jährige. Die Aussicht, auf eigene Rechnung zu arbeiten und die eigenen Ideen verwirklichen zu können, ohne sich gegenüber einem Vorgesetzten rechtfertigen zu müssen, besiegte die letzten Zweifel.

Heute führt Kerstin Psondr den Kostümverleih Kunterbunt in Duisburg, der bereits seit fast 30 Jahren besteht. „Schon zuvor hatte ich über einen eigenen hochwertigen Second-Hand-Laden nachgedacht“, sagt sie und ergänzt: „Als der Kostümverleih zum Verkauf stand, war das die



„Die mangelnde Ausstattung mit Startkapital zählt zu den häufigsten Hürden, an denen neue Unternehmer scheitern.“

Sandra Koch, Förderberaterin der NRW.BANK



06



07



Simon Sdahl,
Leiter des Beratungszentrum Rheinland

Kurzgespräch

„Fundierte Planung ist immens wichtig“

Herr Sdahl, benötigen Gründer spezielle Finanzierungsangebote?

Auf jeden Fall. Um die Finanzierungskosten langfristig kalkulierbar zu machen und die Liquiditätsbelastung in der Startphase zu minimieren, müssen die Offerten mindestens fünf bis zehn Jahre gültig und mit besonders günstigen Konditionen ausgestattet sein. Beim NRW.BANK.Gründungskredit ist das zum Beispiel der Fall. Hinzu kommt, dass viele Start-ups keine ausreichenden banküblichen Sicherheiten vorweisen können – dann kommt etwa die Bürgschaftsbank ins Spiel, die den Hausbanken Ausfallbürgschaften anbietet.

Welche typischen Merkmale weist dagegen die Finanzierung von Wachstumsinvestitionen gestandener Betriebe auf?

In der Regel geht es bei Expansionsfinanzierungen darum, den Umsatz deutlich zu steigern. Wir sprechen da von ganz anderen Summen, die investiert werden, als beispielsweise bei einer Gründung. Um die Bilanz nicht zu sehr zu „strapazieren“, müssen die Unternehmen deshalb darauf achten, dass sie genügend Eigenkapital oder zumindest eigenkapitalähnliche Mittel wie z.B. Nachrangdarlehen einbringen können. Förderbanken wie die NRW.BANK bieten hier oft interessante Lösungen.

Gibt es etwas, was Unternehmer bei Gründungen und Expansionen gleichermaßen beachten sollten?

Unabhängig davon, in welcher Phase finanziert wird, gilt: Die Planung der Investition muss fundiert sein und den Finanzier überzeugen. Unternehmer sollten den Businessplan als Akquise-Instrument sehen – sie vermarkten ihre Ideen und ihr Know-how. Im Gegenzug erhalten sie Kapital zu den entsprechenden Konditionen.

Viele Unternehmer wollen jetzt den Aufschwung nutzen und durchstarten. Dafür benötigen sie zusätzliches Geld. Doch die Bilanzen für 2009 und meist auch für 2010 fallen aufgrund der Wirtschaftskrise schlecht aus. Schlägt dies auf die Kreditkonditionen durch?

Auch die Banken wissen, dass die Krisenmonate an der Substanz der Firmen gezehrt haben. Aber es gibt auch positive Aspekte: Wenn zum Beispiel ein Betrieb seine Mitarbeiter in dieser Zeit behalten hat und nun mit einem erfahrenen Personalstamm neue Aufträge angehen kann, wird die Hausbank dieses Vorgehen honorieren. In der heutigen Zeit sind etablierte Fach- und Führungskräfte ja auch ein gewichtiges Pfund, das Unternehmer in die Waagschale werfen können.

Gelegenheit für mich, den Traum von der Selbstständigkeit zu verwirklichen.“ In ihrem Ladenlokal befinden sich auf mehr als 880 Quadratmetern Fläche mehr als 10.000 Kostüme nebst Accessoires. Ein schier unüberschaubares Sammelsurium, in das sie erst einmal Ordnung bringen musste. „Sortieren, sondieren, wegwerfen – das erste Jahr war hart“, erinnert sich Kerstin Psondr, die zu dieser Zeit täglich zwölf Stunden oder mehr arbeitete. Auch am Wochenende. „Als Chefin ist man schließlich für alles zuständig. Das bedeutet zwar viel Stress, macht aber auch den Reiz der eigenen Firma aus“, sagt sie.

Der harte Einsatz lohnt sich: Immer häufiger bleiben Leute an den ansprechend dekorierten Schaufenstern stehen, lassen sich inspirieren und kommen auf einen Sprung in den Laden in der Homberger Fußgängerzone. Ob aus Bremen oder Bayern, ob Schultheatergruppen oder ein Verein im Karnevalsieber – die Kundschaft von Kerstin Psondr ist genauso bunt wie ihr Angebot. „Bevor ich den Laden übernahm, untersuchte ich die Marktsituation und stellte fest, dass wir im Umkreis von 100 Kilometern praktisch ein Monopol besetzen“, sagt sie begeistert, um gleich darauf wieder einzuschränken: „Aber eine Garantie, dass die Kunden kommen, gibt es natürlich nicht.“ So setzt die Duisburgerin auf die Empfehlungen zufriedener Kunden





und auf eine attraktive Homepage im Internet. Und dass der Fernsehsender RTL bei ihr ein Brautkleid für eine beliebte Doku-Soap auslieh, machte sie noch bekannter.

Apropos Hochzeitskleid: Kaum hat sie die arbeitsintensive Startphase hinter sich gelassen, steckt Kerstin Psondr schon wieder voller Pläne, um ihr Geschäftskonzept weiterzuentwickeln. „Der Bereich der Fest- und Brautmoden soll ausgeweitet und modernisiert werden“, sagt die Jungunternehmerin.

Der Chef im Mittelpunkt

Auch Marco Windgasse hat sich in einem Nischenmarkt selbstständig gemacht. Nach mehr als 20 Jahren als Vertriebsmitarbeiter in der Automobil- und Softwarebranche übernahm er im Frühjahr 2009 den Feuerwehr- und Rettungsdienstausrüster PSI Peter Schmitt GmbH. „Spannend war für mich vor allem die Frage: Kann ich als Laie, nur versehen mit meinem kaufmännischen Know-how und meinen Kommunikationsfähigkeiten, in diesem hoch spezialisierten Markt bestehen?“, sagt

Marco Windgasse. Er konnte – dank seiner versierten Mitarbeiter, die er vom Vorgänger übernommen hatte, und dank der Kunden, die gerne bereit sind, ihr Wissen mit ihm zu teilen.

„Die eigenen Entscheidungen treffen zu können, alle Fäden in der Hand zu halten – das macht schon Spaß“, sagt Marco Windgasse und ergänzt: „Das Gefühl, sich das erste Gehalt als Geschäftsführer selbst auszahlen zu können, war sehr schön.“

Um das Unternehmen auf eine noch solidere Basis zu stellen, will Marco Windgasse nun den Kundenkreis erweitern. So forciert er den Internethandel mit Geschenk- und Luxusartikeln für Feuerwehrfans. „Außerdem will ich das Geschäft mit der mittelständischen Industrie ausbauen und zum Beispiel Werksfeuerwehren ausrüsten oder die Brandschutzausrüstungen für Firmen liefern“, sagt der Unternehmer. Als drittes Standbein setzt er auf zusätzlichen Service. „Ich träume davon, dass alle 250 Feuerwehren, die sich in unserem Einzugsbereich befinden, ihre Bestellungen bei uns online abgeben und wir sie regelmäßig

anfahen, um die geordnete Ware auszuliefern“, sagt Marco Windgasse.

Erster namhafter Referenzkunde

Einen etwas kleineren Durchbruch erhofft sich dagegen Dirk Blanke mit seinem ersten namhaften Referenzkunden. „360ties soll sich im nächsten Geschäftsjahr erst einmal am Markt etablieren“, sagt der Fotograf. Parallel arbeitet er an der Perfektionierung der angewandten Software. „Derzeit dauert die Nachbearbeitung der 360-Grad-Fotos etwa eine halbe Stunde – das kann noch schneller und somit auch günstiger gehen“, ist sich der Essener sicher. <<

> Mehr Infos unter:

www.360ties.de

www.kostuemverleih-kunterbunt.de

www.peterschmitt.de

Die schwerste Wirtschaftskrise seit dem Bestehen der Bundesrepublik Deutschland scheint überwunden. Auch in Nordrhein-Westfalen befindet sich die Wirtschaft auf einem kräftigen Wachstumskurs. Die Unternehmen blicken optimistisch in die Zukunft. Besonders der Mittelstand hat zur Stabilisierung des Konjunkturverlaufs der letzten Monate beigetragen.

Dazu haben in Nordrhein-Westfalen auch die eingesetzten Maßnahmen zur Unterstützung von Unternehmen mit Liquiditätsproblemen ihren Beitrag geleistet. Mit Hilfe der NRW.BANK konnten zur Sicherung von Unternehmen und Arbeitsplätzen notwendige Investitionen und die Vergabe von Betriebsmitteldarlehen gesichert werden. Eine drohende Kreditklemme für die Unternehmen und den Mittelstand wurde erfolgreich abgewendet.

Nun gilt es, den kräftigen Aufschwung zu stützen und mit ausreichenden Finanzierungshilfen für Investitionen in Gründungen und mittelständische Unternehmen zu begleiten. Dazu werden das Land und die NRW.BANK auch künftig die notwendigen Finanzierungs- und Förderprodukte anbieten.

Neben der Bereitstellung von Finanzierungshilfen sind insbesondere auch die Informations- und Beratungsangebote der NRW.BANK für mittelständische Unternehmen, Banken und Verbände in Nordrhein-Westfalen von zentraler Bedeutung. Denn nicht nur in der Krise ist das Wissen über die zur Verfügung stehenden Förderprodukte entscheidend, um wichtige betriebliche Zukunftsinvestitionen anzustoßen.

Mit diesen umfassenden Angeboten hat sich die NRW.BANK in Nordrhein-Westfalen bewährt und wird auch künftig als zentrales Förderinstitut die Gründungs- und Mittelstandsfinanzierung sicherstellen.

Harry K. Voigtsberger
Minister für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen
Vorsitzender des Verwaltungsrats der NRW.BANK





01 Markus Heynen,
Geschäftsführer HEYCO,
und Anja Langa,
Direktorin der NRW.BANK

02 Internationaler Player:
An sechs Standorten in Europa
arbeiten 900 Mitarbeiter für
HEYCO

03 Standhaft: Hänsel Textil ist
der einzige deutsche Hersteller
für Einlagenstoffe, der noch in
der Bundesrepublik produziert

Kämpfer

MIT VIEL ENGAGEMENT KOMMEN UNTERNEHMEN GESTÄRKT AUS DER KRISE





Aufgeben gilt nicht! Die Jahre 2008 und 2009 haben gezeigt: Auch gesunde Unternehmen können, zumal in Krisenzeiten, ohne eigenes Verschulden in Schieflage geraten. Mit Einsatz, Durchhaltevermögen und tatkräftiger Unterstützung lassen sich aber selbst die größten Krisen bewältigen. Das haben in den vergangenen Monaten auch die Unternehmen HEYCO und Hänsel Textil bewiesen.

naturen gefragt

03

Mehr zum Thema in unserer Webapp:



Ein gutes Team: Betriebsrätin Kathrin Matos, Geschäftsführer Rudolf Loewen, beide Hänsel Textil, und Insolvenzverwalter Dr. Dirk Andres (Mitte)

Als Markus Heynen vor gut zehn Jahren nach einem längeren Arbeitsaufenthalt im Ausland zurückkehren wollte, stand er vor einer entscheidenden Wahl: „Es ging darum, ob ich eine Führungsposition bei einem bayerischen Automobilhersteller annehme oder ob ich nach Hause zurückgehe.“ Sein Zuhause, das liegt in Remscheid. Und Zuhause ist für den 40-Jährigen vor allem das Unternehmen HEYCO, das er nun in der dritten Familiengeneration weiterführt. „Seit ich denken kann, beeinflusst das Unternehmen den Tagesablauf“, sagt er. Verkürzte Urlaube oder Abendessen ohne Vater Ernst-Peter, der sich um Geschäftliches kümmerte, waren genauso normal, wie es heute Diskussionen über aktuelle Produktionsstände auf Familienfeiern sind.

Ein „Vermächtnis“ nennt er seine Arbeit. Sein Antrieb: „Das Anvertraute nicht nur zu bewahren, sondern auszubauen.“ Das war in den letzten Jahren kein leichtes Unterfangen. „Zu 90 Prozent kommen unsere Kunden aus der Automobilbranche“, sagt Markus Heynen.

HEYCO-WERK
Heynen GmbH & Co. KG

Sitz
Remscheid

Gegründet
1937

Mitarbeiter
900 an 6 Standorten in Europa

Tätigkeit
Entwicklung und Produktion von Schmiedeteilen mit maschineller Nachbearbeitung, Handwerkzeugen, Modulen und Systemen im Kunststoffspritzgießen sowie foliendekorierten Kunststoffteilen im IML-Verfahren

Zielgruppe
Automobil- und andere Industrien

Das Familienunternehmen begann als Hersteller von Handwerkzeugen und hat sich im Laufe der Zeit ein diversifiziertes Produktportfolio und zusätzliche Kundenstrukturen erarbeitet. HEYCO ist heute ein geschätzter Entwicklungspartner der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie. Durch technische Innovationen sowie das Anwendungs- und Prozess-Know-how verfügt HEYCO über viele Alleinstellungsmerkmale, die von den Kunden gerne in Anspruch genommen werden.

Schon im Sommer 2008 spürte der Betrieb mit der Zentrale in Remscheid die Auswirkungen der weltweiten Finanzkrise, die unmittelbar zur Krise der Automobilindustrie wurde. „Bei einem Umsatzeinbruch von mehr als 40 Prozent stimmt nicht mehr allzu viel in einem Unternehmen. Ich habe noch nie so wenig und so schlecht geschlafen wie in diesen Monaten“, blickt Markus Heynen zurück. Ein umfangreicher Maßnahmenkatalog wurde erarbeitet und mit der Unterstützung der Belegschaft umgesetzt.

Die insgesamt fünf involvierten Banken bat Markus Heynen an den Verhandlungstisch, um Vertrauen zu schaffen. Mit dabei: Anja Langa, Direktorin und Leiterin Finanzierungsberatung bei der NRW.BANK. Detailliert bereitete sie den jungen Geschäftsführer auf die Gespräche vor. „Mir als neutraler Instanz kommt die Vermittlerrolle zwischen Unternehmen und Finanziers zu“, erläutert sie. Mit 20 Jahren Erfahrung in der Firmenkundenberatung von Banken geht Anja Langa in die Gespräche. Die gute Vorbereitung und die sich durch die getroffenen Maßnahmen wieder stetig verbessernde Performance des Unternehmens wirken: Lediglich eine Verstärkung der Sicherheiten reicht aus, um in einem nervösen Umfeld für Stabilität zu sorgen. Auch die durch die Bundesregierung und die Agentur für Arbeit geschaffenen Rahmenbedingungen erweisen sich als Glücksfall: „Fast genauso schnell, wie es bergab ging,

zieht die Nachfrage seit März 2010 wieder an“, freut sich Markus Heynen. Da durch die eingeführte Kurzarbeit niemand entlassen werden musste, steht die volle Leistungsfähigkeit des Unternehmens zur Verfügung. Es muss nun mitten im Aufschwung keine Zeit mit der aufwendigen Suche nach neuen Fachkräften vergeudet werden.

Mit starkem Willen den Turnaround geschafft

Weniger glimpflich verlief die Wirtschaftskrise dagegen für die Hänsel Textil GmbH, die Einlagenstoffe für Mode-Labels wie Gerry Weber, Zara oder Boss fertigt: Anfang 2009 meldete ihre bayerische Muttergesellschaft drohende Zahlungsunfähigkeit beim Amtsgericht. Acht Monate später beantragte das Iserlohner Unternehmen ebenfalls Insolvenz. „Aus strategischen Gründen“, wie Geschäftsführer Rudolf Loewen betont. Seine Idee: den Traditionsbetrieb von der Holding abkoppeln und über ein Management-Buy-out (MBO) so viele Arbeitsplätze wie möglich sichern. „Die Mitarbeiter in Lohn und Brot zu halten – das war mein Antrieb“, sagt er. Fast die Hälfte musste dennoch gehen. „Das war hart.“

Sein Glück im Unglück: Das Amtsgericht Iserlohn wies dem Betrieb Dr. Dirk Andres als Insolvenzverwalter zu. Der Düsseldorfer ist einer der wenigen in dieser Position, die selbst schon einmal als Unternehmer tätig



01



02



03



04

01–04 Viel Liebe zum Detail: HEYCO aus Remscheid ist einer der führenden Automobilzulieferer



Der Entscheider

Professor Dr. Heinz Vallender, Leiter der Insolvenzabteilung am Amtsgericht Köln

Rund 16.000 Insolvenzanträge hat Professor Dr. Heinz Vallender in den letzten 15 Jahren auf dem Tisch gehabt. „Kein Fall gleicht dem anderen“, sagt der 60-Jährige. Vor allem die Bestellung des Sachverständigen und meist auch späteren Insolvenzverwalters stellt ihn immer wieder vor eine große Herausforderung. „Per Gesetz steht dieser Person eine immense Machtfülle zu.“ Aus diesem Grund schaut Heinz Vallender nicht nur auf dessen Qualifikation, sondern auch auf die Persönlichkeit des Insolvenzverwalters – schließlich muss auch die Chemie zwischen dem Experten und dem Betrieb stimmen. An seinem Beruf liebt der Kölner vor allem den nahen Kontakt zu den Unternehmern. „Vor allem bei kleineren Unternehmen erhält man tiefe finanzielle und persönliche Einblicke“, sagt er und ergänzt: „Da wird einem manchmal bewusst, mit welchen Widrigkeiten des Lebens andere Menschen zurechtkommen müssen – und in welcher vergleichsweise privilegierten Lage man doch selbst ist.“



Der Experte

Professor Dr. Hans Haarmeyer, Leiter des Deutschen Instituts für angewandtes Insolvenzrecht e.V., Münster

Seit gut 35 Jahren beschäftigt sich Professor Dr. Hans Haarmeyer mit der drohenden Zahlungsunfähigkeit von Betrieben – zunächst als Richter, später als Hochschullehrer. „Die Schnittstelle zwischen Betriebswirtschaft und Recht hat mich schon immer sehr fasziniert“, sagt der 60-Jährige. Die Entwicklung des mehr als 120 Jahre alten Konkursrechts, „bei dem nur die reine Abwicklung zählte“, zum modernen Insolvenzrecht, „das mehr Spielraum für Sanierungen zulässt“, hat er hautnah miterlebt und mitgestaltet. Damit künftig mehr Firmen, die in finanzielle Notsituationen geraten, die Chance auf einen Neustart erhalten, fordert Hans Haarmeyer ein Gütesiegel für Insolvenzverwalter. „Sie müssen nicht nur eine rechtliche, sondern auch eine kaufmännische Ausbildung haben – ideal wären fünf bis zehn Jahre Berufserfahrung in einer Führungsposition.“



Die Vielseitige

Nicole Schmidt, Rechtsanwältin bei Andres/Schneider Rechtsanwälte & Insolvenzverwalter, Düsseldorf/Dresden

„Ich möchte andere unterstützen, damit sie ihre Lebenswerke und -träume möglichst erhalten können“, sagt Nicole Schmidt. Täglich muss sich die 29-Jährige neuen Herausforderungen stellen. Viele rechtliche, steuerliche, aber auch sehr persönliche und damit emotionale Probleme gilt es zu lösen: „Allein kann kein Insolvenzverwalter einen Betrieb aus der Krise manövrieren. Ob Firmenchef, Mitarbeiter, Gläubiger, Lieferanten oder das Team des Insolvenzverwalters – alle Beteiligten müssen besonderen Einsatz zeigen.“ Ein schwieriges Unterfangen: „Viele sind verärgert, wollen keine weiteren Risiken eingehen, sondern ihre Verluste begrenzen, und manche haben ihr Vertrauen in den Betrieb verloren – da ist Fingerspitzengefühl gefordert“, sagt sie. Langweilig ist ihr Berufsalltag im Team von Dr. Dirk Andres nicht. Nun strebt sie mit seiner Unterstützung die Bestellung zur Insolvenzverwalterin an.



Der Unterstützer

Dr. Christoph Niering, Insolvenzverwalter für die Gerichte in Köln, Bonn, Aachen, Essen und Siegen

Viele Unternehmer befürchten, dass mit der Insolvenz ihres Unternehmens auch zugleich das Ende ihrer beruflichen Tätigkeit verbunden ist. Dr. Christoph Niering gibt ihnen die Hoffnung auf eine zweite Chance: „Als Insolvenzverwalter verstehe ich mich nicht als Abwickler, sondern als Sanierer.“ Auf dem Weg zur Sanierung und damit auch zum Erhalt möglichst vieler Arbeitsplätze muss er aber dabei nicht nur das Vertrauen der Kunden und Lieferanten gewinnen, sondern sein Augenmerk auch auf den Unternehmer und die Mitarbeiter richten. „Oft haben Unternehmensleitung und Mitarbeiter nach einem zum Teil sehr langen und harten Existenzkampf nicht mehr die Kraft, alleine einen wirtschaftlichen Neuanfang zu gestalten. Dann sind wir besonders gefordert.“ Dass dies möglich ist, hat Niering schon häufiger gezeigt. So hat er in nur acht Monaten über einen Insolvenzplan den bundesweit tätigen Herrenausstatter Pohland erfolgreich saniert. Ohne ein starkes Selbstvertrauen und die absolute Überzeugung, richtig zu handeln, wäre das nicht gelungen.

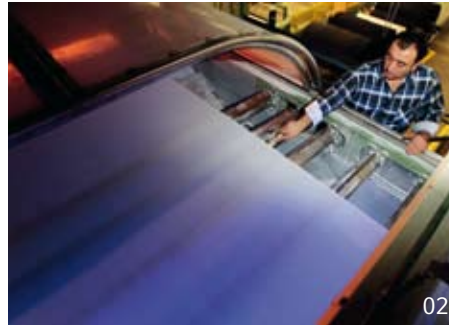
HÄNSEL TEXTIL GMBH

Sitz
IserlohnGegründet
1908Mitarbeiter
180 internationalTätigkeit
Weben, Wirken, Färben,
Ausrüsten und Beschichten
von EinlagestoffenZielgruppe
Bekleidungsindustrie

Das Traditionsunternehmen aus dem Sauerland ist der letzte verbliebene Hersteller von Einlagestoffen, der noch in Deutschland produziert. Den Kostenvorteilen der asiatischen Billiglohnländer hat der Betrieb ein großes technologisches Know-how entgegenzusetzen. Doch weil der größte Anteilseigner zahlungsunfähig wurde, geriet auch Hänsel Textil in schwieriges Fahrwasser. Dank des großen Engagements von Geschäftsführung, Mitarbeitern und Insolvenzverwalter gelang der Turnaround.



01+02 Innovationen bei Hänsel Textil: mit technischem Know-how im Wettbewerb immer einen Schritt voraus



waren und nicht nur juristisches, sondern auch betriebswirtschaftliches Know-how einbringen. „Solange das Produkt am Markt eine Chance hat, hat auch die insolvente Firma noch eine Zukunftschance“, sagt er. Der MBO-Vorschlag begeisterte ihn.

Die Finanzierung des Plans erwies sich jedoch als großes Problem für Hänsel: Fördermittel gibt es für diesen speziellen Fall nicht, die Banken hielten sich bedeckt. Aber die Probleme schweißten Rudolf Loewen und Dirk Andres zusammen. Die beiden wirkten auf Außenstehende wie Seniorchef und Juniorchef. Rudolf Loewen ist der Senior, Insolvenzverwalter Dirk Andres ist in diesem Gespinnst der Junior – nur dass der Jüngere bestimmte, wo es langgehen sollte. Das Engagement wurde belohnt. Schließlich fanden sich zwei potente

Investoren. Ende 2010 dann das große Aufatmen: Die Gläubigerversammlung stimmte dem Insolvenzplan zu. „Nun können wir uns endlich wieder auf das Geschäft konzentrieren und durchstarten“, sagt Rudolf Loewen. Und für Dirk Andres ist die Textilbranche zu einer kleinen Passion geworden: „Ich kann keinen Anzug mehr anprobieren, ohne zu fühlen, ob da auch unsere Stoffe verarbeitet wurden.“ <<

> Mehr Infos unter:

www.heyco.de

www.haensel-textil.com

Kurzgespräch

Über den Arbeitskreis Anonyme Insolvenzler



Attila von Unruh

Herr von Unruh, vor drei Jahren haben Sie in Köln den Arbeitskreis Anonyme Insolvenzler ins Leben gerufen, den es inzwischen in acht Städten gibt. Aus welchem Grund?

Ich musste selbst erfahren, wie hilflos und gedemütigt man sich während und nach einer Insolvenz fühlt. Gespräche mit anderen Betroffenen haben mir damals Mut gemacht. Daraus ist dann die Idee dieser kostenlosen Treffen entstanden, bei denen die Teilnehmer anonym bleiben können.

Dienen die Treffen ausschließlich dem emotionalen Austausch?

Nein, vielen geht es natürlich in erster Linie darum, Gleichgesinnte zu treffen und zu erkennen, dass man mit seinen Ängsten und Sorgen nicht allein ist. Wir geben aber auch Informationen zum Ablauf einer Insolvenz, übersetzen das Amtsdeutsch in den Formularen und Anschreiben und geben unsere Erfahrungen weiter.

Wie erleben Sie persönlich die Teilnehmer?

Ich bin immer wieder beeindruckt von dem enormen Potenzial und der Energie der Einzelnen. Sie wollen keine Opfer sein. Sie wollen anpacken, ihre Erfahrungen weitergeben und etwas Neues schaffen. Leider ist die Insolvenz noch immer ein gesellschaftliches Stigma. Die Chance zu einem unvoreingenommenen Neustart erhalten nur die wenigsten.

> Mehr Infos unter:

www.anonyme-insolvenzler.de

www.bundesverband-menschen-in-insolvenz.de

Ausführliches Interview in unserer Webapp:



Video zum Thema in
unserer Webapp:



01



02

Immer am richtigen Ort

Seit 20 Jahren arbeitet Christian Kühnhold in der Logistikbranche für den Lebensmitteleinzelhandel und die Automobilzulieferindustrie. Er hegte von Beginn an einen Traum: die volle Verantwortung für seine unternehmerischen Entscheidungen zu übernehmen. Mit der Beteiligung an der Firma PAKi Logistics, einem Pooldienstleister, kann er seinen Wunsch nun ausleben.

PAKi LOGISTICS GMBH

Sitz	Ennepetal
Gegründet	1974
Mitarbeiter	mehr als 100
Tätigkeit	Logistikdienstleistungen
Zielgruppe	Speditionen sowie Industrie- und Handelsunternehmen

Mehr als 400 Millionen Europaletten und mehr als 20 Millionen Gitterboxen sind in Europa unterwegs. Das sind UIC-genormte Ladungsträger, deren Qualität europaweit durch die European Pallet Association, kurz EPAL, sichergestellt wird. Der Ennepetaler Dienstleister PAKi Logistics sorgt mit dafür, dass diese immer in der richtigen Qualität zur rechten Zeit am richtigen Ort sind. Das Unternehmen hat hierfür ein europaweites „Pooling Partners“-Netzwerk von rund 10.000 Verladestationen aufgebaut.

Wenn Christian Kühnhold von Europaletten und Gitterboxen spricht, kommt er ins Schwärmen. Mit großen, ausladenden Gesten beschreibt er ihren Weg quer durch Europa. Er erzählt von den Anforderungen der Kunden, die PAKi individuell erfüllt, und wie sich die Firma mit europaweiten Lösungen vom Wettbewerb unterscheidet. Und er berichtet mit Stolz in der Stimme über seine 100 Mitarbeiter, die es per Telefon, Fax oder Mail immer wieder schaffen, die Transportbehälter in ausreichender Menge zur rechten Zeit am richtigen Ort zu platzieren. „Wir sind eine sehr engagierte Truppe, die mit viel Herzblut ihr Geschäft betreibt“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter der PAKi Logistics.

Vor gut fünf Jahren übernahm Christian Kühnhold im Rahmen einer Nachfolgeregelung die Verantwortung für das Dienstleistungsunternehmen aus Ennepetal. Zuvor war er für einen großen Automobilkonzern weltweit unterwegs. Doch das genügte dem 49-Jährigen irgendwann nicht mehr. „Ich wollte selbst Verantwortung übernehmen, meine eigenen Ziele verwirklichen“, sagt Christian Kühnhold.

Verantwortung lastet nun genug auf seinen Schultern: gegenüber den Finanzierungspartnern etwa, der Private-Equity-Gesellschaft „Paragon Partners“ und der NRW.BANK. „Wir unterstützen die Firma PAKi Logistics mit Hilfe des NRW.BANK.Mittelstandsfonds und haben im Rahmen der Nachfolgelösung einen wesentlichen Anteil erworben“, sagt NRW.BANK-Projektleiter Marko Milos. Die Förderbank stellt derzeit insgesamt 120 Millionen Euro Eigenkapital für mittelständische Unternehmen zur

- 01 Christian Kühnhold von PAKi Logistics GmbH und Marko Milos, NRW.BANK-Projektleiter (v.l.)
02 Logistikdienstleistung per PC und Telefon: Flexibilität und Kreativität sind gefragt

Verfügung – wahlweise als stille oder als direkte Beteiligung. „Damit wollen wir die Wirtschaftskraft von Nordrhein-Westfalen zusätzlich stabilisieren und ausbauen“, so Marko Milos.

Verantwortung trägt Christian Kühnhold auch gegenüber seinen Mitarbeitern. Nicht nur, dass die Umsätze stimmen müssen, damit am Monatsende die Gehälter überwiesen werden können. „Als Chef sind Sie dafür verantwortlich, dass jeder seinen Fähigkeiten entsprechend eingesetzt wird – eine sehr schwierige und gleichzeitig spannende Aufgabe“, sagt Christian Kühnhold und ergänzt: „Wenn ich dann erlebe, wie ein Mitarbeiter in seinem neuen Bereich bisher ungeahnte Talente entwickelt, ist das ein tolles Gefühl.“

Gemeinsam mit seinem Team hat Christian Kühnhold in den letzten Jahren viele seiner neuen Ideen in die Tat umsetzen können. So strukturierte er den Vertrieb um und entwickelte eine Außendienstorganisation im In- und Ausland. Ein effizientes Controllingssystem wurde eingeführt. Außerdem expandierte das Unternehmen ins Ausland, beispielsweise nach Frankreich, Spanien, Portugal, Italien und Polen. „Wir haben viel geschafft in den letzten Jahren“, sagt der PAKi-Geschäftsführer rückblickend.

Zufrieden ist der ehrgeizige Unternehmer aber noch lange nicht. „Unsere internen Prozesse müssen noch transparenter und effizienter werden“, so Christian Kühnhold. Sein großes Vorbild: der US-Paketdienst UPS. „Die Gesellschaft leistet sich nur wenige Fehler bei mehr als 15 Millionen Sendungen täglich – das ist fantastisch“, sagt er und gerät schon wieder ins Schwärmen. <<

> Mehr Infos unter: www.paki.de

„Nordrhein-Westfalen ist für Deutschland und Europa ein sehr wichtiger Standort in Sachen Logistik. Mit seinem ausgereiften Geschäftskonzept hebt sich ‚PAKi Logistics‘ stark von den Wettbewerbern ab und steht für die Innovationskraft nordrhein-westfälischer Unternehmen in traditionsreichen Sektoren.“

Marko Milos, NRW.BANK



*„Ich will Unternehmer werden“
– das war die Antwort,
die Michael Radau allen gab,
die ihn nach dem Abitur
nach seinen Berufsplänen fragten.*

*Das ist 30 Jahre her.
Was seine Lehrer zum Schmunzeln brachte,
hat er heute verwirklicht:
Mit 15 Filialen ist seine Kette SuperBioMarkt
einer der regionalen Marktführer im Bereich
des ökologischen Einzelhandels.
Mit Unterstützung der NRW.BANK blieb er auch 2010
auf Expansionskurs – nachhaltig, versteht sich.*

Leidenschaftlich

für Bio

WO ÖKOLOGISCHER EINZELHANDEL KUNDEN UND MITARBEITERN SPASS MACHT

- 01 Michael Radau, Gründer und Vorstand der SuperBioMarkt AG
- 02 Großes Kosmetiksortiment für Naturschönheiten
- 03 – 06 Bio liegt im Trend: Auch Gourmets wissen die engagierte Beratung an der Frischetheke und leckere Delikatessen aus artgerechter Tierhaltung zu schätzen



Video zum Thema in unserer Webapp:



Genauso früh wie den Wunsch, irgendwann sein eigenes Unternehmen zu führen, entdeckte Michael Radau seine Liebe zu ökologischer Lebensführung. „Ich habe einfach gemerkt, dass ich mich mit vollwertiger Ernährung viel wohler fühle.“ Da wundert es nicht, dass die Karriere des heute 50-Jährigen 1982 in einem Bioladen in Münster begann. Drei Jahre später, mit nur 25 Jahren, startete er in die Selbstständigkeit. „Zu Beginn der 1980er Jahre steckte der ökologische Einzelhandel noch in den Kinderschuhen und war in hohem Maße gestaltbar. Darin besteht für mich nach wie vor der Reiz am Unternehmersein – aktiv gestalten zu können und Entwicklungsfreiräume zu haben“, berichtet er und seine Begeisterung ist ansteckend. Im ökologischen Einzelhandel konnte und kann Michael Radau seine Werte perfekt mit seinem Gestaltungswillen verbinden. Seine Branche entwickelt er in Nordrhein-Westfalen erfolgreich mit – als Unternehmer aus Leidenschaft. Schon 1993 entwickelte und verwirklichte er das Konzept für den SuperBioMarkt: Das komplette Sortiment, das die Kunden aus einem konventionellen Supermarkt kennen, wird mit Produkten geboten, die hohen ökologischen Ansprüchen genügen. Außerdem legt er großen Wert auf eine angenehme Einkaufsatmosphäre und Mitarbeiter, die seine Leidenschaft für Bio teilen: „Nur so können wir den gestiegenen Ansprüchen der Naturkostkunden gerecht werden und glaubwürdig bleiben.“

Gesundes Wachstum mit gesunden Lebensmitteln

Die Lebensmittelskandale der Vergangenheit bescherten der Biobranche einen kurzzeitigen Boom. Doch mittlerweile hat sich das Umsatzwachstum beim Handel mit Bioprodukten wieder auf ein normales Maß eingependelt und lag 2009 im einstelligen Bereich. Ganz gegen diesen Trend konnte der SuperBioMarkt 2009 sogar zwölf Prozent Umsatzplus vorweisen. Doch geht es Michael Radau nicht um kurzfristige monetäre Gewinne; in seiner ruhigen und überlegten Art erklärt er: „Wir wollen organisch wachsen.“ Dabei ist er, wie bei allem, gleichzeitig Visionär: „Ich kann mir viel vorstellen, aber wir werden nichts überstürzen.“

Finanzielle Unterstützung bekommt er von der NRW.BANK mit einem Nachrangdarlehen aus dem Förderprogramm NRW/EU. Investitionskapital. Birgit Cremers, Teamleiterin Nachrangdarlehen bei der NRW.BANK: „Ein wichtiges Kriterium unserer Förderentscheidung ist die Unterstützung von Investitionen, die zur Schaffung neuer und zur Sicherung bestehender Arbeitsplätze in mittelständischen Unternehmen beitragen.“ Dies wird in den zwei neuen Filialen in Bergisch Gladbach und Münster realisiert sowie in den bestehenden Ladengeschäften in Dortmund und Düsseldorf, die modernisiert und vergrößert werden.

Der Bioboom der letzten Jahre ist zwar abgeflaut, aber Michael Radau ist sich sicher, dass er den Erfolgskurs des Unternehmens mit innovativen Ideen fortsetzen kann. Und die werden ihm sicher nicht ausgehen solange er weiter mit Leidenschaft bei der Sache ist.

SUPERBIOMARKT AG

- Sitz**
Münster
- Gegründet**
1973
- Mitarbeiter**
380
- Tätigkeit**
Einzelhandel mit Biolebensmitteln, Wein, Naturkosmetik und ergänzenden Sortimenten
- Zielgruppe**
Ökologisch orientierte Verbraucher und solche, die es werden wollen

Ab Anfang der 1990er Jahre entwickelte sich das Einzelhandelsunternehmen zur ersten Supermarktkette Nordrhein-Westfalens, die ausschließlich Bioprodukte im Sortiment hat. Heute betreibt die SuperBioMarkt AG 15 Märkte in acht Städten in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen. 2010 erhielt die SuperBioMarkt AG den „Unternehmerpreis 2010. erfolgreich nachhaltig“. Diese Auszeichnung wird vom Sozialinstitut Kommende Dortmund und der Bank für Kirche und Caritas e.G., Paderborn, an Unternehmen verliehen, die unternehmerisches Handeln innovativ mit ethischer Verantwortung verbinden.

> Mehr Infos unter:
www.superbiomarkt.com



01



02

- 01 Ein perfekter Schnitt ist Maßarbeit
- 02 Immer wieder: ein prüfender Blick, ob alles sitzt
- 03 Ohne Multimedia-Technik funktioniert Design heute nicht mehr
- 04 Dirk Bremer, Teamleiter im Bereich Förderprogrammgeschäft der NRW.BANK



Ein rotes Fabrikgebäude in einem Düsseldorfer Hinterhof. Innen weiße Ziegelwände, hohe Decken, Schneiderpuppen, modernste Multimedia-Technik und Nähmaschinen. Gabriele Orsech, die Gründerin des Design Departments, scheint in der alten Fabrik den idealen Raum gefunden zu haben, um die Kreativität ihrer Studierenden zu beflügeln. Mit dem Design Department geht sie dabei ganz neue Wege: „Das Design Department ist keine klassische Modeschule, sondern eine Akademie für Mode und Kommunikation“, erläutert sie. „Eine zeitgemäße Ausbildung kann sich nicht auf die Produktentwicklung beschränken. Sie muss auch vermitteln, was vorher und nachher wichtig ist.“ Deshalb stehen neben Schnittentwicklung und Fertigungstechnik zahlreiche andere Disziplinen auf dem Lehrplan, die den Absolventen eine multimediale Präsentation ihrer Werke ermöglichen. Gabriele Orsech fühlt sich für die Zukunftschancen ihrer Studie-

renden verantwortlich: „Ich will keine zukünftigen Arbeitslosen ausbilden. Der Zeitgeist erfordert es einfach, dass Designer wissen, wie sie ihre Arbeiten erfolgreich inszenieren.“ Visuelles Marketing, Kommunikationsstrategien, Networking, Bewerbungstraining und Fachenglisch komplettieren den praxisnahen Lehrplan. Regelmäßig finden zudem Projektwochen mit internationalen Gastdozenten statt. Dafür gelingt es Gabriele Orsech, Topspezialisten der Branche, die etwa mit Karl Lagerfeld Hand in Hand arbeiten, in die Landeshauptstadt zu locken. Den großen Organisationsaufwand nimmt sie gerne in Kauf, schließlich betrachtet sie die Studierenden als ihre „Schützlinge“, die eine Spitzen-Ausbildung bekommen sollen.

Lehre als Luxus

Bevor der Startschuss für das Design Department fiel, hatte die ausgebildete Modedesign-

nerin zwölf Jahre lang die künstlerische Leitung der Akademie Mode & Design (AMD) in Düsseldorf inne. In den letzten zehn Jahren konnte sie mit ihrem Design-Team sehr frei und selbstständig arbeiten. Doch mit dem Umbau der AMD zu einer staatlichen Hochschule mit Bachelor-Studiengängen änderten sich die Strukturen in großem Umfang. Für Gabriele Orsech stand bald fest, dass sie ihre Design- und Ausbildungsphilosophie nicht mehr so umsetzen konnte, wie sie es im Sinne ihrer Studierenden für richtig hält. Weil ihr dies aber eine Herzensangelegenheit ist, entschloss sie sich, das Design Department zu gründen. „Das ist für mich wirklich Luxus: In meiner Akademie kann ich meinen Lehransatz, nämlich eine wirklich umfassende Ausbildung anzubieten, auf die Spitze treiben. Und ich habe eine ganz neue Entscheidungsfreiheit.“ Als Lehrende aus Leidenschaft liebt sie es außerdem, dass sie im kleineren Rahmen des Design Depart-



Des Designers neue Ausbildung

DAS DÜSSELDORFER DESIGN DEPARTMENT BIETET EINE RUNDUM-AUSBILDUNG FÜR MODESCHÖPFER

Zwar sind es zumeist Hollywoodstars, die Modetrends setzen, doch oft genug sind die Schöpfer der Roben genauso bekannt wie die Trägerinnen. Kein Wunder, dass viele junge Menschen davon träumen, Modedesigner zu werden. In Düsseldorf haben sie die Qual der Wahl, wenn es um ihre Ausbildung geht: Gleich mehrere Institute konkurrieren um den Nachwuchs.

Seit dem Wintersemester 2009/2010 ist das Design Department von Gabriele Orsech mit von der Partie – mit einem neuartigen Konzept und großem Erfolg.

ments einen viel intensiveren Austausch mit ihren Studierenden pflegen kann.

Glatt gelaufen

„In der Gründungsphase war ich selbst davon überrascht, wie reibungslos manches über die Bühne ging. Die passende Immobilie war schnell gefunden und auch die Umbaugenehmigung war rasch erteilt. Natürlich hat auch mein Renommee ein bisschen geholfen“, erzählt sie. So hatte die Düsseldorferin unter anderem schon mit dem damaligen nordrhein-westfälischen Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie oder der Düsseldorfer Modemesse CPD zusammengearbeitet. Das und ihre Erfahrung bei der AMD sowie ihr Businessplan überzeugten ihre Hausbank auf Anhieb. Auch die Bewilligung des NRW.BANK.Gründungskredits war bei der Förderbank für Nordrhein-Westfalen innerhalb weniger Tage erledigt. Dirk Bremer von der NRW.BANK sagt dazu: „Genau so soll

es sein. Der NRW.BANK.Gründungskredit ist eine schnelle und unkomplizierte Allzweckwaffe, um Gründern ihr Vorhaben zu erleichtern. Das funktioniert natürlich am besten, wenn der Antrag so perfekt vorbereitet ist wie bei Frau Orsech.“ Nicht zuletzt hatte die charismatische Dunkelhaarige vor ihrer Gründung schon 50 Lehrverträge für das Design Department auf dem Tisch – alle mit Unterschriften von ihren ehemaligen Studierenden an der AMD, die nicht auf sie verzichten wollten.

In die Zukunft blickt Gabriele Orsech sehr optimistisch: „Ganz ohne Werbeetat haben wir für das Wintersemester 2010/2011 schon 23 Erstsemester gewonnen und für 2011 sind auch bereits Verträge unterschrieben.“ <<

> Mehr Infos unter:

www.designdept.de

DESIGN DEPARTMENT

Sitz
Düsseldorf

Gegründet
2009

Studierende
ca. 50

Tätigkeit
Ausbildung von Modedesignern

Zielgruppe

Menschen, die im Bereich Modedesign arbeiten wollen und ein umfassendes Verständnis für Mode und angrenzende Kommunikationsfelder erwerben möchten

Das Design Department ist als private Ergänzungsschule anerkannt, daher können die Studierenden BAföG erhalten. Bewerber benötigen eine deutsche oder internationale Hochschulzulassung (Abitur/Fachabitur) und eine künstlerische Eignungsmappe. Die Ausbildung dauert dreieinhalb Jahre und kostet 490 Euro im Monat.

Ein Projekt der
DBS-Akademie und
des Landschaftsverband
Rheinland



BEWEGUNG LEBEN!

SCHULE IN BEWEGUNG



Um **Kids mit Handicap** für den Sport zu begeistern und darüber eine **bessere gesellschaftliche Teilhabe** zu ermöglichen, führt der LVR in seinen 41 Förderschulen **große Sportevents** durch. Unter dem Motto „Bewegung leben! – Schule in Bewegung“ kommen die Kids so mit Spitzensportlern des Behindertensports oder professionellen Trainern zusammen. Sie erfahren ihre **eigene Leistungsfähigkeit** und vielleicht findet der Eine oder die Andere auf diesem Wege sogar zum Leistungssport.

Kleines Geld für große Leidenschaften

MIKRODARLEHEN LASSEN IDEENVIELFALT IM LAND WACHSEN

„Solange ich mit Herz und Seele dabei bin, möchte ich beide Berufe ausüben“ – Tania Falcon arbeitet seit 1994 als Flugbegleiterin und vertreibt seit 2009 Kikoys, kenianische Wickelröcke. Für ihre Unternehmensgründung nutzte sie das NRW/EU-Mikrodarlehen. Sie zählt damit zu den mehr als 350 Gründern, die seit 2008 mit dem Kleinstkredit den Sprung in die Selbstständigkeit wagten. Nach zweijähriger, regional begrenzter Pilotphase wird das Mikrodarlehen im Frühsommer 2011 offizielles Förderprodukt – landesweit.



Silke Ebert, Sachbearbeiterin im Bereich Förderprogrammgeschäft der NRW.BANK

Das Mikrodarlehen ist ein sehr erfolgreiches Produkt. Wir haben einfach den Nerv getroffen“, sagt Silke Ebert, Sachbearbeiterin im Bereich Förderprogrammgeschäft der NRW.BANK. Das Gesamtkreditvolumen liegt mittlerweile bei sieben Millionen Euro. „Unser Produkt kommt sehr gut an und wird auch weiterhin rege nachgefragt.“ Das und der Erfolg vieler Kleinunternehmer, die mit dem Mikrodarlehen starteten, überzeugte die Landesregierung: Sie entschied, dass im Frühsommer 2011 auf die Pilotphase der landesweite Echtbetrieb des Kreditprodukts folgen soll.

Pendlerin zwischen den Welten

Tania Falcon hat ihr Geschäft „Tanzuri Fashion & Interior“ 2009 gegründet, mitten in der Krise, die sich auf ihr Geschäft jedoch nicht auswirkte: „Meine Kikoys kamen auch in der Krise richtig gut an. Sie sind Goodies, Accessoires, die sich die Kunden zwischendurch immer mal gerne leisten. Ich habe keine Kunden verloren. Im Gegenteil, ich habe welche hinzugewonnen.“ Die Nachfrage nach Kikoys, die als Kleider, Strandtücher oder Tischdecken verwendet werden, ist groß. Deshalb will Tania Falcon bald einen Webshop eröffnen und einen Mitarbeiter einstellen. „Mein Ziel: noch weiter wachsen, aber in meinem eigenen und für mich gesunden Rahmen“, sagt die Kanadierin.

Die Unternehmungen, mit denen Kleinstgründer starten, sind vielfältig: „Das sind ganz vielfältige Ideen, die wir mit dem Mikrodarlehen fördern“, so Silke Ebert. „Sie reichen von der klassischen Gastronomie über Einzelhandelsunternehmungen bis hin zu Online-Shops und Friseursalons. Selbst Fotografen und Rechtsanwälte begleiten wir mit dem Mikro-

darlehen auf dem Weg in die Selbstständigkeit.“ Während der Pilotphase konnten Gründer den Kredit anfänglich über 17, später dann über 33 von landesweit 83 STARTERCENTERN NRW beantragen – im Echtbetrieb wird er jetzt flächendeckend zu bekommen sein.

Nach Maß erfolgreich

„Zu mir kommen Menschen, die sich gerne etwas Gutes gönnen“, sagt die Designerin und Schneiderin Gesina Pfau. 2008, das erste Geschäftsjahr ihres Ateliers „Stichprobe“ in Aachen, verlief trotz Krise zu ihrer vollen Zufriedenheit. Die exklusive Mode der Jungunternehmerin ist gefragt. „Sehr positiv ist, dass sich meine Wohnung im selben Haus wie mein Atelier befindet. So kann ich ab und zu meine Arbeitszeiten den Kunden anpassen und auch einmal Termine spätabends anbieten.“

Viel Einsatz, viel Kraft und viel Zeit müssen Unternehmensgründer in ihr Geschäft stecken. „Wer gründet, muss sich im Klaren darüber sein, dass ihm viel abverlangt wird. Zudem unterschätzen manche die Notwendigkeit kaufmännischer Kenntnisse“, weiß Silke Ebert. „Plötzlich werden die Existenzgründer mit Zahlen und Formularen überschüttet.“ Professionelle Beratung durch erfahrene Coaches ist deshalb – neben dem Kreditbetrag – ein Kernelement des Mikrodarlehens. „Unsere Kleinstgründer bekommen immer beides, Geld und Coaching. Ein Coach, der einem zur Seite steht und an den man sich wenden kann, ist mitentscheidend für den künftigen Erfolg“, ist sich Silke Ebert sicher. Neben Coaching, Beratung und Förderung – was Gründer vor allen Dingen brauchen, ist Mut. Mut, ihre berufliche Zukunft selbst zu bestimmen – gleich mit welcher Idee sie überzeugen wollen. >>>

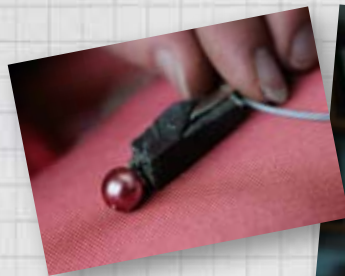
Weitere Gründerporträts
in unserer Webapp:



> Mehr Infos unter:

www.nrwbank.de/de/mikrodarlehen

01_ Kompositionen aus Schmuck



Schmuck drückt für mich Leidenschaft aus“, sagt Iris-Maria Haarig. „Leidenschaft für das Material. Deshalb kann Schmuck auch aus Plastik bestehen oder aus Steinen, die am Wegesrand liegen. Es muss nicht die teure Perle sein.“ Aus vielen unterschiedlichen Materialien zaubert die Künstlerin Schmuckserien wie „Strandgut“ oder „Fundstücke“ – Kompositionen aus Muscheln, Schiefer, Granit, Perlen, Edelsteinen. „Ich bringe verschiedene Materialien in Beziehung zueinander, deren Aussage harmonisch oder kontrastierend ist“, erklärt Iris-Maria Haarig ihre Arbeitsphilosophie. In ihren Angestelltenverhältnissen hat sie die fachliche Kenntnis ihres Berufes vertieft. Dabei wuchs der Wunsch, ihre eigenen Ideen umzusetzen und ihre eigene Arbeitsphilosophie zu leben. Auch finanziell war es eng: Mit ihrer halben Stelle in einem kleinen Schmuckbetrieb verdiente sie 750 Euro netto und ging nebenher putzen. Selbst in ihrer vorletzten Vollzeitstellung bei einer großen Firma war sie teil selbstständig als Orientaltanzlehrerin, um ein einigermaßen gutes Auskommen zu haben. „Irgendwann wollte ich so nicht mehr weitermachen, und 2008 wurde zu meinem Jahr der Neuorientierung. Ein Prozess des Loslassens und des Neuentstehens zugleich.“

Vertrauen in eigene Fähigkeiten

Iris-Maria Haarig startete durch: „Ich lernte, meinen Fähigkeiten zu vertrauen und auf eigenen Beinen zu stehen. Mir war klar, dass ich mein Ding durchziehen muss.“ Über ihre Unternehmensberaterin erfuhr sie von der KfW Bankengruppe sowie der NRW.BANK und beantragte das NRW/EU.Mikrodarlehen.

Iris-Maria Haarigs Arbeitsleben hat sich verändert: „Ich arbeite nicht von acht bis fünf Uhr, sondern manchmal sogar bis in die Nacht hinein. Aber das ist in Ordnung, denn dann nehme ich mir anschließend Auszeiten oder lasse den Folgetag langsamer angehen. Bei meiner Arbeit dreht sich nicht alles um Geschäftszahlen. Schmuckkunst ist vor allen Dingen eine Herzensangelegenheit. Und meine Arbeit erfüllt mein Herz sehr.“

01_ ATELIER SCHMUCKKUNST

Sitz	Münster
Gegründet	2008
Tätigkeit	Schmuckproduktion
Zielgruppe	Schmuckliebhaber

Die gelernte Goldschmiedin Iris-Maria Haarig fertigt Material-Kompositionen aus Muscheln, Schiefer, Granit, Perlen und Edelsteinen zu Schmuckserien. Die Schmuckkünstlerin bietet in ihrem eigenen Atelier Schmuck und Wohnaccessoires, Kunstobjekte, Neuanfertigungen, Umarbeitungen und Kunstrecycling an. Sie veranstaltet Atelierabende und Schmuckgestaltungskurse.

www.atelier-schmuckkunst.de

02_ Münsters erstes Fahrrad-Café

S chnee und minus acht Grad begleiteten seinen Start als Selbstständiger: Am 5. Januar 2010 postierte Dominik Schweer das erste Mal sein Kaffee Fahrrad vor der St.-Joseph-Kirche im Münsteraner Südviertel. Daunenjacke über Weste über Pulli über Hemd über T-Shirt – nur dank Zwiebel-Look konnte er der Kälte trotzen.

Fast ein Jahr überlegte und plante Dominik Schweer seine Selbstständigkeit als Barista und besann sich auf etwas, das ihm selbst immer schon Freude bereitet hatte: Kaffee – perfekt zubereitet. Zuvor hatte er sich um das Mikrodarlehen der NRW.BANK bemüht und am Gründercoaching der KfW Bankengruppe teilgenommen.

Stammkundenpflege via Twitter

Am Kaffee Fahrrad herrscht Leben pur. Herzlich und fröhlich hat Dominik Schweer für jeden ein offenes Ohr. Aus Kunden wurden schnell Stammkunden und viele Stammkunden sind inzwischen Freunde. Bei Twitter hat er fast 400 Follower. „Der @kaffeefreundMS ist gerade vor meinem Fenster hergefahren, ist gleich sicherlich in Nähe der St.-Joseph-Kirche“, kündigt einer das baldige Eintreffen von Dominik Schweer an. Und kaum hat er selbst getwittert, dass er da sei, kommt der erste Kunde, das Smartphone in der Hand. So geht Kundenbindung heute.

Am Abend wird abgerechnet. Im Durchschnitt sollten dann, nach rund 14 Stunden, gut 200 Euro im Portemonnaie sein. Das klappt nicht immer. Es gibt auch die schlechten Tage: „Im Winter stand ich hier einen Tag, erkältet, da waren abends 18,80 Euro in der Tasche.“ Frustrierend? „Nein. Solche Tage gibt es eben. Die muss man einfach hinnehmen.“ Zweifeln gilt für Dominik Schweer nicht. Er hat seine Leidenschaft gefunden. <<



02_ DER KAFFEEFREUND

Sitz	Münster
Gegründet	2009
Tätigkeit	Kaffeverkauf
Zielgruppe	Verbraucher, Kaffeeliebhaber

2009 gründet Dominik Schweer das erste Fahrrad-Café Münsters unter dem Namen „Der Kaffeefreund“. Der Münsteraner bietet frisch gerösteten Kaffee, Espresso und andere Kaffeespezialitäten an – betrieblich und privat, bei Messeveranstaltungen, auf Märkten und Festivals, drinnen wie draußen.

www.derkaffeefreund.de



Was haben Elton John, Die Fantastischen Vier und Paul Potts gemeinsam? Ihre Live-Musik, Konzerte und Videos können bequem aus dem Internet heruntergeladen werden. Möglich macht es die Kölner Music Networx AG, die vom Internet-Pionier Gerrit Schumann und dem Musik-Fachmann Georg Bergheim gegründet wurde. Mit ihrem innovativen Geschäftsmodell revolutionieren die beiden Unternehmer die Branche und eröffnen Künstlern und Verlagen neue, lukrative Geschäftsfelder.

Dotcom 2.0 aus Köln

LIVE-KONZERTE TO GO

Gerrit Schumann ist wohl das, was man einen „Wiederholungstäter“ nennt. Schon einmal, 1997, gründete er ein E-Commerce-Unternehmen. Seine Firma Element5 veränderte damals den Vertrieb von Computerprogrammen entscheidend: Was bisher immer per CD verschickt wurde, können die Kunden von Microsoft, Symantec & Co. seitdem bequem im Internet herunterladen. Anders als viele andere Internetbuden überlebte Gerrit Schumanns Start-up das Platzen der New-Economy-Blase. Er verkaufte das 200-Mitarbeiter-Unternehmen vor gut sechs Jahren an einen US-Wettbewerber und blieb anschließend noch ein Jahr lang an Bord. „Dann hatte ich genug von meiner Arbeit in einem Großkonzern“, sagt der 37-Jährige heute. Aus dem Konzern verabschiedete er sich damals mit den Worten: „Beim nächsten Mal mache ich etwas mit Musik.“

Nach vielen Reisen und viel Zeit für die Familie war es zwei Jahre später wieder da: das Kribbeln, die Unruhe. „Ich habe nach einer neuen großen Aufgabe gesucht.“ Auf einer Party traf er 2006 Georg Bergheim, einen Kenner der Musikbranche. Man kam ins Gespräch und wenig später war sie geboren, die Geschäftsidee zur Music Networx AG. Sie klingt eigentlich ganz simpel: Live-Konzerte werden auf einem USB-Stick gespeichert und den Besuchern zur sofortigen Mitnahme angeboten. Über ein Online-Portal lässt sich zudem das zugehörige Musikvideo herunterladen, und zwar „von genau jenem Konzert, das die Fans gerade miterlebt haben“, so Gerrit Schumann.

Was so einfach klingt, ist ein kompliziertes Geschäft. Vor allem die Aufteilung der Lizenzrechte unter den Künstlern, den Vermarktungsgesellschaften, den Textern, Komponisten und allen anderen Beteiligten gestaltet sich immer wieder schwierig. Gerrit Schumann: „Nach außen geben sich alle recht locker und ungezwungen. Doch hinter den Kulissen der Branche geht es um Milliarden, da wird natürlich hart gerungen.“ Hinzu kommt: Vor allem für die großen Musik-Labels ist das Internet nach wie vor ein rotes Tuch. Doch das Konzept der beiden Kölner bietet neue Chancen für alle. Kein Wunder also, dass Music Networx so kraftvoll startete: Die Referenzliste des jungen Unternehmens liest sich wie das Who is Who der Charts: Kiss, Simply Red, Supertramp und auch Klassik-Newcomer wie Paul Potts vermarkten ihre Live-Musik und -Videos nun digital.

Ende 2009 gelang dem Geschäftsführer-Duo dann ein weiterer großer Wurf: Sie kauften die junge Firma Simfy. Die Berliner offerieren ihren Kunden sozusagen eine digitale Plattensammlung im Internet. Eine Online-Registrierung genügt und schon können sie die nächsten vier Jahrzehnte Musik hören. Tag und Nacht. Ununterbrochen. Ohne Wiederholungen selbstverständlich. Denn wer bei Simfy ein Nutzerkonto eröffnet, stellt sich per Mausklick aus mehr als 6,2 Millionen Songs seine persönlichen Charts zusammen – abzuspielen auf dem Computer, bequem im Internet-Browser oder auch unterwegs auf dem Smartphone. Das Beste daran: Dank der angewandten Streaming-Technik kann sich die vorwiegend junge Klientel die

MUSIC NETWORKX AG

Sitz	Köln
Gegründet	2006
Mitarbeiter	50
Tätigkeit	Musikportal im Internet
Zielgruppe	Musikfreunde aller Genres

Vor allem mit dem jüngsten Geschäftszweig „Simfy“ wollen die Kölner durchstarten. Dank dieses Konzepts könnten Musikkataloge oder MP3-Downloads bald der Vergangenheit angehören. Wer sich auf der Internetseite der Music-Networkx-Tochtergesellschaft registriert, hat die Wahl unter mehr als sechs Millionen Musiktiteln. „Streaming“ heißt die Technologie, mit der die Kölner künftig auch Musikfans in Großbritannien und in den USA überzeugen wollen. In Kürze steht eine Umbenennung an: Dann firmiert das Unternehmen unter dem Namen simfy AG.

> Mehr Infos unter:

corporate.simfy.com

Erfolgreiche Gründer: Gerrit Schumann und Georg Bergheim haben einen Riecher für neue Geschäftsideen (v.l.)

Titel sofort anhören, anstatt erst das Ende des Downloads abwarten zu müssen. „Music Networkx und Simfy haben nahezu identische Zielgruppen, sie sind eine perfekte Symbiose“, urteilt Dr. Thomas Raueiser, Investment-Manager bei der NRW.BANK. Gemeinsam mit den Risikokapitalgebern DuMont Venture und Earlybird hat die Förderbank aus ihrem NRW.BANK.Kreativwirtschaftsfonds das notwendige Eigenkapital für die Expansion und die Übernahme bereitgestellt. „Vor allem die Kombination der erfahrenen Unternehmer Gerrit Schumann und Georg Bergheim mit den jungen, hungrigen Start-up-Gründern macht die Beteiligung so interessant“, so Thomas Raueiser.

Mit dem Simfy-Coup hat Gerrit Schumann wieder einmal allen bewiesen, dass er ein Unternehmertyp ist – den Investoren, der Musikbranche, der Familie, den Freunden und vor allem: sich selbst. „Die zweite Firma ist schon etwas ganz Spezielles“, sagt er. „Beim ersten Start-up spricht man oft von einem glücklichen Händchen. Gelingt auch die nächste Gründung, kann man schon ein wenig von Können sprechen.“ Rückschläge, zum Beispiel wenn ein Künstler im letzten Moment absagt, sind für ihn persönliche Niederlagen. „Aber ich versuche, es nicht zu hart zu nehmen – wichtig ist, dass ich dann meinen Fehlern auf



Dr. Thomas Raueiser, Investment-Manager der NRW.BANK

den Grund gehe und lerne.“ Woher seine Leidenschaft für das Unternehmertum kommt? „Die Gipfel des Erfolgs sind viel höher – die Täler, in die man nach einer Niederlage fällt, aber auch viel tiefer.“ Diese Intensität habe ihm gefehlt in den zwei Jahren Pause zwischen seinen beiden New-Economy-Firmen. „Ein Angestellten-dasein ist nichts für mich“, ist Gerrit Schumann überzeugt.

„Unternehmer sein kann man nur zu 100 Prozent oder gar nicht“, weiß er aus Erfahrung. Ob im Büro, auf Reisen, zu Hause oder im Urlaub – „meine Firma ist mein Lebensinhalt.“ Da wundert es nicht, dass die Messlatte, die er bei sich, seiner Familie und seinen Freunden ansetzt, auch für das Büro gilt: „Mir ist Vertrauen sehr wichtig, Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit.“ Alles Attribute, die Gerrit Schumann in der flippigen, fast chaotisch anmutenden Musikbranche zu einem gefragten Geschäftspartner machen. Dann schiebt der zweifache Familienvater noch einen Satz hinterher: „Fünf Jahre sind eine lange Zeit, egal was man macht.“ 2011, spätestens aber 2012, wird man also wieder von dem Kölner hören – vielleicht wird dann aus dem Wiederholungstäter noch ein Serientäter?

<<



01



02

Die Visionäre

FIT FÜR DEN ENERGIEMARKT DER ZUKUNFT

Mit innovativen Software-Lösungen die Möglichkeiten von Verbrauchern und Unternehmen deutlich zu verbessern, sich energieeffizienter zu verhalten – das ist das Ziel von Dr. Thomas Goette und seinem Team. Das Kölner Start-up GreenPocket hat sich in kurzer Zeit zum Innovationsführer in diesem Wachstumsmarkt innerhalb der Energiebranche entwickelt.

>> _____

„Wir konnten 2010 mehr Kunden für unsere Lösungen gewinnen, mehr Umsatz als geplant realisieren, und das bei geringeren Kosten als vorgesehen“, sagt Dr. Thomas Goette. Ein perfekter Start für das Ende 2009 gegründete Unternehmen. Der Geschäftsführer der GreenPocket GmbH ist mit seinem ersten Firmenjahr rundum zufrieden. Doch die mittlerweile 25 Angestellten arbeiten mit Hochdruck an der Weiterentwicklung ihrer innovativen Produkte. Die Konkurrenz ist groß und schläft nicht. „Alle sechs Monate wollen wir unseren Kunden grundlegende Neuerungen präsentieren“, sagt er.

Thomas Goette ist, wie er sagt, „in einem sich weltweit stark verändernden Wirtschaftsbereich“ unterwegs. Die traditionelle Energieerzeugung durch fossile Brennstoffe wird zunehmend durch erneuerbare, klimafreundliche Energiequellen ersetzt. Diese sind häufig volatil wie Sonnen- und Windenergie und werden in

wachsendem Maße dezentral erzeugt. Photovoltaik-Anlagen und Mini-Blockheizkraftwerke sind hierfür Beispiele. Die neuen Strukturen erfordern intelligente Steuerungsmöglichkeiten, um Lastunterschiede im Stromnetz effizient zu managen. Hierfür wird Software benötigt, die den Marktteilnehmern Anreize signalisiert, ihr Verbrauchsverhalten zu optimieren. Energieeffizienz und Kostenoptimierung sind die Ziele.

Der Unternehmer weiß: Getrieben von den weltweiten Diskussionen über Themen wie Klimawandel, alternative Energiequellen und Energieeffizienz, lastet enormer Druck auf den großen Versorgungsgesellschaften. „Sie setzen alles daran, ihren Kunden mit attraktiven Offerten und einfachen Anwendungen das Sparen zu erleichtern und sie zufriedenzustellen.“ So groß ist der Druck, dass GreenPocket die

„Alle sechs Monate wollen wir unseren Kunden eine Innovation präsentieren.“

Software-Variante für gewerbliche Anwender bereits nach der ersten Messepräsentation an vier Energieversorgungsunternehmen verkaufen konnte – dabei war das Programm zu dem Zeitpunkt noch gar nicht fertig. „Als Pionier können wir die neueste Entwicklung auf dem Energiemarkt entscheidend mitgestalten“,



03



04



05



06

- 01 Dr. Thomas Goette, Geschäftsführer der GreenPocket GmbH
- 02–05 Expansion nach Plan: GreenPocket bietet ihre Serviceleistungen nicht nur für die privaten, sondern neuerdings auch für die gewerblichen Kunden der Versorgungsgesellschaften an
- 06 Dr. Andreas Tietmann von Rheinland Venture Capital

sagt Thomas Goette nicht ohne Stolz. Die Leidenschaft des Unternehmers Goette besteht darin, innovative Produkte mit hoher Qualität und Performanz zu entwickeln und erfolgreich an den Markt zu bringen. Von den Kunden soll GreenPocket als schnell, flexibel und professionell wahrgenommen werden. Dafür steht ein Team von erstklassigen Mitarbeitern, die diese Grundsätze eigenverantwortlich mit Leben füllen. Grundsätze, die er in seiner mehr als 13-jährigen Tätigkeit als Top-Management-Berater unter anderem für Roland Berger gelernt und verinnerlicht hat. Das Bestreben, alles immer noch ein bisschen besser und manchmal auch ein bisschen anders als andere zu gestalten, prägt die Kultur von GreenPocket.

Der Erfolg gibt dem Unternehmer recht: 2011 – es ist erst das zweite Geschäftsjahr – soll GreenPocket seinen Umsatz verdreifachen. Von so viel Potenzial lassen sich auch Geldgeber anlocken. Zum Beispiel der Fonds Rheinland Venture Capital (RVC). Der Kapitalgeber aus Köln ist einer von sieben regionalen Seedfonds, an denen der NRW.BANK.Seed Fonds beteiligt ist. RVC investiert in der Regel bis zu 500.000 Euro pro Finanzierungsrunde in junge technologieorientierte Start-ups. „Das Zukunftspotenzial der Geschäftsidee und das breit aufgestellte, erfahrene Managementteam bei GreenPocket haben uns überzeugt“,

sagt Geschäftsführer Dr. Andreas Tietmann. Die Beteiligung kommt einer Auszeichnung gleich: Jährlich prüft RVC mehr als 100 Businesspläne von Kapital-suchenden aus dem Rheinland. Mit jetzt elf eingegangenen Beteiligungen ist der Fonds ausfinanziert. Deshalb plant RVC für 2011 einen Folgefonds, RVC II.

„So viel Geld an unser junges Unternehmen zu vergeben – das zeugt von einer großen Vertrauensbasis“, sagt Thomas Goette. Da will er auf keinen Fall enttäuschen.

> Mehr Infos unter:
www.greenpocket.de

GREENPOCKET GMBH

Sitz	Köln
Gegründet	2009
Mitarbeiter	25
Tätigkeit	Entwicklung von Software zur Erfassung und Visualisierung von Verbrauchsdaten
Zielgruppe	Energieversorger und Unternehmen

Die Software-Gesellschaft entwickelt intelligente Lösungen zur Interpretation und Visualisierung von Energieverbrauchsdaten auf neuen Medien wie dem Smartphone oder dem iPad. Es ist das dritte Gründungsprojekt des Inkubators Schwetje Digital GmbH. GreenPocket bietet seine Programme für den privaten und neuerdings auch für den gewerblichen Einsatz an. 2011 will das Kölner Start-up auch international mit seiner Geschäftsidee expandieren.

„Wenn ich diese Welt verlasse, soll sie eine bessere sein.“ Dieses Ansinnen treibt ihn an. Ralph Teunissen, 51 Jahre alt, Geschäftsführer des Duisburger Unternehmens O-Flexx Technologies. Sein Traum: „Ich möchte versuchen, die Gesellschaft mitzugestalten, meinen Beitrag gegen den Klimawandel zu leisten und den CO₂-Ausstoß zu minimieren.“ Wie das gelingen soll? Mit einem millimeterkleinen Dünnschicht-Halbleiterbauteil, einem sogenannten Thermogenerator.

Energien ernten

DAS DUISBURGER UNTERNEHMEN O-FLEXX WANDELT WÄRMEENERGIE IN STROM



Begeistern sich für den thermoelektrischen Generator: O-Flexx-Geschäftsführer Ralph Teunissen und Hannelore Scho-in het Veld, Förderberaterin der NRW.BANK

» Schon lange treibt Ralph Teunissen die Frage um: Wie kann zum Beispiel die Abwärme eines Autos genutzt werden? Etwa 30 Prozent der Wärme gehen über den Motorblock und bis zu 35 Prozent über die Abgase verloren. Dabei kann die ungenutzte Abwärme des Motorblocks in elektrische Energie umgewandelt und zum Beispiel zur Ladung der Batterie genutzt werden. Die Bordelektrik könnte damit betrieben und die Klimaanlage durch ein thermoelektrisches Kühlsystem ersetzt werden. „Wir könnten allein mit der Wärme aus Abgasen, deren Energie einfach verpufft, den Treibstoffverbrauch um bis zu sieben Prozent senken“, erklärt Ralph Teunissen.

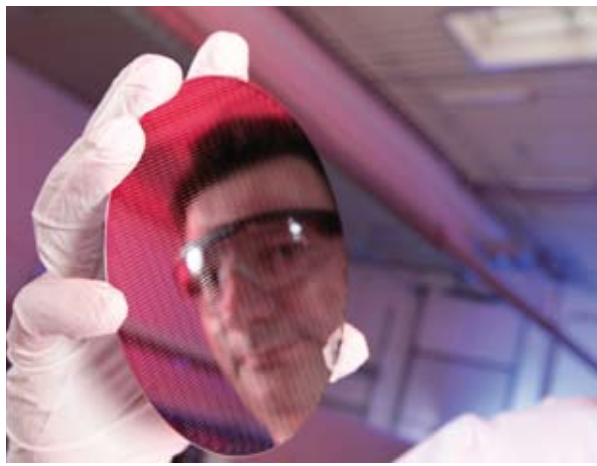
Erntezeit: Abwärme für den Umweltschutz

2006 gründete Ralph Teunissen O-Flexx Technologies. Seither dreht sich für ihn alles um den thermoelektrischen Generator – kurz: TEG. Das winzige Bauteil soll zukünftig die Wärmeenergie aus Industrieprozessen, Heizkraftwerken, Abwasseranlagen und Müllverbrennungsanlagen in elektrische Energie umwandeln, indem es ein Temperaturgefälle nutzt: Je größer die Temperaturunterschiede, desto mehr Strom kann der Generator produzieren.

Die thermoelektrische Stromerzeugung wird unter das sogenannte „Energy Harvesting“, das „Ernten von Energie“, subsumiert. Der Branche wird auch von Experten des Fraunhofer Instituts, mit dem O-Flexx kooperiert, großes Wachstumspotenzial bescheinigt. „Die Thermoelektrik wird in Zukunft eine ähnlich revolutionäre Rolle spielen wie die Solartechnik ihrerzeit“, meint Ralph Teunissen, „und entscheidend zum Klimaschutz beitragen“.

Investoren reizt das Wachstum

Doch vor Markt- und Serienreife gilt es, kostengünstige und effiziente Produktionsverfahren zu entwickeln. Um die Produktion eines Prototyps des Halbleiterbauteils vorzufinanzieren, beteiligen sich Wagniskapitalgeber an O-Flexx Technologies. Dabei handelt es sich um Finanzinvestoren, die ihren Fokus auf erneuerbare Energien legen – sie reizt der Wachstumsmarkt. Bisher



Im Spiegel des TEG-Wafers



Im Austausch: Arwed Siegloch mit Betriebswirtin Nicole Töberg



Holger Ulland, Business Development Director

beschäftigte sich O-Flexx ausschließlich mit der Forschung und Entwicklung des Halbleiterbauteils. Um in die Produktion gehen zu können, waren ein Umzug in größere Räumlichkeiten in Duisburg sowie die Anschaffung diverser Spezialmaschinen erforderlich. Diese Investitionen im Zusammenhang mit der Markteinführung des neuen Produktes werden von der NRW.BANK mit einem Zuschuss aus dem „Regionalen Wirtschaftsförderungsprogramm des Landes (RWP)“ in Höhe von rund zwei Millionen Euro gefördert. Voraussetzung für die Förderung: Arbeitsplätze schaffen in strukturschwachen Regionen des Landes. „Wir geben mit dieser Zuschussförderung den im Koordinierungsrahmen der Bund-Länder-Gemeinschaftsaufgabe ausgewiesenen Fördergebieten Anreize für die Schaffung und Sicherung von Dauerarbeits- und Ausbildungsplätzen“, erklärt Hannelore Scho-in het Veld, Förderberaterin bei der NRW.BANK. „Zu diesen zählt auch Duisburg.“ Daneben erhielt O-Flexx im Jahr 2010 für die Entwicklung und Herstellung einen Zuschuss nach dem „Zentralen Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM)“. Damit werden Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) unterstützt.

„Zwei wichtige Eigenschaften zeichnen das Produkt aus: Erstens ist es innovativ und zweitens auf eine zukunftssträchtige Energiepolitik ausgerichtet“, sagt Hannelore Scho-in het Veld. Sie ist davon überzeugt, dass der Thermogenerator sichere Zukunftsaussichten und ein hohes Umsatzpotenzial hat.

Ein millimeterkleines Bauteil verändert die Welt

Nun wird in Rheinhausen auf 600 Quadratmetern produziert. In diesem Jahr arbeitet Ralph Teunissen bereits mit zehn Mitarbeitern. Bald sollen es 25 sein und schon 2011 soll der Thermogenerator die Markt- und Serienreife erreichen. „Was mich bewegt, ist die Vorstellung, dass unser Bauteil in dem Auto eingebaut ist, das gerade an mir vorbeifährt. Von dieser Idee träume ich“, sagt der Niederländer Ralph Teunissen. „Es ist nur ein winziges, einige Millimeter großes Bauteil, aber es kann die Welt verändern.“ <<

O-FLEXX TECHNOLOGIES GMBH

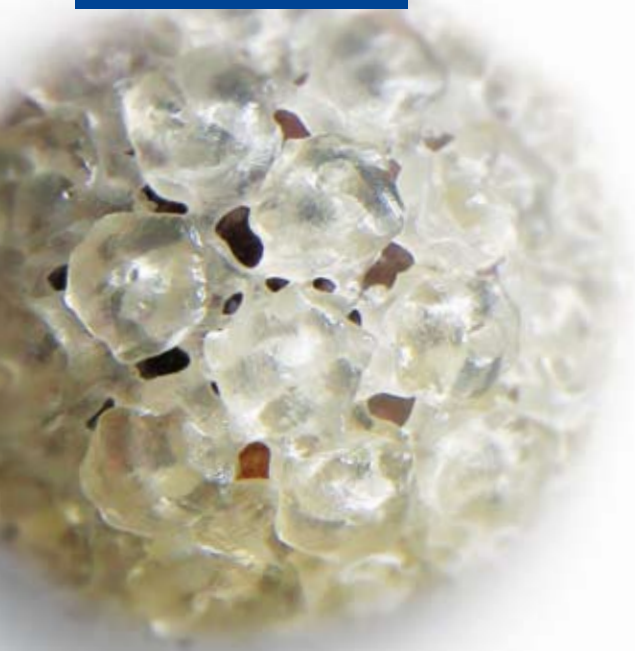
Sitz	Duisburg
Gegründet	2006
Mitarbeiter	12
Tätigkeit	Thermoelektrik
Zielgruppe	Industrie, Solarthermie und Automobilindustrie

Die Duisburger O-Flexx Technologies GmbH ist ein Pionier in der Entwicklung und Produktion von kostengünstigen und effizienten thermoelektrischen Generatoren. Die O-Flexx Technologies GmbH geht davon aus, dass bereits in naher Zukunft die Thermoelektrik im Bereich der regenerativen Energien eine ähnliche Rolle wie die Photovoltaik spielt. Sie ermöglicht es, aus Wärmeenergie – etwa aus Motoren oder Industrieprozessen – ohne Generator und nur mit Hilfe von Temperaturdifferenzen elektrische Energie zu erzeugen.

www.o-flexx.com

Weitere Informationen zum Thema
in unserer Webapp:





Mit einer innovativen Strategie formt die Life Science Inkubator GmbH aus wissenschaftlichen Forscherteams zukunftssträchtige Unternehmungen.

Die ausgewählten Kandidaten, die in den Bonner Brutkasten aufgenommen werden, profitieren von attraktiven Arbeitsräumen und großen Expertennetzwerken.

In persönlichen Coachings werden sie außerdem auf ihre künftigen Aufgaben als Manager vorbereitet, bevor sie in die freie Marktwirtschaft entlassen werden.

EINZIGARTIGES INKUBATOR-KONZEPT ALS BRÜCKE ZWISCHEN
FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT

Brutkasten für Forscher





Dr. Heiko Manninga ist Forscher aus Leidenschaft. Seit fast zwei Jahren tüftelt er nun schon in den Räumen der Bonner Life Science Inkubator GmbH (LSI) an der Verwirklichung seiner Idee: Er will ausgerechnet Viren dazu nutzen, medizinische Wirkstoffe im menschlichen Körper zu transportieren. Aggressive Schädlinge als Heilsbringer? „Wenn es gelingt, können Therapien gegen Krankheiten wie Alzheimer, Multiple Sklerose oder Parkinson gezielter und vor allem mit weniger Nebenwirkungen als bisher eingesetzt werden“, sagt er.

Der Eintritt in einen globalen, mehrere Milliarden Euro schweren Markt lockt. Und damit der Einstieg glatt läuft, verbringt Heiko Manninga einen Großteil seiner Arbeitszeit außerhalb des Labors. Zum Beispiel an seinem Schreibtisch im Büro, um die Zeit- und Budgetpläne seines Forschungsvorhabens auf Vordermann zu bringen. Oder im Konferenzraum, um die Arbeitsschritte seiner Teammitglieder aufeinander abzustimmen. „Wer bei uns aufgenommen werden möchte, muss nicht nur eine innovative Idee aus dem Bereich Life-Science

mitbringen, die sich zu einem tragfähigen Geschäftskonzept weiterentwickeln lässt“, sagt Dr. Jörg Fregien, Geschäftsführer des Bonner Firmen-Brutkastens LSI. Er stellt an die Kandidaten eine weitere Bedingung: „Unsere Forscher müssen unternehmerisch denken können – oder zumindest dazu bereit sein, diese Fähigkeit zu erwerben.“

Und nicht nur diese beiden Bedingungen machen aus dem Bonner Inkubator eine bisher einzigartige Institution im deutschsprachigen Raum. „Wir nehmen außerdem nur solche Forschungsteams bei uns auf, deren Technologie noch ganz am Anfang der Entwicklungsphase steht. Zudem sind alle Beteiligten als Mitarbeiter bei LSI angestellt“, so Jörg Fregien, der von Beginn an das Konzept mitgestaltet. Zwei, maximal drei Jahre Zeit dürfen sich die Arbeitsgemeinschaften nehmen – danach müssen sie entweder als selbstständiges Spin-off am Markt bestehen oder versuchen, mit Hilfe der LSI andere Finanzierungsquellen zu finden.

Derzeit hat die LSI zwei Arbeitsgruppen unter ihren Fittichen. Neben der von Heiko Manninga auch die von Professor Götz Nowak,

der eine neue Möglichkeit entwickelte, chronische Magen-Darm-Erkrankungen zu therapieren. Platz genug für bis zu fünf Projekte hat der Inkubator – und Bewerbungen gibt es mehr als genug. Das liegt auch am umfassenden Betreuungskonzept, von dem die Ausgewählten profitieren. „Wir bauen zudem die Strukturen des künftigen Unternehmens auf“, sagt Jörg Fregien. In der Praxis bedeutet das: Für jedes Projekt wird ein detaillierter Zeit- und Kostenplan aufgestellt, Verantwortungsbereiche werden definiert, Entscheidungsprozesse festgelegt und bei Bedarf wird das Team durch zusätzliche Mitarbeiter ergänzt. Außerdem müssen alle Forschungsschritte dokumentiert werden, damit sich Industriepartner oder spätere Investoren bei Bedarf schnell einen Überblick verschaffen können.

LSI-Geschäftsführer Jörg Fregien ist sicher, dass sich der immense Aufwand am Ende auszahlt: „80 Prozent des wirtschaftlichen Erfolgs hängen vom Management ab.“ Aus diesem Grund stellt die LSI für die Mitglieder der Forschungsteams auch umfassende Coachingpläne auf: Finanzierung, Mitarbeiterführung, Vertriebs-

„Um das Ausfallrisiko zu minimieren, durchläuft jedes Team einen harten Auswahlprozess, bevor es in den Inkubator aufgenommen wird.“

Stefan Büchter

und Marketingtechniken – alle betriebswirtschaftlichen Kenntnisse, die im Firmenalltag gefragt sind, werden vermittelt. „Wissenschaftler, die auf einmal unternehmerisch denken sollen – für manche ist das ein regelrechter Kulturschock“, weiß der LSI-Geschäftsführer.

Doch nicht aus jedem Forscher lässt sich auch ein guter Manager formen. Viele fachliche Kniffe lassen sich zwar erlernen, „aber die Grundvoraussetzungen zum Unternehmer müssen im Menschen selbst schlummern“, so Jörg Fregien. Der unbedingte Drang, seine eigenen Entscheidungen zu treffen und die eigenen Ideen zu verwirklichen, eine hohe Eigenmotivation und das Interesse an neuen Fachbereichen sind ihm, dem ehemaligen Unternehmensberater, besonders wichtig. „Dazu kommt noch die Fähigkeit, seine persönlichen Stärken und Schwächen zu erkennen“, sagt Jörg Fregien und ergänzt: „Wer bemerkt, dass er nicht alle Aufgaben selbst am besten erledigen kann und sich deshalb entsprechende fachliche Unterstützung holt, beweist wahres unternehmerisches Potenzial.“

Stellt sich während des Entwicklungsprozesses jedoch heraus, dass das Management oder das Produkt am freien Markt nicht überlebensfähig sind, droht die LSI auch schon

einmal mit dem vorzeitigen Abbruch. „Das sind wir unseren Investoren schuldig, die ihr Geld am Anfang zur Verfügung gestellt haben, ohne genau zu wissen, in welche Konzepte wir investieren werden“, sagt Jörg Fregien. Dieser Kreis der Kapitalgeber ist ein weiterer Punkt, der den Brutkasten so einzigartig macht: In einer Public-Private-Partnership sind öffentliche, private und wissenschaftliche Finanziere an der LSI beteiligt. Größter Geldgeber ist die NRW.BANK. „Mit diesem Engagement wollen wir die Gründung von technologieorientierten Firmen im Life-Science-Sektor vorantreiben“, sagt Projektmanager Stefan Büchter. Die Förderbank investiert damit in Projekte, deren Ideen sich noch in einem sehr frühen Entwicklungsstadium befinden – und andernorts meist leer ausgehen. „Um das Ausfallrisiko zu minimieren, durchläuft jedes Team einen harten Auswahlprozess, bevor es in den Inkubator aufgenommen wird“, so Stefan Büchter. Ob Patente, künftige Markteintrittsbarrieren, technologische Hürden oder die Kompetenz der Beteiligten – alles wird genau unter die Lupe genommen. Wer die Prüfung erfolgreich besteht, schöpft aus dem Vollen. Sämtliche Inkubator-Beteiligten stellen nämlich ihr Wissen und ihre Netzwerke in den Dienst der künftigen Start-ups.



Stefan Büchter, Leiter Fonds- und Business-Management der NRW.BANK

„Beim abschließenden Spin-off steht mit dem Seed-Fonds der NRW.BANK sogar das Potenzial für eine Anschlussfinanzierung zur Verfügung“, sagt Stefan Büchter.

Eine Aussicht, die auch Heiko Manninga beruhigen dürfte. In den nächsten Monaten wird sich für ihn entscheiden, ob sein Forschungsprojekt tatsächlich zu einem schlagkräftigen Unternehmen herangewachsen ist. Der angehende Firmenchef zeigt sich selbstbewusst: „Bessere fachliche und betriebswirtschaftliche Grundlagen als bei der LSI kann man sich nicht erarbeiten.“ <<

> Mehr Infos unter:

www.life-science-inkubator.de

LIFE SCIENCE INKUBATOR GMBH

Sitz
Bonn

Gegründet
2009

Mitarbeiter
ca. 30

Tätigkeit
Betreuung und Weiterentwicklung von
Forschungsteams

Zielgruppe
Forschungsprojekte aus dem Bereich Life-Science, die zu einem tragfähigen Geschäftskonzept weiterentwickelt werden können

Der Bonner Brutkasten für innovative Start-ups arbeitet nach einem bisher einzigartigen Konzept: In einer Public-Private-Partnership wird er vom Bund, dem Land Nordrhein-Westfalen, der Sparkasse Köln/Bonn, einem privaten Investor und der NRW.BANK getragen. Ebenfalls einmalig: Die drei größten deutschen Forschungsgesellschaften – Fraunhofer, Max-Planck-Gesellschaft und Helmholtz-Gemeinschaft – sind gleichzeitig beteiligt.

Ein gutes Team: LSI-Geschäftsführer Dr. Jörg Fregien (r.) und sein Protegé Dr. Heiko Manninga



Erfolgreich in der Nische

Ein beinahe familiäres Verhältnis zu Mitarbeitern und eine flache Hierarchie – das ist das Erfolgsrezept von Maschinenbau Kemper aus Herne. Mit Standard-Armaturen für Industrieanlagen gelang dem Familienunternehmen 2007 der Durchbruch. Seniorchef Horst Adams' Belegschaft konnte seitdem den Umsatz mehr als verdreifachen.

„Wir legen hier sehr viel Wert auf eine kleine Verwaltung und effiziente Produktion“, sagt Geschäftsführer Horst Adams. Doch auf größere Aufgaben hat sich der Betrieb bereits vorbereitet. „Wir wollen die Märkte weltweit erobern“, sagt Kemper-Betriebsleiter Michael Grzecha. „Bis vor zwei Jahren hatten wir noch kein nennenswertes Lager, die Kunden haben sechs bis neun Monate auf ihre Armaturen gewartet“, sagt Michael Grzecha, dessen Vater bis zu seiner Rente ebenfalls für den Maschinenbauer gearbeitet hat.

Um den Warenumsatz zu beschleunigen, investierte die Firma vor drei Jahren fünf Millionen Euro in Ausbildung, qualifizierte Mitarbeiter, hochmoderne Maschinen und eine zusätzliche Immobilie. 25 Prozent der Investitionssumme finanzierte Kemper als Zuschuss über das „Regionale Wirtschaftsförderungsprogramm“ (RWP) der NRW.BANK. Der Erfolg kann sich sehen lassen: Allein für einen Geschäftspartner in den USA reduzierte sich die Lieferzeit auf drei Tage, 700 Stück der hochwertigen Armaturen liegen dort ständig auf Abruf. „Wir sind seit Monaten wieder voll ausgelastet“, sagt Seniorchef Adams, der die Geschäftsführung demnächst an seinen Sohn Martin Adams übergeben wird. Vorher will er noch ein neues Verschieberegalsystem in einem neuen Gebäude errichten. <<

MASCHINENBAU KEMPER GMBH & CO. KG

Sitz	Herne
Gegründet	1898
Mitarbeiter	mehr als 50
Tätigkeit	Maschinen- und Anlagenbau
Zielgruppe	Industrie

VOM EIN-MANN-BETRIEB ZU EINEM DER FÜHRENDEN FAHRZEUGAUFBEREITER

Aus Leidenschaft für schöne Autos

„Zu sehen, wie ein Fahrzeug in neuem Glanz erstrahlt – das hat etwas Schöpferisches.“ Andreas Conradi, Geschäftsführer der Bergkamener Fahrzeugaufbereitung Car-System-Preparation C-S-P, hat seine Passion für schöne und gepflegte Autos 1999 zum Beruf gemacht. Anfangs noch als Einzelunternehmer in einer Bauernhofscheune, acht Jahre später schon als Geschäftsführer in einem 5.000 Quadratmeter großen Aufbereitungszentrum. In dem Gebäudekomplex mit Bürotrakt, Karosserie- und Lackierwerkstatt in Bergkamen bereitet Andreas Conradi seit 2007 Fahrzeuge auf: mit Fahrzeugwäsche und Innenreinigung, Lackierungen und Reparaturen von Kratzern und Dellen, Polstern und Ledern.

Zu den Baukosten des Zentrums von 1,1 Millionen Euro erhielt C-S-P einen Investitionszuschuss der NRW.BANK aus dem „Regionale Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP)“ in Höhe von 150.000 Euro. Voraussetzung für die Förderung war die Vorgabe, Arbeitsplätze zu schaffen. Mit 16 neuen Kollegen arbeiten nun insgesamt 160 Mitarbeiter für die C-S-P Fahrzeugaufbereitung. „Kurzfristige Geschäfte,


maximaler Gewinn – das ist nicht unsere Sache“, sagt Andreas Conradi. „Wir haben unsere Preise immer so kalkuliert, dass wir, das Autohaus und auch der Endkunde damit zurechtkommen. In den vergangenen fünf Jahren haben wir mit dieser Politik keinen größeren Kunden an einen Wettbewerber verloren.“

C-S-P ist heute einer von drei führenden deutschen Fahrzeugaufbereitern mit einem Jahresumsatz von 8,5 Millionen Euro. Andreas Conradi's Ziel: „Jetzt werde ich C-S-P zur Nummer eins in Deutschland machen.“ <<

> Mehr Infos unter: www.csp-bergkamen.de


C-S-P CAR-SYSTEM-PREPARATION GMBH

Sitz	Bergkamen
Gegründet	1999
Mitarbeiter	160
Tätigkeit	Fahrzeugaufbereitung
Zielgruppe	Autobesitzer, Autohäuser



ENTWICKELN „Geduld,
Leidenschaft und ein
Auge für Details – das
sind die besten Voraus-
setzungen dafür, dass
die Zahlen stimmen.“

Wolfgang Beimel _Leiter des Bereichs Bilanzen, Controlling/Bankbesteuerung der NRW.BANK




SCHÜTZEN „Ein Unternehmen ist wie ein ökologisches System. Da ist es gut, wenn Ressourcen und Wachstum im Gleichgewicht sind.“


Havva Coskun _Leiterin Bereich Beratung technologieorientierter Unternehmen der AGIT mbH




Wolfgang Beimel sorgt als Leiter des Bereichs Bilanzen, Controlling/Bankbesteuerung dafür, dass die Rechenwerke der Förderbank stimmen. Dabei ist ihm kein Problem zu knifflig – genau wie bei der Vorbereitung seiner privaten Grönlandexpeditionen: Da müssen ebenfalls alle Details bedacht sein. Denn wenn in der Eiswüste etwas kaputtgeht oder fehlt, ist die nächste Siedlung oft mehrere Tagesmärsche weit entfernt. Gute Vorbereitung ist deswegen das A und O. Besonders beeindruckend findet er die Problemlösungsmentalität der Inuit, für die es nicht selten auf Leben und Tod ankommt: kreativ, spontan und trotz allem immer gut gelaunt.

A man wearing a blue and black winter jacket, a blue hood, and goggles on his forehead is smiling. He is wearing brown leather gloves. The background is a snowy, mountainous landscape under a blue sky.

„Wenn ich in der unberührten Wildnis Grönlands unterwegs bin, ist es lebenswichtig, bei der Ausrüstung an alles gedacht zu haben.“



**„Ich liebe es, täglich
im Wald spazieren zu
gehen. Intensives Erleben
der Natur beflügelt
mich und hilft mir, mein
inneres Gleichgewicht
zu wahren.“**



„Bei der Erfindung vieler bahnbrechender technologischer Innovationen haben die Forscher sich an Vorbildern aus der Natur orientiert“, erklärt Havva Coskun, die technologieorientierte Unternehmen bei der Gründung und der Entwicklung von Innovationen berät. Auch privat spielt die Natur – insbesondere der Wald – für Havva Coskun eine besondere Rolle: Sie unternimmt leidenschaftlich gerne Waldspaziergänge – nicht nur zum Entspannen, sondern auch als Inspirationsquelle für ihre Fotografien und Gemälde.

TRIANEL ENTWICKELT OFFSHORE-WINDPARK FÜR STADTWERKE

Rückenwind für Ökostrom

Nordrhein-Westfalen liegt endlich am Meer. Zumindest, wenn es um Energie aus Windkraft geht: Das Land profitiert vom ersten kommunalen und zugleich größten deutschen Offshore-Projekt in der Nordsee. Das „Trianel Windkraftwerk Borkum“, das ab Sommer 2011 errichtet wird, wird mehrheitlich Stadtwerken in Nordrhein-Westfalen gehören. Als Hauptgesellschafter des Projektentwicklers, Bauherrn und Betreibers Trianel, Europas führender Stadtwerke-Kooperation mit Sitz in Aachen, bringen die kommunalen Versorger frischen Wind in das Angebot erneuerbarer Energien.



Rotor an Rotor:
Windenergieanlagen lassen sich aus der Luft ansteuern



„Das Stromnetz ist wie ein See“, erklärt Martin Hector, einer der beiden Geschäftsführer der Projektgesellschaft für den geplanten Windpark. „Kraftwerke speisen Strom in den See ein, Abnehmer ziehen Strom aus ihm heraus. Und der Betreiber achtet darauf, dass der Füllstand immer gleich ist.“

Nun wird der Wind helfen, den See zu füllen. Die Idee des Offshore-Windparks stieß bei den Trianel-Gesellschaftern auf begeisterte Zustimmung. „Das Projekt ist ein klares Bekenntnis zu den klimapolitischen Zielen Nordrhein-Westfalens“, sagt Sven Becker, Sprecher der Geschäftsführung der Trianel GmbH. Zukünftig können die Stadtwerke ihren Kunden selbst produzierten Ökostrom als Teil ihres Energiemix anbieten. Eine Nennleistung von 400 Megawatt soll nach Abschluss des Bauprojekts 45 Kilometer nördlich von Borkum aus Wind gewonnen werden. Genug Strom, um 400.000 Haushalte zu versorgen.

Vom Umweltschutz zur Versorgungssicherheit

Selbst produzierte Energie gehört zum Geschäftsmodell von Trianel. Vor rund zehn Jahren gründete ein zunächst nur kleiner Kreis kommunaler Versorger das Unternehmen als Antwort auf den liberalisierten Energiemarkt. Die Initiative ging von den Aachener Stadtwerken aus.



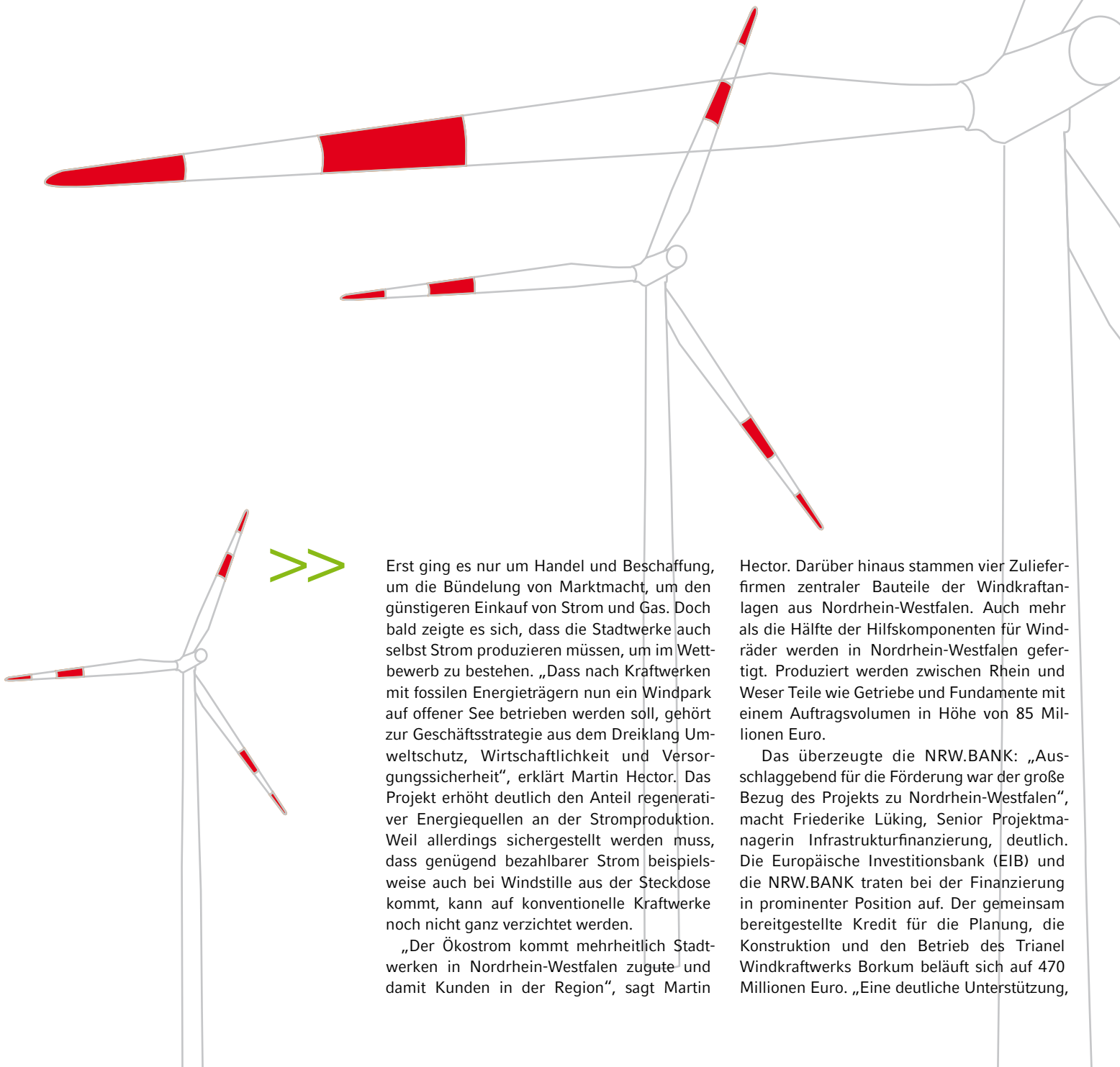


01



02

- 01 Die Tripods der Windräder werden an Land vormontiert
- 02 45 Kilometer vor Borkum werden die Einzelteile zusammengesetzt



Erst ging es nur um Handel und Beschaffung, um die Bündelung von Marktmacht, um den günstigeren Einkauf von Strom und Gas. Doch bald zeigte es sich, dass die Stadtwerke auch selbst Strom produzieren müssen, um im Wettbewerb zu bestehen. „Dass nach Kraftwerken mit fossilen Energieträgern nun ein Windpark auf offener See betrieben werden soll, gehört zur Geschäftsstrategie aus dem Dreiklang Umweltschutz, Wirtschaftlichkeit und Versorgungssicherheit“, erklärt Martin Hector. Das Projekt erhöht deutlich den Anteil regenerativer Energiequellen an der Stromproduktion. Weil allerdings sichergestellt werden muss, dass genügend bezahlbarer Strom beispielsweise auch bei Windstille aus der Steckdose kommt, kann auf konventionelle Kraftwerke noch nicht ganz verzichtet werden.

„Der Ökostrom kommt mehrheitlich Stadtwerken in Nordrhein-Westfalen zugute und damit Kunden in der Region“, sagt Martin

Hector. Darüber hinaus stammen vier Zulieferfirmen zentraler Bauteile der Windkraftanlagen aus Nordrhein-Westfalen. Auch mehr als die Hälfte der Hilfskomponenten für Windräder werden in Nordrhein-Westfalen gefertigt. Produziert werden zwischen Rhein und Weser Teile wie Getriebe und Fundamente mit einem Auftragsvolumen in Höhe von 85 Millionen Euro.

Das überzeugte die NRW.BANK: „Ausschlaggebend für die Förderung war der große Bezug des Projekts zu Nordrhein-Westfalen“, macht Friederike Lüking, Senior Projektmanagerin Infrastrukturfinanzierung, deutlich. Die Europäische Investitionsbank (EIB) und die NRW.BANK traten bei der Finanzierung in prominenter Position auf. Der gemeinsam bereitgestellte Kredit für die Planung, die Konstruktion und den Betrieb des Trianel Windkraftwerks Borkum beläuft sich auf 470 Millionen Euro. „Eine deutliche Unterstützung,

WARTUNG PER HUBSCHRAUBER

Martin Hector, Geschäftsführer der Projektgesellschaft Trianel
Windkraftwerk Borkum GmbH, im Gespräch.

>>

Welche Strategie verfolgt Trianel mit dem Bau des Windparks vor Borkum?

Die Energieerzeugung hat sich in den letzten Jahren stärker auf den erneuerbaren Sektor verlagert, von daher haben sich auch unsere Aktivitäten mehr in diese Richtung gewendet. Trianel braucht als Gemeinschaft von Stadtwerken so wie die großen Energieversorgungsunternehmen hier Eigenkapazitäten, um im Wettbewerb mithalten und bestehen zu können.

Sind Ihre Gesellschafter als kommunale Betriebe in einer besonderen Verantwortung, gerade alternative Energien zu fördern?

Die Stadtwerke sind Partner im Energiemarkt, die verantwortungsbewusst handeln.

Wir brauchen die Entwicklung hin zu erneuerbaren Energien, um den klima- und umwelttechnischen Herausforderungen begegnen zu können.

Wir orientieren uns dabei an dem energiepolitischen Zieldreieck aus Umweltverträglichkeit, Wirtschaftlichkeit und Versorgungssicherheit. Diese drei müssen in einem ausgewogenen Verhältnis zueinander stehen.

Welche Herausforderungen ergeben sich beim Bau, dem Betrieb und der Vermarktung des Windparks?

Beim Bau ist das Wetter entscheidend, weshalb wir im Sommer beginnen. Wir haben entsprechende Experten an Bord geholt, um das Risiko einzugrenzen. Was den Betrieb des Parks angeht, so können wir auf die Erfahrungen des benachbarten Testfeldes Alpha Ventus zurückgreifen. Für kleinere Wartungsarbeiten werden Mitarbeiter per Hubschrauber zu der Gondel mit den Turbinen gebracht und dort abgesetzt. Bei größeren Schäden kann auch die ganze Gondel ausgetauscht werden. Bei der Vermarktung gibt es keine großen Herausforderungen, weil wir in Deutschland für die Erzeugung erneuerbarer Energien ein Gesetz haben. Da gibt es eine staatlich fixierte Vergütung, mit der man kalkulieren kann.

Ist der Windpark so etwas wie ein Durchbruch für Offshore-Windkraftwerke?

Er ist der erste vollständig projektfinanzierte Offshore-Windpark Deutschlands. Das heißt, wir konnten mit dem Trianel Windkraftwerk Borkum derart überzeugen, dass in erster Linie der erwartete Erfolg des Projekts und nicht die Bonität der Investoren als Sicherheit für die Kredite gesehen wurde. Damit haben wir einen Maßstab gesetzt, der auch weiteren Projekten den Weg ebnen wird. Der Beweis wurde erbracht, dass sich diese Technologie, auch wenn sie neu und innovativ ist, finanzieren lässt. Wenn man noch die Umstände berücksichtigt, die sich infolge der Finanzkrise ergeben haben, ist der Beweis doch ziemlich stark.

Zehn Jahre Trianel – vor welchen Aufgaben stehen Trianel und die Stadtwerke in den nächsten zehn Jahren?

Angesichts der Umstrukturierungen auf dem deutschen Energiemarkt hin zu einem höheren Anteil an erneuerbaren Energien werden wir eine intensive Mitgestalterfunktion übernehmen und aktiv mit anderen Marktteilnehmern, mit der Politik und der Wissenschaft diskutieren. Trianel ist aus der Liberalisierung des Marktes entstanden. Für uns ist es wichtig, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Gesellschafter zu erhalten und zu stärken. Wir wollen das erreichen, indem wir die Kräfte und Interessen unserer Stadtwerke und Partner noch stärker bündeln.

<<

die zur Umsetzung des Projekts vor dem Hintergrund anhaltender Finanzierungsgpässe seit der Finanzkrise notwendig war“, stellt Friederike Lükning heraus. Den Grundstein hatte die europäische Kommission gelegt. Sie sicherte dem Projekt rund 43 Millionen Euro aus dem Europäischen Energieprogramm zur Konjunkturbelebung (EPR) zu.

Das Geld will Trianel alles andere als in den Nordseesand setzen. „Gebaut wird in dem 56 Quadratkilometer großen Windpark auf festen Fundamenten und mit modernster Technik“, betont Martin Hector. 700 Tonnen wiegen allein die Tripods, die Sockel der

>>



Martin Hector ist überzeugt, dass der neue Windpark Maßstäbe setzt



Andreas Wittler, Leiter Infrastrukturfinanzierung bei der NRW.BANK, und Friederike Lüking, Senior Projektmanagerin Infrastrukturfinanzierung bei der NRW.BANK



Windräder. Sie werden in 30 Metern Wassertiefe mit Stahlrohren am Meeresboden im wahrsten Sinne des Wortes festgenagelt.

Fast so hoch wie der Kölner Dom

Mit Windmühlen haben die Anlagen nur noch eines gemein: die Luftströmung als Kraftstoff. Mit einer Höhe von knapp 150 Metern sind die Windenergieanlagen fast so hoch wie der Kölner Dom. Schon bei schwacher Brise produziert der Generator der Gondel Strom. Erst bei Windstärke zehn, wenn sich der Rotor mit seinen 116 Metern Durchmesser durch einen schweren Sturm pflügen muss, der auf dem Land schon Bäume umknicken würde, schaltet die Anlage ab. „Für den ersten Bauabschnitt sind 40 Windenergieanlagen vorgesehen“, erläutert Martin Hector. Sie sollen ab Ende 2012, spätestens Anfang 2013 für Spannung sorgen. „Weitere 40 sind geplant.“

Für Trianel ist die Herausforderung Offshore ein Reifetest als Projektentwickler, für die beteiligten Stadtwerke ein wichtiger Meilenstein: „Die Stromerzeugung hat sich in den

letzten Jahren stärker auf den erneuerbaren Sektor verlagert“, sagt Martin Hector. Trianel folgt dieser Entwicklung aus Überzeugung. Dass die NRW.BANK den Offshore-Windpark unterstützt, sorgte für kräftigen Rückenwind. Und Andreas Wittler, Leiter Infrastrukturfinanzierung bei der NRW.BANK, ergänzt: „Die gute und enge Zusammenarbeit zwischen der NRW.BANK als Landesförderinstitut und der Europäischen Investitionsbank in diesem Projekt zeigt deutlich, welche Kraft Förderbanken zu Unterstützung wichtiger Infrastrukturprojekte aufbringen können.“ So wurde das Projekt kein Kampf gegen Windmühlen, sondern eine erfolgreiche Anwendung wirtschaftlich tragfähiger und umweltgerechter Zukunftstechnologien.

> Mehr Infos unter:
www.trianel.com

Lichtspiele

FÜR SEINE FIRMA LBBZ IST ULRICH BERNERS STÄNDIG AUF DER SUCHE NACH NEUEN LASERTECHNIK-ANWENDUNGSMÄRKTEN. DIE SPEZIALISTEN SETZEN VOR ALLEM AUF KUNDENORIENTIERUNG.

Auf den ersten Blick sieht das Material sehr unscheinbar aus. Doch die grauen, schweren Platten haben es in sich. Sie bestehen aus einem High-tech-Material, das zur Absicherung von Fahrzeugen verwendet wird. Für die Bundeswehr zum Beispiel oder für gepanzerte Limousinen, wie sie die Bundeskanzlerin auf ihren Dienstfahrten nutzt. Die Anforderungen an das Material sind enorm: Schusssicher und hitzebeständig muss es sein, nahezu unzerstörbar. Doch wie schneidet man solche Platten in die passende Form? „Mit dem Laser geht das nicht nur schnell, sondern auch äußerst präzise“, sagt Ulrich Berners, Geschäftsführer der LBBZ Laser Bearbeitungs- und Beratungszentrum NRW GmbH aus Geilenkirchen.

Ob Schneiden, Zusammenfügen oder die Behandlung von Oberflächen – in Sachen Laserbearbeitung macht Ulrich Berners niemand etwas vor. Seit 1998, als seine Firma noch ein kleines Unternehmen am Fraunhofer-Institut für Lasertechnik in Aachen war, gehört er zum Team. Zunächst als wissenschaftlicher Mitarbeiter, später als Geschäftsführer. „Die finanzielle Verflechtung mit dem Betrieb ist Antrieb und Druck zugleich“, sagt er über seine Chefrolle, die er seit 2001 innehat, und ergänzt: „Für den Unternehmer selbst ist es doppelt schön, wenn ein Plan gelingt.“

Pläne schmiedet Berners mehr als genug: Zehn Prozent seines Umsatzes steckt er in die Forschung und Entwicklung von neuen Laserverfahren und -anwendungen. Ständig ist eine Handvoll Mitarbeiter mit Innovationsprojekten beschäftigt. Das LBBZ ist sowohl bei Firmen als auch bei Instituten ein gefragter Kooperationspartner. „Deshalb kennen wir einerseits immer die neuesten Technologietrends und wissen andererseits genau, was die Kunden benötigen, um effizienter produzieren zu können“, sagt Berners.

Die Schnittstellenfunktion zwischen Wissenschaft und Unternehmen zahlt sich aus: Erst 2007 baute das LBBZ die neue 1.800 Quadratmeter große Produktionshalle mit finanzieller Unterstützung des NRW/Ziel-2-Programmes. Bei einem jährlichen Umsatzplus von 20 Prozent ist diese jedoch schon lange ausgelastet. Und Ulrich Berners nimmt bereits den nächsten lukrativen Markt ins Visier: Elektroautos. „Wenn meine Erwartungen zutreffen, müssen wir wohl bald wieder anbauen.“ <<

> Mehr Infos unter:

www.lbbz.de

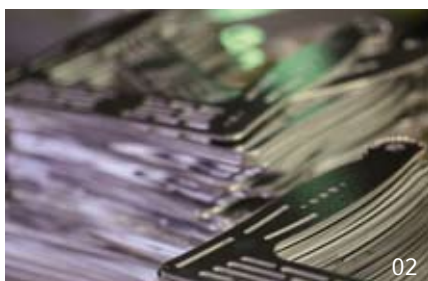
LBBZ LASER BEARBEITUNGS- UND BERATUNGSZENTRUM NRW GMBH

Sitz	Geilenkirchen
Gegründet	1991
Mitarbeiter	50
Tätigkeit	Dienstleistungen rund um die Laserbearbeitung
Zielgruppe	Gewerbliche Kunden, beispielsweise aus den Bereichen Automobil, Maschinenbau, Elektro- und Anlagenbau

Als Spin-off aus dem Fraunhofer-Institut für Lasertechnik ist das LBBZ ein gefragter Praxispartner für die Industrie und für Forschungseinrichtungen, die auf der Suche nach innovativen, kommerziellen Anwendungsmöglichkeiten für Lasertechnologien sind. Große Zukunftschancen für sein Unternehmen sieht Geschäftsführer Ulrich Berners in den Bereichen Elektromobilität, Medizintechnik sowie Luft- und Raumfahrt.



01



02

01 Ulrich Berners (r.) baute die Firma auf
02 So fein schneiden Laser

NEUES FÖRDERPROGRAMM BRINGT DEN STROM AUF DIE STRASSE

„Die Zukunft gehört der Elektromobilität“

Elektromobilität elektrisiert Nordrhein-Westfalen: Als eine von acht Regionen des Landes profitiert die Rhein-Ruhr-Region vom bundesweiten Förderprogramm „Modellregion Elektromobilität“. Aachen und Münster gelten dabei als Kompetenzzentren. Das Land engagiert sich darüber hinaus mit eigenen Mitteln, um die gesamte Bandbreite von der Grundlagenforschung bis zur Marktvorbereitung von Elektro- und Hybridfahrzeugen finanzieren zu können. Die NRW.BANK hilft, den Strom auf die Straße zu bringen: Unterstützt werden Investitionen und Weiterentwicklungen in den Bereichen Batterietechnik, Fahrzeugbau und Infrastruktur. Dr. Michael Knappe, Leiter der Abteilung Produktentwicklung der NRW.BANK, erläutert im Gespräch das Engagement der Förderbank.

>>

Elektrofahrzeuge sind sauber und leise – aber es gibt eine Reihe anderer Probleme. Sie stecken zum Beispiel in Sachen Reichweite noch in den Kinderschuhen. Was macht Sie zuversichtlich, dass diese Herausforderungen gerade in Nordrhein-Westfalen gelöst werden?

Wir bieten hier ideale Voraussetzungen: Wir haben eine leistungsstarke Forschungslandschaft, die in Deutschland, vielleicht sogar in Europa, ihresgleichen sucht. Wir haben eine Reihe von innovativen Automobilherstellern, Zulieferern und Technologiefirmen. Gemeinsam teilen wir die Überzeugung, dass Alternativen zu Benzin- und Dieselantrieben gefunden werden müssen. Auf dem Weg dahin können die Unternehmen jetzt mit unserer Unterstützung rechnen. Und nicht zuletzt können in Nordrhein-Westfalen alle Anwendungen rund um Elektromobilität in der Praxis erprobt werden: im PKW-Bereich, im öffentlichen Personennahverkehr, bei den Speditionen. Unser Land ist durch die hohe Verkehrsdichte für Modellversuche zur Elektromobilität geradezu prädestiniert.

Gibt es bereits erfolgversprechende Modellversuche?

Oh ja! Zum Beispiel gibt es einen Versuch, bei dem ein großer Paket- und Express-Dienstleister mit Elektrolieferfahrzeugen unter anderem in Köln und Düsseldorf unterwegs ist. In diesem Projekt, das übrigens auch im Rahmen des Förderprogramms „Modellregion Elektromobilität“ durchgeführt wird, wurden bisher rundum gute Erfahrungen gemacht.

Die Förderung ist der Schlüssel zum Erfolg?

Der Schlüssel ist die Innovationsstärke der Unternehmen in unserem Bundesland, die forschen und entwickeln, die mit Leidenschaft ihre Visionen und Ideen umsetzen. Aber es gibt in Nordrhein-Westfalen eine sehr wirkungsvolle und flexible Förderstruktur, die sicherstellt, dass öffentliche Unterstützung dort ankommt, wo sie auf fruchtbaren Boden fällt. Unser gemeinsam mit dem Land aufgelegtes Programm NRW.BANK.Elektromobilität ist dabei ein wesentlicher Baustein.

Was genau wird mit diesem Programm gefördert?

Klimaschutz, Zukunftstechnologie und Arbeitsplätze in einer Zukunftsbranche. Unser Förderprogramm wird langfristig einen Beitrag zur Ressourcenschonung und zum Umweltschutz leisten. Gleichzeitig wollen wir, dass Nordrhein-Westfalen der bedeutendste Wirtschaftsstandort für Elektrofahrzeuge wird. Wir unterstützen Zukunftstechnologien im Bereich Batterietechnik, Fahrzeugtechnik, Karosseriebau und techni-



Dr. Michael Knappe setzt auf Förderprogramme, um Innovationen anzustoßen

sche Infrastruktur. Nordrhein-Westfalen ist da jetzt schon auf einem guten Weg: In allen Bereichen wurden ermutigende Fortschritte erzielt, die sich im Praxistest bewährt haben oder die gerade erprobt werden.

Was ist das Besondere an dem Programm NRW.BANK.Elektromobilität?

Die NRW.BANK kooperiert eng mit dem Land. Die fachliche Prüfung der Anträge auf ein Förderdarlehen liegt im Landesministerium für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr. Die Kreditprüfung wiederum übernehmen die Kolleginnen und Kollegen der NRW.BANK. Die Zusammenarbeit in dieser Form ist einmalig und ausgesprochen wirksam. Alleinstellungsmerkmal des Programms sind die besonders günstigen Darlehen. Bis zu 100 Prozent der förderfähigen Ausgaben können finanziert werden. Mit unseren eigenen Mitteln reduzieren wir den Zinssatz um 2 Prozentpunkte. Wir können über das Programm Projekte mit bis zu 5 Millionen Euro finanzieren, zwei tilgungsfreie Jahre inklusive.

Wer kann die Förderungen in Anspruch nehmen?

Eigentlich alle, die nachweislich der Elektromobilitätsbranche angehören. Antragsberechtigt sind Existenzgründer genauso wie Freiberufler oder mittelständische Unternehmen. Außerdem kommunale Unternehmen, etwa Stadtwerke. Die uns bislang vorliegenden Anträge kommen bisher allerdings ausschließlich von Unternehmen, die bereits längere Zeit erfolgreich am Markt aktiv sind.

Es gibt noch keine Neugründungen zu verzeichnen?

Nein. Aber das muss ja nicht so bleiben. Um es genau zu sagen: Es sind ganz klar auch Start-ups aufgerufen, sich mit ihren Ideen zu melden. Wir würden uns sehr wünschen, mit dem Programm auch Existenzgründungen initiieren zu können. Das Verfahren ist übrigens denkbar einfach und läuft für die Antragsteller über ihre Bank oder Sparkasse, die alle Unterlagen an uns weiterleitet.

Welche Rolle wird Elektromobilität in zehn Jahren in NRW spielen?

Das Ziel ist klar umrissen: Bis 2020 sollen in Deutschland eine Million Elektrofahrzeuge zugelassen sein, 250.000 davon in Nordrhein-Westfalen. Dafür brauchen wir eine flächendeckende Infrastruktur mit E-Zapfsäulen, Hersteller leistungsfähiger Batterien und Fahrzeuge sowie Unternehmen und Privatleute, die sich von den Vorteilen der Elektrofahrzeuge überzeugen lassen. Dabei ist unser Förderprogramm sicherlich nur ein Baustein im Hinblick auf die von uns unterstützten Zukunftstechnologien und die umfassende Förderung alternativer Energien. Ich bin fest davon überzeugt: In unserem Land gehört die Zukunft der Elektromobilität.

Herr Dr. Knappe, wir danken Ihnen für das Gespräch. _____ <<

WIE AUS EINEM GENIALEN GEDANKEN WIRTSCHAFTLICHER ERFOLG WIRD

Das Eckige muss ins Runde

Warum sind die winzigen Dochthalter in Teelichtern eigentlich rund? Und: Muss das so sein? Von der S. Bernhard GmbH aus Lüdenscheid gibt es dazu ein klares Nein! Das Unternehmen zeigt: Manchmal sind es ganz kleine, aber verblüffende Innovationen, die den Markt revolutionieren – und den wirtschaftlichen Erfolg von Unternehmen sichern.

Sie sind klein, unscheinbar und es gibt sie in jedem Haushalt. Mehr als 20 Milliarden Stück hat die S. Bernhard GmbH in den letzten zehn Jahren davon produziert. Die Rede ist von den knapp einen Zentimeter großen Plättchen, die den Docht in Teelichtern halten. Mit den Fingern schiebt Prokurist Bernd Waldschmidt die kleinen Metallwinzlinge über den Tisch. Plötzlich ein Gedanke: „Warum müssen die Dochthalter rund sein – können wir sie nicht auch eckig ausstanzen, um Material zu sparen?“

Drei Monate lang tüftelten die Werkzeugbauer zusammen mit den Konstrukteuren, entwickelten den Prototypen für das passende Werkzeug und ließen die ersten sechseckigen Plättchen produzieren. Ein Großkunde testete, ob er mit den neu geformten Dochthaltern wie bisher Teelichter herstellen konnte, ohne auf neue Maschinen umrüsten zu müssen. „Es gelang, und zwar ohne Probleme“, sagt Bernd Waldschmidt stolz und ist sich sicher, dass der neue Dochthalter ab dem ersten Quartal 2011 einen neuen Standard auf dem Markt setzen wird. Sein bestes Verkaufsargument: 20 Prozent Materialersparnis, die sich natürlich auch im Verkaufspreis bemerkbar machten.

Zuvor musste die S. Bernhard GmbH aber erst einmal investieren. 300.000 Euro kosteten die neuen Werkzeuge und Maschinen für die Produktion. Für die Finanzierung nutzte er das über seine Hausbank bei der NRW.BANK beantragte NRW.Innovationsdarlehen. Der Kapitaleinsatz ist nicht nur notwendig, um mit neuen Technologien dauerhaft gegen die Billigherstellung aus Fernost bestehen zu können. „Er ist zudem ein positives Zeichen für die Mitarbeiter, dass es nach den harten Jahren 2008 und 2009 wieder bergauf geht“, sagt Bernd Waldschmidt. Er selbst hat in dieser schwierigen Zeit auf seinen Mentor vertraut: Gerd Wachsmuth, Seniorchef der Wachsmuth-Gruppe, zu der auch der Lüdenscheider Betrieb gehört, war sich dank seiner Erfahrungen aus mehr als 40 Jahren Selbstständigkeit in der Werkzeugbranche nämlich sicher, dass seine Betriebe die harten Zeiten überstehen würden. Vorausgesetzt, vom Chef bis zum Lehrling packen alle mit an, wenn es notwendig wird. „Als Unternehmer muss man seine Passion leben, man muss etwas bewegen wollen – sonst zieht die Mannschaft nicht mit“, sagt Gerd Wachsmuth. <<



01

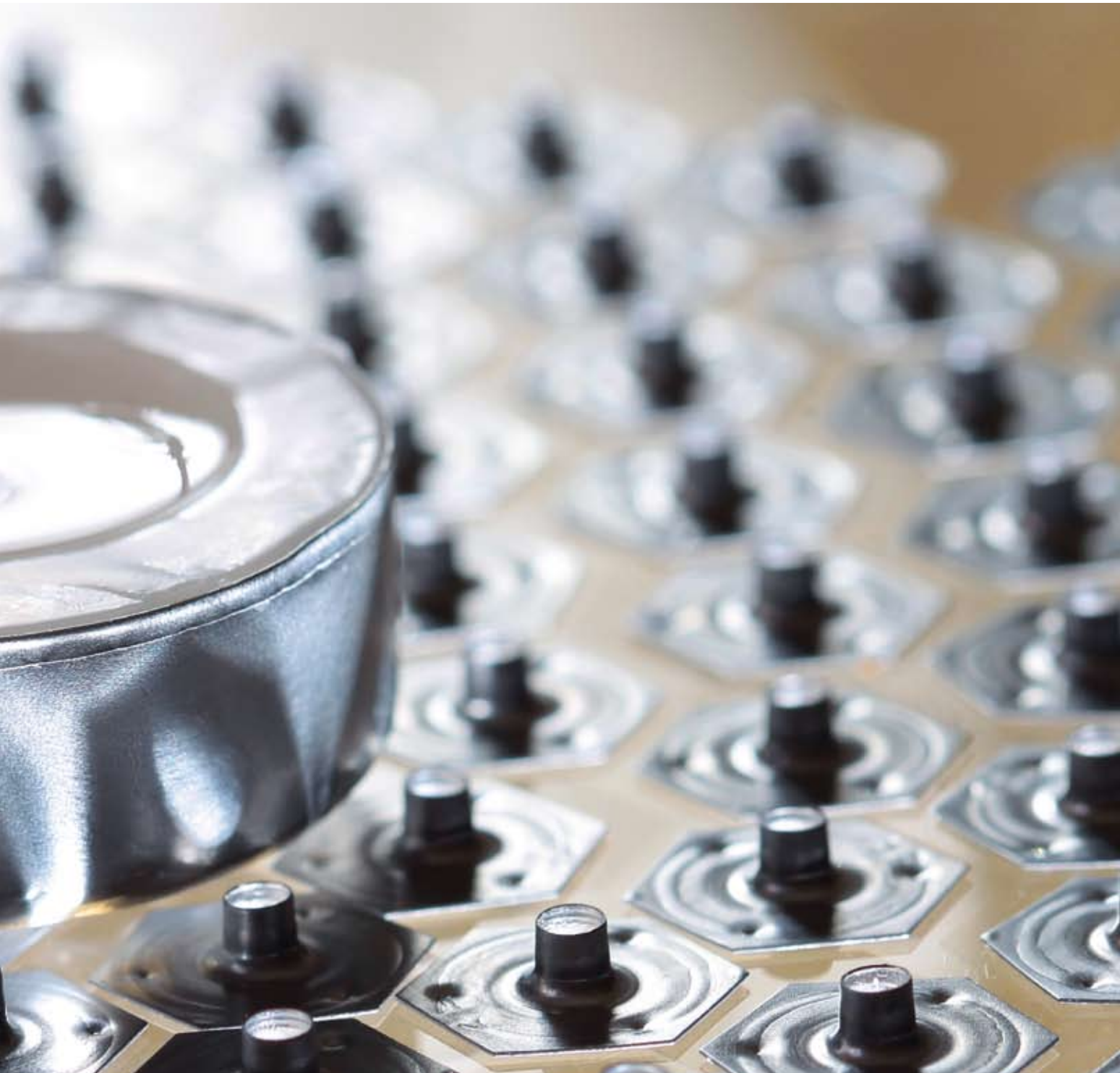


02

01+02 Rund statt eckig: die Innovation im Detail
03 Juniorchef Udo Wachsmuth, Gesellschafter Gerd Wachsmuth und Prokurist Bernd Waldschmidt (v.l.) von der S. Bernhard GmbH lassen Dochthalter regnen

> Mehr Infos unter:

www.wachsmuth-gruppe.de



S. BERNHARD GMBH

Sitz	Lüdenscheid
Gegründet	1953
Mitarbeiter	40
Tätigkeit	Stanz- und Drahtbiegetechnik
Zielgruppe	Kunden aus der Automobil- oder Konsumgüterindustrie

Die S. Bernhard GmbH ist das jüngste Mitglied der Wachsmuth-Gruppe, die zu den führenden Werkzeugbauern Deutschlands gehört. Neben Teilen für Trommelbremsen oder Airbags produziert das Unternehmen pro Jahr auch 2,1 Milliarden Dochthalter für Teelichter – und ist damit die Nummer eins in Deutschland. Mit einer einfachen und dennoch innovativen Idee will Prokurist Bernd Waldschmidt nun den Markt revolutionieren.



Neues Leben im alten Bestand

EXKLUSIV WOHNBAU INVESTIERT IN ERNEUERBARE ENERGIEN UND SORGT FÜR GÜNSTIGE HEIZKOSTEN

EXKLUSIV WOHNBAU GMBH

Sitz	Detmold
Gegründet	2000
Mitarbeiter	40
Tätigkeit	Projektentwicklung und Bauträgerschaft im Bereich Wohnimmobilien
Zielgruppe	Mieter, zukünftige Wohneigentümer

Die Exklusiv Wohnbau GmbH arbeitet auf dem Gebiet der Projektentwicklung und der Bauträgertätigkeit von Wohnimmobilien. Deutschlandweit realisiert die Gesellschaft von acht Standorten aus Bauprojekte. Die Exklusiv Wohnbau findet in Abstimmung mit ihren Kunden geeignete Grundstücke, überwacht und steuert die Bauprozesse und organisiert Genehmigungsprozesse mit allen involvierten öffentlichen Stellen und Interessenvertretern.

„Wenn wir zufriedene Menschen in unseren Wohnungen sehen“, freut sich Paul Schmidt, „dann ist das etwas Wunderbares.“
Der Gesellschafter und Geschäftsführer der Detmolder Exklusiv Wohnbau GmbH saniert seit zehn Jahren Wohnimmobilien –
so auch 2009 in der Berliner und der Breslauer Straße der Gemeinde Augustdorf.

Alte Sanitärbereiche, alte Elektrik, alte Heizungen – die Häuser waren in die Jahre gekommen. Der Vermietungsstand in sechs Mehrfamilienhäusern aus dem Jahr 1964 betrug nur 60 Prozent. 48 Mietwohnungen waren sanierungsbedürftig, die Nebenkosten aufgrund fehlender Energieeffizienz ebenso hoch wie die Miete. „Es war einfach sehr schade um die Wohnungen“, sagt Paul Schmidt, „denn sie befinden sich in einer sehr guten Wohnlage mit einer hervorragenden Infrastruktur.“ Als die Immobilien zum Verkauf standen, zögerten Paul Schmidt und Geschäftspartner Sergej Seider nicht, erwarben die Häuser und sanierten sie.

„Die Zukunft liegt in der Energieeffizienzsanierung“

So wurde für 2,4 Millionen Euro die veraltete Heizungsanlage demontiert und eine zentrale Pelletheizungsanlage installiert, Fenster erneuert, Fassaden und Dächer gedämmt, Außenanlagen ansprechend gestaltet. Das Ergebnis: ein drastisch reduzierter Energieverbrauch. „Unsere Mieter freuen sich jetzt über eine Heizkostensparnis von 60 Prozent“, sagt Paul Schmidt. „Das ist die beste Energiebilanz in der Region.“

Der hohe Energieeffizienzstandard trägt auch zum Klimaschutz bei: Die 150-Kilowatt-Holzpellettheizung spart im Vergleich zur Altanlage 120 Tonnen Kohlendioxid jährlich ein.

Betrieben wird die neue Zentralheizung, die die Warmwasser- und Wärmeversorgung übernimmt, mit Holzpellets – kleinen, zwei Zentimeter langen Presslingen aus Holz. Der Maßstab für die Kernsanierung ist in den Richtwerten zum „KfW Effizienzhaus 70“ der KfW Bankengruppe festgelegt, wonach Maßnahmen wie eine verbesserte Dämmung und eine effizientere Heizung zu einer Einsparung an Energie führen müssen. Paul Schmidt meint: „In der Energieeffizienzsanierung liegt die Zukunft. Aufgrund steigender Energiekosten wird das Thema immer wichtiger. Damit sichern wir uns auch einen Wettbewerbsvorteil.“

Premium-Variante des KfW-Programms „Erneuerbare Energien“

Um das Bauprojekt in Augustdorf mit einem Gesamtvolumen von fünf Millionen Euro mit verschiedenen Finanzierungsbausteinen der KfW zu verwirklichen, waren nicht nur eine entsprechende Kreditwürdigkeit und eine ausreichende Eigenkapitalbasis notwendig, sondern es bedurfte auch fachlicher Überzeugungsarbeit, vieler Überarbeitungen und vieler Gespräche, zum Beispiel mit der betreuenden Hausbank. Daniela Wendt, Teamleiterin im Bereich Förderprogrammgeschäft der NRW.BANK, erklärt: „Wir haben über die Hausbank die Exklusiv Wohnbau GmbH unter anderem mit dem Produkt ‚KfW Erneuerbare Energien Premium‘ unterstützt. Das ist ein

langfristiges, zinsgünstiges Darlehen mit tilgungsfreien Anlaufjahren und zusätzlichen Tilgungszuschüssen.“

Bedenken der Mieter ernst nehmen

Neben Herausforderungen finanzieller und bautechnischer Art hatten Paul Schmidt und Sergej Seider auch zwischenmenschliche Aufgaben zu bewältigen. „Jede Baustelle ist eine Herausforderung“, erklärt Paul Schmidt. „Nicht nur die Umsetzung an sich. Man muss auch die Menschen überzeugen, dass es gut ist, was wir tun. Wir haben also auch eine seelsorgerische Aufgabe zu erfüllen. Wir reden viel mit unseren Mietern und haben auch deshalb einen persönlichen Bezug zu ihnen.“ Immerhin mussten die Mieter für vier Monate ihre Wohnungen verlassen. Einige befürchteten, die Miete würde nach der Sanierung steigen oder sie könnten nicht mehr in ihre eigenen Wohnungen zurückkehren. „Manche Mieter waren verunsichert, zum Teil sogar misstrauisch. Wir haben die Bedenken ernst genommen und sie davon überzeugt, dass sich die Sanierung positiv auf ihre Wohnsituation auswirkt“, so Sergej Seider. Die Bauunternehmer haben sich schließlich das Vertrauen der Mieter erarbeitet, die sich nach der Sanierung sogar persönlich bei den Bauunternehmern bedankten. Paul Schmidt: „Viele haben uns bestätigt, dass ihre neuen Wohnungen sie zu zufriedeneren Menschen gemacht haben, und das ist etwas ganz Wunderbares.“ <<

> Mehr Infos unter:

www.exklusiv-wohnbau.de

- 01 Gute Aussichten: Paul Schmidt, Gesellschafter und Geschäftsführer der Detmolder Exklusiv Wohnbau GmbH
- 02 Erfolgreich saniert: 48 Mietwohnungen in sechs Mehrfamilienhäusern in Augustdorf aus dem Jahr 1964
- 03 Nachhaltige Wärme: Holzpellets für die neue Heizungsanlage
- 04 Daniela Wendt, Teamleiterin im Bereich Förderprogrammgeschäft der NRW.BANK





Sorgt für den optimalen Protein-Mix:
Geschäftsführer Dr. Jörg Riesmeier



Steht dem Unternehmen mit Rat und Tat zur Seite:
Dr. Aristotelis Nastos, Investmentmanager der NRW.BANK

DIREVO IBT OPTIMIERT BAUSTEINE DER NATUR

Zukunftskulturen

„Ich glaube, wir tun etwas Sinnvolles für die Gesellschaft“, begeistert sich Dr. Jörg Riesmeier, Geschäftsführer der Direvo Industrial Biotechnology (IBT). Er freut sich leidenschaftlich darüber, dass mit neu entwickelten Mikroorganismen, Proteinen und Enzymen ein Mehrwert für alle Menschen geschaffen wird. Die von dem Kölner Unternehmen optimierten Bausteine der Natur könnten beispielsweise dazu beitragen, von Öl und Gas unabhängiger zu werden. Biokraftstoffen gehört die Zukunft und mit neuartigen Enzymen lassen sich pflanzliche Rohstoffe in Bioraffinerien besser ausnutzen.

Direvo IBT lässt die Natur für sich arbeiten. „Es gibt keine logische Erklärung dafür, warum ein Protein irgendetwas macht“, verdeutlicht Dr. Jörg Riesmeier. Aber dass man die Eigenschaften eines natürlich vorkommenden Proteins ändern kann, beweist Direvo IBT täglich. Das Kerngeschäft umfasst die Identifizierung, Optimierung und Einordnung von Mikroorganismen, Proteinen und Enzymen.

„Viele Eigenschaften eines Proteins können verbessert werden“, erklärt Jörg Riesmeier.

Erfolgreich erhöhte Direvo IBT beispielsweise für in der Futtermittelindustrie oder in der Textilreinigung eingesetzte Proteine den Wirkungsgrad, die Widerstandsfähigkeit, die Lebensdauer und die Hitzestabilität. „Wir haben Proteine entwickelt, die zucken nicht einmal bei 85 bis 90 Grad Celsius.“

„Direvo“ steht für direkte Evolution. Wofür die Natur Millionen Jahre braucht, wird im Kölner BioCampus Cologne millionenfach täglich initiiert. Mit ihrer leistungsstarken „Protein-Engineering-Plattform“ züchten und manipu-



01–04 Kernstück von Direvo IBT ist die „Protein-Engineering-Plattform“, für die höchste Sicherheitsstandards gelten

lieren die Biochemiker an einem Tag Millionen von enzymproduzierenden Mikroorganismen. Diejenigen, die sich in die gewünschte Richtung entwickeln, greifen Roboter in der High-tech-Anlage aus den Kulturen heraus. „Wir finden die Nadel im Heuhaufen“, sagt der Geschäftsführer.

Und eine der Nadeln ist ein neues Enzym, mit dem in Bioraffinerien Rohstoffe effizienter und schneller verarbeitet werden sollen. Das von Direvo IBT entwickelte bioaktive Eiweiß verwandelt etwa Abfallreste, die bei der Herstellung von Palm- oder Kokosöl anfallen, in für die Produktion des Biokraftstoffs verwertbaren Zucker. Die Marktreife wird für das Jahr 2012 erwartet. Es wäre ein weiteres eigenes Produkt – was der Firmenstrategie entspricht. Aus seinen biologischen Schöpfungen will Direvo IBT nämlich vermehrt selbst Kapital schöpfen. Das Unternehmen wandelt sich vom Technologiedienstleister zum Produzenten mit eigenem Produktportfolio.

Innovative und saubere Technik

Diesen Weg in eine profitable Zukunft unterstützt die NRW.BANK mit ihrem Venture-Fonds. „Für uns als Förderbank für Nordrhein-Westfalen haben innovative und nachhaltige Techno-

logien eine besondere Relevanz – auch in Hinblick auf Biokraftstoffe“, betont der zuständige Investmentmanager Dr. Aristotelis Nastos. „Die Direvo IBT passt mit ihrem auf nachhaltige und saubere Technik fokussierten Geschäftsmodell besonders gut zu uns.“ Auch mit Rat und Tat wird dem Unternehmen auf die Sprünge geholfen: Aristotelis Nastos sitzt für die NRW.BANK im Beirat und hilft mit seinem Know-how und Netzwerk, die Firma fit für den Markt zu machen. „Die NRW.BANK ist für uns der Fels in der Brandung“, bestätigt Jörg Riesmeier.


Er ist Unternehmer aus Passion: „Wir betreten mit unseren Proteinen einen neuen Markt, der sich erst entwickelt.“ Das sei ein offenes Feld, es gebe wirtschaftliche Risiken, „aber wir wissen: Die Richtung stimmt.“ In drei Jahren wird sich das Unternehmen wahrscheinlich selbst tragen. Und das glaubt man ihm sofort, schafft er es doch, mit seiner Technologie Millionen Jahre einfach so zu überspringen. <<

> Mehr Infos unter:
www.direvo.com

DIREVO INDUSTRIAL BIOTECHNOLOGY GMBH


Sitz	Köln
Gegründet	2008
Mitarbeiter	30
Tätigkeit	Identifizierung, Optimierung und anschließende Einordnung von Mikroorganismen
Zielgruppe	Unternehmen

Als Bayer Schering im Jahr 2008 die seit 2000 bestehende Direvo Biotech AG für 210 Millionen Euro aufkaufte und integrierte, wurde die Direvo Industrial Biotechnology GmbH ausgegründet. Während die pharmazeutische, sogenannte „rote Biotechnologie“ an den Käufer ging, behielt das neue Unternehmen den Namen und die industrielle, sogenannte „weiße Biotechnologie“. Kernstück des Kölner Unternehmens ist eine selbst entwickelte und enorm leistungsstarke „Protein-Engineering-Plattform“, die auf dem Know-how des Chemie-Nobelpreisträgers Professor Manfred Eigen beruht. 2009 bezog Direvo IBT Labor- und Geschäftsräume auf dem BioCampus Cologne.

A portrait of Jürgen Jankowski, a middle-aged man with short, light brown hair and blue eyes, smiling warmly. He is wearing a dark grey suit jacket over a dark blue shirt and a dark blue tie. His arms are crossed over his chest. The background is a plain, light blue-grey gradient.

WOHNEN „Wohn-
träume sollten nicht
an den Finanzen
scheitern.“

Jürgen Jankowski _Förderberater Wohnraumförderung der NRW.BANK


A portrait of Dr. Torsten Spillmann, a man with dark hair, glasses, and a mustache, smiling. He is wearing a dark suit jacket, a yellow shirt, and a striped tie. The background is a light blue gradient.

LEBEN „Es gilt, alle Chancen zu nutzen – damit aus Lebensraum Heimat wird.“

Dr. Torsten Spillmann _Bürgermeister von Bad Laasphe




Ob Finanzinstitute und Bewilligungsbehörden, Großinvestoren für soziale Wohnbauprojekte oder einkommensschwache Familien bei der Planung des Eigenheims – Jürgen Jankowski berät sie alle in Sachen Förderprodukte der NRW.BANK. „Dabei muss ich immer intensiv auf mein jeweiliges Gegenüber eingehen, damit meine Beratung Erfolg hat“, berichtet er. Das gilt auch für sein privates Engagement als Fußballtrainer. Wenn er Kinder und Jugendliche in der Fußballschule „Mittelpunkt“ trainiert, ist schließlich die richtige Kommunikation der Schlüssel zum sportlichen Erfolg. „Gerade Kinder aus sozial schwachen Familien entdecken durch ihre Trainingsfortschritte oft ganz ungeahnte andere Fähigkeiten – das ist schon toll.“

A middle-aged man with short, light brown hair and blue eyes is smiling slightly. He is wearing a black zip-up tracksuit jacket with three white stripes on each sleeve and a yellow t-shirt underneath. A whistle is hanging from a blue lanyard around his neck. He has his hands on his hips. The background is a soccer field with a goal and net visible behind him.

**„Wenn ich Kindern ihre
Fußballträume erfülle,
wachsen sie über sich
selbst hinaus.“**



„Durch das Kameraauge
bekomme ich einen ganz
neuen Blick für meine
Heimat.“



Als Bürgermeister von Bad Laasphe fühlt sich Dr. Torsten Spillmann ganz besonders dafür verantwortlich, dass die Lebensqualität in seiner Heimatstadt stimmt. „Um erforderliche Projekte erfolgreich umzusetzen, muss ich neue Potenziale freisetzen.“ Dabei hilft Torsten Spillmann auch sein Hobby, das er mit viel Leidenschaft betreibt: die Fotografie. Sie ist für ihn nicht nur kreativer Ausgleich zum Beruf. Aus der Perspektive des Fotografen verfolgt er die Entwicklung seiner Stadt aus ganz neuen Blickwinkeln und entdeckt so neue Chancen für seine Heimat.

Das Dach über dem Kopf

bezahlbar machen



Integratives Dach: Die Lebenshilfe Dortmund hat für 24 Menschen mit Behinderung eine Wohnstätte in Dortmund-Bodelschwingh errichtet



Geringverdienern versagt unsere Gesellschaft oftmals die Anerkennung. Das macht auch die Suche nach bezahlbarem Wohnraum schwer. Die Betroffenen zu unterstützen und in ihr Umfeld zu integrieren, ist Aufgabe der sozialen Wohnraumförderung der NRW.BANK. Unterstützt werden die unterschiedlichsten Wohnformen – von der Sozialwohnung bis zur Behindertenwohnstätte.

Video zum Thema in
unserer Webapp:



Achim Depenbrock, NRW.BANK Wohnraumförderung, und Andreas Schwohnke, Geschäftsführer der Lebenshilfe für Menschen mit Behinderung Dortmund e.V. (v.l.)

Schon 1990 wurde die zweigeschossige Wohnstätte Bodelschwingh des Vereins „Lebenshilfe für Menschen mit Behinderung Dortmund“ eröffnet, doch es gab keine barrierefreien Räume und somit konnten keine Rollstuhlfahrer oder Menschen mit schweren Mehrfachbehinderungen aufgenommen werden. 2009 zog die Lebenshilfe von der Kösterstraße in das 800 Meter entfernte, neu errichtete Gebäude am Schlosspark.

Jetzt sind von 24 Einzelzimmern acht rollstuhlgerecht eingerichtet. Je acht Bewohner zwischen 22 und 64 Jahren leben in drei Wohngemeinschaften, deren Zentrum der Gemeinschaftsraum und die Essküche bilden. „Die besonders ansprechende Architektur – das ist das herausstechendste Merkmal des Gebäudes“, sagt Lebenshilfe-Geschäftsführer Andreas Schwohnke.

Sich zu Hause fühlen, wo man lebt

In der Wohnstätte wohnen Menschen mit unterschiedlich ausgeprägten geistigen Behinderungen. „Wir betreuen Autisten, Menschen mit schweren Mehrfachbehinderungen und auch Menschen, die relativ selbstständig leben können. Manche Bewohner haben eine Doppeldiagnose, sind geistig und psychisch beeinträchtigt“, so Benjamin Bruns, stellvertretender Wohnstättenleiter. Mit welchem Grad der Behinderung die Bewohner auch leben müssen – der Betreuungsbedarf ist hoch und wird von 30 Mitarbeitern 24 Stunden am Tag gewährleistet. „Wir wollen den



01



02



03



04

„Wir wollen den Menschen das Gefühl geben, wirklich zu Hause zu sein.“

Benjamin Bruns, stellvertretender Wohnstättenleiter

Menschen das Gefühl geben, wirklich zu Hause zu sein“, beschreibt Benjamin Bruns die Mission der Betreuer. „Deshalb wollten wir weg vom Heimcharakter und hin zu einem ‚WG-Gefühl‘.“ Dieses Gefühl soll die Basis für eine Integration bilden, denn das Fernziel der Lebenshilfe lautet Eingliederung, so weit wie möglich auch in das Arbeitsleben. Dazu werden Fähigkeiten und Kompetenzen gefördert und sinnvolle Tagesstrukturen angelegt.

Gute Nachbarschaft wird geschätzt

Mit ihrer neuen Wohnsituation sind die Bewohner sehr zufrieden“, freut sich Benjamin Bruns. „Positiv ist auch, dass wir zu den Nachbarn ein gutes Verhältnis haben. Wir sind zwar schon sehr lange im Ort und die Nachbarn kennen uns, aber als selbstverständlich empfinden wir die Akzeptanz nicht. Deshalb weiß ich das sehr zu schätzen.“ Das sieht auch Achim Depenbrock so. Als Mitarbeiter der Wohnraumförderung der NRW.BANK, die den Neubau mit einem Wohnungsbaudarlehen von

mehr als 700.000 Euro gefördert hat, beeindruckt ihn, dass viele Partner das Projekt unterstützen, etwa die Bank für Sozialwirtschaft, die Aktion Mensch und die Stiftung Wohlfahrtspflege. „Ich finde es sehr positiv, dass dem gemeinnützigen Lebenshilfe-Verein heute mehr als 200 Eltern, Freunde und Förderer angehören, die es

Menschen mit Behinderungen ermöglichen, so selbstständig wie möglich zu leben.“

Das Leben leichter machen

„Als Förderbank verfolgen wir immer den Ansatz, diejenigen zu fördern, die es schwer haben“, erklärt Rainer Hahn von der Wohnraumförderung der NRW.BANK. „In der sozialen Wohnraumförderung unterstützen wir Menschen, die Probleme haben, sich auf dem Wohnungsmarkt angemessen mit Wohnraum zu versorgen. Zugleich wollen wir mit barrierefreiem Wohnraum und modernsten Energiestandards den Menschen das Leben erleichtern.“

- 01-04 Hell und gemütlich: WG-Gefühl
statt Heimcharakter
- 05 Thomas Hüshoff, NRW.BANK Wohnraumförderung,
und Jürgen Heddergott, Vorstand der SWD (v.l.)



Rainer Hahn setzt auf moderne Standards im Wohnungsbau

**„Wir fördern soziale Wohnbauprojekte und
wir unterstützen Menschen, die in unserer Gesellschaft
nicht zu den Gewinnern zählen.“**

Rainer Hahn, Wohnraumförderung der NRW.BANK



Das gilt auch für den Neubau eines Mehrfamilienhauses der Städtischen Wohnungsgesellschaft Düsseldorf (SWD), der mit einem Darlehen von rund 450.000 Euro gefördert wurde. Der Bau mit 14 Dreizimmerwohnungen wurde 2010 abgeschlossen – in Düsseldorf-Itter, einem Stadtteil mit dörflichem Charakter im Süden der Stadt. Ihm bleiben geringverdienende Einkommensschichten üblicherweise fern. Bewusst wurden deshalb sechs der 14 Wohnungen an Mieter vergeben, deren Einkommen eine bestimmte Grenze nicht überschreitet.

Sozial gebaut – auf dem neuesten Stand der Energietechnik

„Das Besondere der Wohnanlage ist“, betont Jürgen Heddergott, Vorstand der SWD, „dass wir das Haus nach dem neuesten Stand der Energie- und Heiztechnik konzipiert und gebaut haben. Mit acht Tiefenbohrungen wird aus dem Erdreich in bis zu 100 Metern Tiefe Erdwärme gefördert. Dieses geothermische Verfahren schont die Energieressourcen und spart mehr als die Hälfte der Heizkosten.“ Ein Beispiel für gute Architektur, meint auch Architekt Friedhelm Engemann: „Eine klare Linienführung und ein durchgängiges Farbkonzept bestimmen die Architektur der

Wohnanlage. Alle Ebenen des Gebäudes werden über zwei Aufzüge barrierefrei – ohne störende Ausgleichstufen – erschlossen. Im Tiefgeschoss befinden sich Mieterkeller, Wasch- und Trockenräume und 15 PKW-Einstellplätze. Großzügige Anbaubalkone und die ebenfalls barrierefrei erschlossenen Dachterrassenflächen im Staffelgeschoss runden das gelungene Konzept ab.“ Auch die Mieter wissen das zu schätzen: Schon bei Bauende waren alle Wohnungen komplett vermietet.

In Düsseldorf-Itter will man nicht separieren – man will miteinander leben. „Wir legen Wert auf ein breites soziales Spektrum“, sagt Jürgen Heddergott, und Thomas Hühoff, Mitarbeiter der Wohnraumförderung der NRW.BANK, ergänzt: „Von einer Mischförderung von freien und geförderten Wohnungen profitieren alle.“ <<

> Mehr Infos unter:

www.lebenshilfe-dortmund.de

www.swd-duesseldorf.de

KURZGESPRÄCH



Monika Voß ist bei der NRW.BANK für die Betreuung der europäischen Finanzinstitutionen verantwortlich

GÜNSTIGE KONDITIONEN FÜR DEN SOZIALEN WOHNUNGSBAU SICHERSTELLEN

>> _____

Frau Voß, zur Finanzierung von Objekten sind auch Mittel der Council of Europe Development Bank, kurz CEB, geflossen. Welche Aufgaben hat diese Institution?

Die CEB wurde 1956 von acht Mitgliedsstaaten des Europarats gegründet und ist damit die älteste internationale Finanzinstitution Europas. Inzwischen sind 40 europäische Staaten als Gesellschafter an der CEB beteiligt. Als Entwicklungsbank des Europarates hat sie die Aufgabe, mit ihren Finanzierungen für Projekte in die soziale Infrastruktur, die Wohn- und Lebenssituation in den weniger begünstigten Regionen Europas zu verbessern.

Wenn man das hört, denkt man doch eher an Gebiete im Süden oder Osten Europas – aber nicht an Deutschland. Warum wird die Entwicklungsbank auch hierzulande aktiv?

Die CEB ist grundsätzlich in allen EU-Mitgliedsstaaten tätig und hat bisher Darlehen in Höhe von rund 30 Milliarden Euro in 21 Nationen vergeben. Damit werden hauptsächlich Projekte aus den Bereichen sozialer Wohnungsbau, Gesundheitswesen und schulische, akademische und berufliche Bildung gefördert – in dieser Hinsicht gibt es unter anderem auch in Nordrhein-Westfalen einige Investitionen und Vorhaben, die Unterstützung verdienen und die Förderkriterien der CEB erfüllen.


Seit wann arbeitet die NRW.BANK mit der CEB zusammen?

Seit 2009. Damals haben wir eine Finanzierungsrunde mit einem Volumen von insgesamt 110 Millionen Euro vereinbart. Damit sollen günstige Finanzierungsbedingungen für die Bereitstellung von Mietwohnraum für sozial Benachteiligte wie zum Beispiel Familien in finanzieller Not, Migranten oder Menschen mit Behinderungen sichergestellt werden. Für dieses Vorhaben konnten wir die CEB als Finanzierungsquelle gewinnen.

Musste die NRW.BANK als Partner bestimmte Auflagen erfüllen?

An Banken, die mit der CEB zusammenarbeiten wollen, werden sehr hohe Ansprüche gestellt. Zum Beispiel in puncto Kreditwürdigkeit oder soziale Relevanz der jeweiligen Investition. Diesen Bestimmungen konnten wir voll und ganz entsprechen. <<

Wir unternehmen Gutes.



Kultur Wir fördern das Beste in der Kultur zu Tage, z. B. in unseren 17 Museen.

Jugend / Schule Wir fördern Kinder mit und ohne Behinderungen, z. B. in über 2.000 Kitas und 35 Förderschulen.

Maßregelvollzug Wir behandeln und sichern für das Land NRW psychisch kranke und suchtkranke Straftäter in 6 forensischen Kliniken.

Psychiatrie In über 100 Einrichtungen engagieren wir uns für die seelische Gesundheit psychisch kranker Menschen.

Soziales Als großer Hilfezähler unterstützen wir behinderte Menschen darin, selbstbestimmt zu leben und zu arbeiten.

Das Team eines PPP-Projekts in Herten: Bürgermeister Dr. Uli Paetzel (r.) und Ralph Ishorst, Berater öffentliche Kunden der NRW.BANK

KOMMUNEN UND PRIVATWIRTSCHAFT ARBEITEN HAND IN HAND UND SANIEREN SCHULGEBÄUDE

Eine Partnerschaft macht Schule

Der Putz bröckelte, das Dach war undicht und die Tische wackelten. Lehrer, Eltern und Schüler hätten genug von den Missständen an ihrer Schule, dem Mülheimer Karl-Ziegler-Gymnasium. Auch der Leidensdruck an den anderen zwei großen weiterführenden Schulen in Mülheim war 2008 unerträglich. „Eine Kernsanierung war dringend nötig“, berichtet Stadtkämmerer Uwe Bonan, „aber die Stadtverwaltung konnte sie nicht selbst angehen – nicht in diesem Umfang und nicht in kurzer Zeit.“



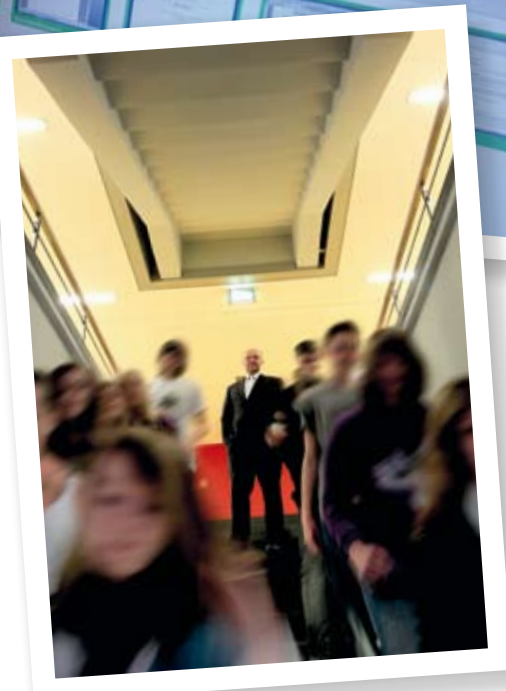
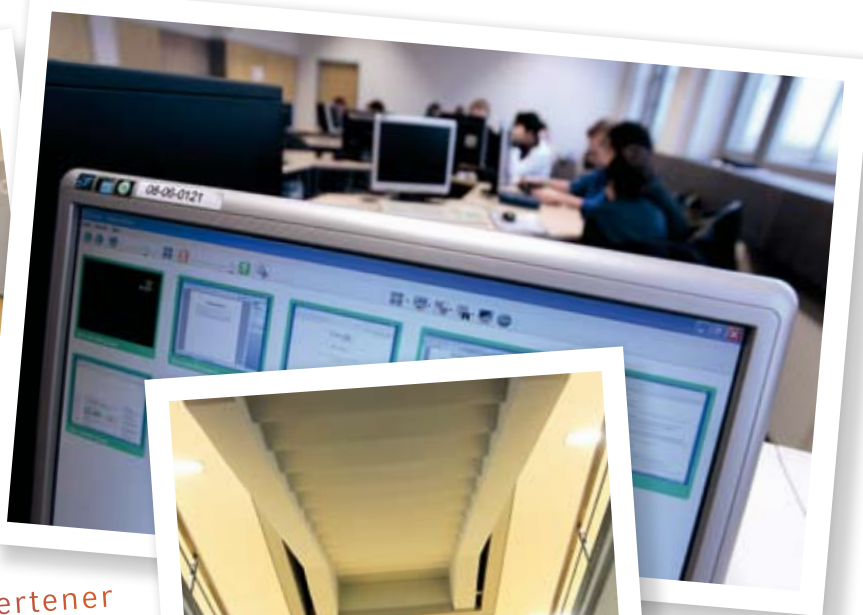
Video und mehr Informationen
zum Thema in unserer Webapp:



Investitionsstau, leere Kassen – die Kommunen in Nordrhein-Westfalen haben besonders bei Sanierung und Neubau von Schulen ein Finanzierungsproblem. Eine Situation, die nicht nur Stadtkämmerern und Bürgermeistern auf der Seele brennt. Leidtragende sind vor allem Schüler, Lehrer und Eltern. Eine mögliche Lösung lautet Öffentlich-Private Partnerschaft (ÖPP), auch Public-Private-Partnership (PPP) genannt, da dieser Weg eine effiziente Berücksichtigung des Lebenszyklusansatzes für öffentliche Aufgaben erschließt. Das belegen PPP-Projekte, mit denen ein privates Bauunternehmen in Mülheim an der Ruhr und die Stadtwerke Herten betraut wurden.

Über einen Lebenszyklus: Partner für 25 Jahre

Aufgrund der positiven Erfahrungen bei der Realisierung des Medienhauses Mülheim an der Ruhr über eine PPP entschied sich die Mülheimer Stadtverwaltung, auch die Sanierung und Modernisierung zweier Gymnasien und einer Gesamtschule als PPP auszuschreiben, und erteilte der Kölner Strabag Real Estate den Zuschlag. Insgesamt werden 3.300 Schüler der Schulen Karl-Ziegler-Gymnasium, Gymnasium Luisenschule und Willy-Brandt-Gesamtschule ab Ende 2012 in modernisierten Räumen lernen, in neuen Kantinen essen und in modernen Turnhallen Sport treiben. Für die Baumaßnahmen von knapp über 50 Millionen Euro hat die Strabag einen Bauzwischenfinanzierungskredit von einem Konsortium erhalten, dem auch die NRW.BANK angehört. Sind die Bauarbeiten abgeschlossen, stundet die Strabag der Stadt Mülheim die Werklohnforderungen bis 2026 und verkauft sie an die NRW.BANK.



„Das Hertener Modell ist ein besonderes PPP-Projekt und wir freuen uns, dass wir durch unsere Förderung die Lernsituation der Schüler verbessern konnten.“

Ralph Ishorst
Kundenbetreuer der NRW.BANK

Dieses Finanzierungsmodell lautet Forfaitierung (von französisch forfait = Pauschale). Die Strabag Real Estate saniert die Schulen aber nicht nur, sondern wird sie auch betreiben; 25 Jahre lang – über den sogenannten Lebenszyklusansatz. Daher werden nicht nur die Investitionskosten für den Projektumfang berechnet, sondern auch die späteren Bauunterhalts-, Betriebs- und Bewirtschaftungskosten. So umfasst das PPP-Projekt inklusive der sogenannten Betreiberleistungen über 25 Jahre ein Gesamtvolumen von 176 Millionen Euro. Zu den Betreiberleistungen zählen unter anderem die laufende Instandsetzung, der Hausmeisterservice und die Gebäudereinigung. Sekretärinnen bleiben im städtischen Dienst und das Lehrpersonal im Landesdienst, doch Reinigungspersonal, Hausmeister, Handwerks- und Hilfskräfte werden – statt bei der Kommune – bei der Strabag angestellt sein. „Unsere Schulhausmeister, die technischen Mitarbeiter und das Reinigungspersonal wurden auf andere vakante Stellen umgesetzt“, sagt Uwe Bonan. „Diese Umsetzung wurde lange vor-

her geplant und kommuniziert und wird von den Mitarbeitern akzeptiert.“

Öffentlich-Private Partnerschaft mit günstigen Zinsen

„Die kontinuierliche Instandhaltung der Gebäude über die PPP-Laufzeit von 25 Jahren ist ein großer Vorteil“, meint Stadtkämmerer Uwe Bonan. „Alle profitieren, denn das Risiko für die NRW.BANK sinkt ebenso wie die Zinsbelastung für die Stadt. Wir können fast kommunalkreditähnliche Konditionen erzielen und haben jederzeit die Möglichkeit, gegenüber der Strabag Regress anzumelden.“ Elisabeth Leidinger aus dem Bereich Spezialförderung und Beratung der NRW.BANK ergänzt: „Bei diesem Modell bedient sich die Kommunalverwaltung zur Erfüllung ihrer Aufgaben dazu spezialisierter Unternehmen – darin liegt eine enorme Kompetenz und Effizienz. Auch ist die NRW.BANK gerade bei langfristigen Zinsbindungen außerordentlich attraktiv, was sich ebenfalls minimierend auf die Zinsbelastung auswirkt.“

Tickende Zeitbombe entschärft

Positiv und kooperativ haben betroffene Schüler, Eltern und Lehrer reagiert, als in Hertens zur Sanierung der städtischen Willy-Brandt-Realschule ein PPP-Modell gewählt wurde. Denn 2005 stand Hertens Bürgermeister Dr. Uli Paetzel vor der Frage: Schließen oder sanieren? Bei einer Schadstoffuntersuchung wurden in der Willy-Brandt-Realschule erhöhte PCB-Werte festgestellt. „Die Sanierung duldet keinen Aufschub“, sagt Bürgermeister Dr. Uli Paetzel. „Aber: Allein aus städtischen Mitteln konnten wir die Kosten nicht stemmen. In unserer damaligen Haushaltslage hätte eine Sanierung mehr als vier Jahre gedauert, was für die Schule insgesamt, für alle Beteiligten und auch für die Unterrichtsqualität nicht gut gewesen wäre.“

Die Stadtverwaltung engagierte ein Berliner Beratungsunternehmen, das auf kommunale Projektentwicklung und -planung spezialisiert ist. Die Berater erstellten die Kostenaufstellung für die komplette Sanierung. Samt Planung, Auslagerung und Wiederherstellung lag sie bei



„Bei diesem Modell bedient sich die Kommunalverwaltung spezialisierter Unternehmen – darin liegt eine enorme Kompetenz und Effizienz.“



Elisabeth Leidinger, Bereich Spezialförderung und Beratung der NRW.BANK

Behält den Überblick über die Sanierungskosten dreier weiterführender Schulen in Mülheim an der Ruhr: Stadtkämmerer Uwe Bonan

rund 11,5 Millionen Euro. Der Wirtschaftlichkeitsvergleich brachte zudem zutage: Eine Sanierung im Rahmen einer PPP würde günstiger und schneller durchführbar sein. 2006 stimmte der Rat dem Abschluss des Vertragspakets zu. Die Besonderheit dieser PPP liegt darin, dass die Leistung des ‚Privaten‘ von einer kommunalen Gesellschaft, den Stadtwerken, erfolgt.

Freizeitbad als Betreiber der Realschule

„Bademeister bald auch für Schulen zuständig“, titelte eine Hertener Lokalzeitung. Das Freizeitbad Copa Ca Backum Herten GmbH, Tochtergesellschaft der dortigen Stadtwerke, übernahm nicht nur sämtliche Sanierungs- und Baumaßnahmen, sondern stellt bis zum Jahr 2036 auch den technischen Betrieb sicher. Träger und Eigentümer der Willy-Brandt-Schule bleibt die Stadt. „Die Frage, welche städtische Gesellschaft den Betrieb übernehmen sollte, führte zwar zu Diskussionen“, berichtet Bürgermeister Dr. Uli Paetzel, „doch das Modell war in der politischen und öffentlichen Diskussion unstrittig.“ Alle Beteiligten

interessierte ja vor allem, wann die Schule wieder saniert zur Verfügung steht. „In regelmäßigen Betriebsbesprechungen mit allen Beteiligten führen wir die gute Zusammenarbeit fort“, erläutert der Bürgermeister das Konzept. „Treten personelle Veränderungen, beispielsweise bei den Hausmeistern, auf, so können wir sie frühzeitig kommunizieren; dies gelingt bislang hervorragend.“

Hertener PPP-Modell mit Vorbildcharakter

Zusammen mit der Sparkasse Vest Recklinghausen begleitete die NRW.BANK das Projekt. Nach Fertigstellung der Sanierungsarbeiten hat die NRW.BANK gemeinsam mit der Sparkasse von der Copa Ca Backum Herten GmbH die entstandenen PPP-Forderungen für die Bauleistungen gegen die Stadt Herten angekauft. „Mit dieser Forfaitierung konnte ein günstiger Zinssatz für die Finanzierung erreicht werden“, erklärt NRW.BANK-Kundenbetreuer Ralph Ishorst. Die Stadt Herten zahlt 28 Jahre lang Zins und Tilgung monatlich an die Bank zurück. Copa Ca Backum erhält für den Be-

trieb der Schule über die gesamte Vertragslaufzeit gleichmäßig verteilte Raten. „Das Hertener Modell ist ein besonderes PPP-Projekt, das für viele Kommunen Vorbildcharakter haben kann, und wir freuen uns, dass wir durch unsere Förderung die Lernsituation der Schüler verbessern könnten“, erklärt Ralph Ishorst begeistert. <<

> Mehr Infos unter:
www.muelheim-ruhr.de
www.herten.de

Der Beginn einer

Gestaltet die Zukunft des Welterbes Zollverein: Hermann Marth

Es war der Vorweihnachtsabend 1986, als auf der Zeche Zollverein die Lichter ausgingen. Die Schließung besiegelte das Ende der Stahl- und Kohle-Ära der Stadt Essen. Doch der Grundstein für eine neue Zukunft war zu diesem Zeitpunkt bereits gelegt: Seit sechs Tagen stand die Zeche unter Denkmalschutz. Das bis dahin oftmals übliche Procedere – abreißen, Boden aufbereiten, verkaufen – schied also aus. Stattdessen wurden bis heute mehr als 165 Millionen Euro investiert, um den Gebäuden neues Leben einzuhauchen. Fest steht: Zollverein hat den Start in ein zweites Leben geschafft.

neuen Dekade

STADTTEIL ZOLLVEREIN

>>

„Für mich gab es, rückblickend, vier Meilensteine: die Gründung der Stiftung Zollverein 1998, deren Aufgabe damals der Kulturbetrieb war, 2000 die Zusage der EU-Fördergelder, 2001 die Aufnahme in die Welt-erbeliste der UNESCO und 2010 die Kulturhauptstadt“, beschreibt Hermann Marth. Als Vorsitzender der Stiftung Zollverein lenkt er heute die Geschicke des riesigen Areals.

Mehr als 2,2 Millionen Besucher wurden im Kulturhauptstadtjahr auf Zollverein gezählt. Nur zum Vergleich: 1998 waren es kaum 50.000 Besucher. Das Areal ist heute als Welterbe international beachtetes Industriedenkmal, Heimat des exzellent gemachten Ruhr Museums, Grün-

derzentrum und Unternehmensstandort im Bereich Design. Außerdem bietet es Kunst und Kultur, das Doppelbock-Fördergerüst ist heute ein 55 Meter hohes Symbol für gelungenen Strukturwandel.

Strukturwandel XXL

Der Weg dahin war lang und es ging um viel – im wahrsten Sinne des Wortes. Auf 100 Hektar Gelände stehen rund 280 Gebäude. „Die Frage war, was macht man mit so einem Stadtteil?“, erinnert sich Hermann Marth. Den Anfang machte in den 1990er Jahren die Internationale Bauausstellung Emscher Park (IBA), in deren Rahmen die ersten Gebäude saniert wurden. „Ein Glücksfall“, betont Hermann Marth. „Hätte man den architektonischen Wert von Zollverein nicht so früh erkannt, wäre dieser einzigartige Gebäudekomplex für immer verloren gegangen.“

STIFTUNG ZOLLVEREIN

Aufgabe der 1998 gegründeten Stiftung Zollverein war zunächst die Organisation kultureller Veranstaltungen. Parallel übernahm die Entwicklungsgesellschaft Zollverein 1999 die Aufgabe, den Gebäudekomplex zu sanieren. 2008 wurden die Aufgaben der Stiftung und der EGZ in der neuen Stiftung vereint. Neben dem Kulturbetrieb sind seither auch die Entwicklung des Geländes und der Betrieb des 2010 eröffneten Ruhr Museums Aufgaben der Stiftung.

> Mehr Infos unter:

www.zollverein.de



„Zollverein ist heute ein gutes Beispiel dafür, wie sich wirtschaftliches Potenzial erholen kann.“

Elisabeth Anderke,
Referatsleiterin für regionale Wirtschafts- und
Sonderförderungen bei der NRW.BANK

In der gleichen Zeit wurde die Idee geboren, das Areal zu einem Standort der Kreativwirtschaft zu entwickeln. Ein erster Schritt war die Eröffnung des „red dot design museum“ im Kesselhaus, das der britische Stararchitekt Lord Norman Foster umgebaut hatte. Festgeschrieben wurde der Plan kurz nach der Jahrtausendwende im Masterplan Zollverein, entwickelt von dem renommierten niederländischen Architekten Rem Koolhaas.

Doch so gut die Ideen waren, sie mussten auch finanziert werden. Der Durchbruch gelang 2000 mit dem Beginn der Förderung durch die EU über das NRW/EU-Ziel-2-Programm für die Sanierung von Schacht XII, dem Herzstück von Zollverein. 30 Millionen Euro sagte die Kommission der Europäischen Gemeinschaft aus dem Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung zu. Mit der Ko-Finanzierung durch Stadt und Land wurden daraus mehr als 61 Millionen Euro. Weitere 68 Millionen

Euro flossen über das Städtebauförderungsprogramm und fast 25 Millionen über das Ökologieprogramm Emscher-Lippe. Hinzu kamen private Engagements und spezielle Projektförderungen. Unter dem Strich sind das 165 Millionen Euro.

„Hier herrscht Sonderkonjunktur“

„Zollverein wurde damit zu einem der größten und wichtigsten Entwicklungsprojekte des Ruhrgebiets“, erklärt Elisabeth Anderke. Sie ist Referatsleiterin für regionale Wirtschafts- und Sonderförderungen bei der NRW.BANK und damit auch verantwortlich für das NRW/EU-Ziel-2-Programm. „Mit diesem Programm werden Regionen gefördert, die besonders schwer von wirtschaftlichen und sozialen Umstellungen betroffen sind. Zu den Kriterien zählen eine überdurchschnittlich hohe Arbeitslosenquote und die Gefahr weiterer Arbeitsplatzverluste in der Industrie. Wirtschaftlich schwächere Regionen sollen so eine Chance bekommen, den notwendigen Strukturwandel zu bewältigen, Arbeitsplätze zu festigen oder neu zu schaffen“, erklärt Elisabeth Anderke. „Zollverein ist heute ein gutes Beispiel dafür, wie an alten Industriestandorten neue wirtschaftliche Potenziale entstehen.“

Rund 170 Unternehmen, Ein-Mann-Betriebe inklusive, haben sich auf und um Zollverein niedergelassen, 3.000 Arbeitsplätze sind auf dem Areal oder im direkten Umfeld entstanden, 2.000 im weiteren Umfeld. „In Summe kommen wir damit in etwa auf die Zahl von Arbeitsplätzen, die Zollverein zum Zeitpunkt der Schließung bot – nur eben in völlig anderen oder neuen Branchen“, erläutert Hermann Marth.

So sorgen die Besucher, die wegen Zollverein anreisen, jährlich für 120 Millionen Euro Umsatz. Die ‚Designstadt Zollverein‘ entsteht gerade, der 2006 fertiggestellte und für seine Architektur preisgekrönte Kubus des japanischen Architektenbüros SANAA wird in Kürze von der Folkwang Universität der Künste bezogen. Ein weiterer Uni-Neubau folgt bis



- 01 Projekt „Schachtzeichen“ im Kulturhauptstadtjahr 2010: Mehr als 300 gelbe Ballons markierten ehemalige Zechenschächte im Ruhrgebiet
- 02 Mit dem „Sonnenrad“ auf der Kokerei Zollverein genießen Besucher die Aussicht – und fahren durch die ehemals 1.000 Grad Celsius heißen Koksboxen
- 03 Preisgekrönte Architektur: der Kubus des japanischen Architekturbüros SANAA

Ende 2012. „Wir erleben hier eine Form der Wirtschaftsentwicklung, wie es sie noch nie gegeben hat. Der Standort Zollverein gilt heute als Paradebeispiel für die Umnutzung industriell vorge nutzter Flächen und wird international immer bekannter“, sagt Hermann Marth. „Insgesamt sind hier auf Zollverein noch Investitionen in Höhe von mindestens 350 Millionen Euro geplant. Wir haben einen Vermietungsstand von 99,8 Prozent. Hier herrscht Sonderkonjunktur.“

Beginn einer neuen Dekade

Hermann Marth schaut nach vorn: „Mit dem Kulturhauptstadtjahr und der Eröffnung des Ruhr Museums ist die Dekade der Sanierung von Schacht XII abgeschlossen. Jetzt geht es uns darum, das Gelände der Kokerei Zollverein zu entwickeln.“ Auch dort sollen die Gebäude für eine neue Gewerbenutzung fit gemacht werden. „Das ist eine immobilienwirtschaftliche Herausforderung“, gibt Hermann Marth zu. „Für das Gelände der Kokerei besteht der Plan, wertschöpfende Dienstleistungen anzusiedeln.“

Auch hier gab es bereits die ersten Zuschüsse, 15 Millionen Euro, um die Brachen zu sanieren. „Außerdem tätigt die RAG dort ein Ankerinvestment mit dem Bau eines neuen Verwaltungsgebäudes mit 250 Arbeitsplätzen. Insgesamt kommen zu den 100.000 Quadratmetern vermietbarer Fläche auf Schacht XII in den nächsten Jahren noch einmal 100.000 Quadratmeter auf der Kokerei hinzu.“ Genau das macht Zollverein aus: Hier ist Platz für immer neue Ideen. Hermann Marth: „Deshalb wird meine Leidenschaft für Zollverein auch jeden Tag größer.“



ZUR PERSON

Hermann Marth kam Anfang der 1980er Jahre ins Ruhrgebiet. Damals stand die Schließung zahlreicher Zechen und Stahlwerke bevor – und damit ein tiefgreifender Strukturwandel. Nach Stationen bei der STEAG und bei Krupp kam er 1995 zum RAG-Konzern. 1999 wurde er Vorstandsvorsitzender der RAG Immobilien AG, die für die Immobilien des Konzerns und die Flächenentwicklung zuständig war. Fest verwurzelt in der Materie und vertraut mit dem Strukturwandel, wurde er 2008 zum Vorsitzenden der Stiftung Zollverein berufen.

ZOLLVEREIN

Gegründet von dem Industriellen Franz Haniel, war die Zeche Zollverein von 1847 bis 1986 in Betrieb, die benachbarte Kokerei schloss erst 1993. 1928 wurde der Neubau einer Zentralförderanlage, über die bis zu 12.000 Tonnen Kohle pro Tag ausgefahren wurden, beschlossen – Startschuss für Schacht XII, dessen Doppelbock-Fördergerüst heute Wahrzeichen des Ruhrgebietes ist. Die Architekten waren Fritz Schupp und Martin Kremmer, deren sachlich-funktionale Industriebauten mit ihrem vom Bauhaus-Stil geprägten Stahlfachwerk schon damals als Meisterleistung galten. Über Jahrzehnte blieben sie Maßstab der Industriearchitektur.



TELEFONISCHE INFORMATIONSANGEBOTE DER NRW.BANK

NRW.BANK.INFOLINE

Telefonische Erstberatung und Information zu den Förderprogrammen

> BERATUNGSCENTER RHEINLAND

Telefon +49 211 91741-4800
Telefax +49 211 91741-9219
info-rheinland@nrwbank.de

> BERATUNGSCENTER WESTFALEN

Telefon +49 251 91741-4800
Telefax +49 251 91741-2666
info-westfalen@nrwbank.de

> FINANZIERUNGSBERATUNG

Telefon: +49 211 91741-4700
Telefax: +49 211 91741-6629
finanzierungsberatung@nrwbank.de

> EU- UND AUSSENWIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

Telefon +49 211 91741-4000
Telefax +49 211 91742-6218
europa@nrwbank.de

> BERATUNG WOHNRAUMFÖRDERUNG NRW

Telefon +49 211 91741-7647
Telefax +49 211 91741-7760
info@nrwbank.de

> KUNDENBETREUUNG ÖFFENTLICHE KUNDEN

Telefon +49 251 91741-4600
Telefax +49 251 91741-2666
oeffentliche-kunden@nrwbank.de

> PRESSE UND KOMMUNIKATION

Telefon +49 211 91741-1846
Telefax +49 211 91741-1801
presse@nrwbank.de

> INVESTOR RELATIONS

Telefon +49 211 91741-5555
Telefax +49 211 91741-3771
investorrelations@nrwbank.de

> HOTLINE STUDIENBEITRAGSDARLEHEN 01805 103830

NRW.BANK

> DÜSSELDORF

Kavalleriestraße 22
40213 Düsseldorf
Telefon +49 211 91741-0
Telefax +49 211 91741-1800

> MÜNSTER

Friedrichstraße 1
48145 Münster
Telefon +49 251 91741-0
Telefax +49 251 91741-2921

> KONZEPT, GESTALTUNG, PRODUKTION

vE&K Werbeagentur
GmbH & Co. KG, Essen

S. 70 o.: Stiftung Zollverein/
Frank Vinken, S. 71 l.o. und
r.u.: Stiftung Zollverein /
Thomas Willemsen)

> FOTOGRAFIE

Yavuz Arslan, Essen (außer:
S. 13 m.: Mareen Fischinger,
S. 19 l.o.: Michel Koczy,
S. 19 r.o. und r. u.: Privatarchiv,
S. 20 l.u.: Stefan Maria Rother,
S. 30 Hintergrund: fotolia,
S. 42/43 und S. 44 o.: alpha
ventus, S. 45 r. o.: Trianel,

> DRUCK

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

www.nrwbank.de
info@nrwbank.de

> VERANTWORTLICH

Presse und Kommunikation
NRW.BANK





Hier
drin:
Geld von der
NRW.BANK

Wir stärken Ihr Eigenkapital.

Die NRW.BANK fördert kleine und mittlere Unternehmen mit Eigenkapital-Finanzierungen sowie Darlehen zur Stärkung des Eigenkapitals und zum Ausgleich mangelnder Sicherheiten. Fragen Sie uns danach: Tel. 0211 91741-1002.
www.nrwbank.de/beteiligungen