



Chairholder GmbH & Co. KG

Arbeitswelten der Zukunft

Werden wir in Zukunft noch jeden Tag ins Büro gehen? Das Team der Chairholder GmbH glaubt an eine Revolution in der Arbeitswelt: mit mehr Homeoffice, buchbaren Büroarbeitsplätzen und Co-Working-Spaces im ländlichen Raum. Für seine Kunden erarbeitet das international agierende Unternehmen für Büro- und Objekteinrichtungen innovative Raumkonzepte und liefert die passenden Möbelstücke – bei Bedarf sogar in nur wenigen Tagen. Dabei helfen innovative, digitalisierte Prozesse und eine Ideenwerkstatt, die ein hervorragendes Innovationsklima begünstigt.

Leere Büros, digitaler Kundenkontakt und virtuelle Weiterbildung – Corona hat die Arbeitswelt rasant verändert. Diese Entwicklung hat dem Geschäftsführer Rolf Gerlach und seinem Team viel Arbeit beschert: Sie belieferten in den vergangenen Monaten 153 Firmen mit Homeoffice-Ausstattungen. In der Krise sehen sie generell eine Chance für eine agilere Arbeitswelt. „Viele unserer Kunden wollen nach Corona gar nicht mehr zu den alten Strukturen zurück“, erzählt der Geschäftsführer. Er glaubt, dass Firmen in Zukunft nicht mehr für jeden Mitarbeiter einen Büroplatz brauchen, sondern Räume mit Strahlkraft und mehr Flächen für Teamarbeit.

Kreatives Klima

Für die Gestaltung dieser neuen Arbeitswelt bietet seine Firma verschiedene Möglichkeiten. Nach einer systematischen Analyse der räumlichen Gegebenheiten und Arbeitsabläufe beim Kunden erarbeiten die Berater individuelle Raumkonzepte. Hierbei hilft eine Ideenwerkstatt, in der auf 500 m² einzigartige Möbelstücke, Büromodule und Visionen präsentiert werden. Jeder darf auch einmal Probe sitzen. Die

Ideenwerkstatt ist aber vor allem ein idealer Ort für Begegnung und Dialog, an dem Mitarbeiter, Architekten, Möbelmanufakturen, Partner und Kunden immer wieder zusammenkommen und mit Präsentationen, Workshops und Netzwerkveranstaltungen ein kreatives Klima erschaffen, in dem Innovationen bestens gedeihen können.

Digitale Räume

Solche innovativen Konzepte realisiert das Team dann effizient mit digitalen Prozessen. „Wir waren bereits seit unserer Gründung stark IT-affin“, sagt Rainer Kettner. Und was als großer Onlineshop begann, ist heute digital noch viel breiter aufgestellt. Eine Inventarisierungsapp und die Möglichkeit, sensorbasierte Raumdaten zu erheben, gehören genauso dazu wie eine digitale Plattform für Kunden. „Damit gestalten wir die Auftragsabwicklung maximal transparent und effizient“, erläutert der Geschäftsführer. So vergehen von einer Anfrage über den Beschaffungsprozess bis zur Lieferung oft nur wenige Tage. Und die Kunden sitzen ganz schnell nicht nur Probe, sondern im eigenen modernen Büro.

**Chairholder
GmbH & Co. KG**
73614 Schorndorf
www.chairholder.de
Beschäftigte (D): bis 50
Handel



**Geschäftsführende
Gesellschafter**
Rolf Gerlach und
Rainer Kettner

Chairholder ist ein Spezialist für Büro- und Objekteinrichtungen. Besonderer Wert wird auf die individuelle Beratung der Kunden gelegt. In der Ideenwerkstatt werden innovative Möglichkeiten der Raumgestaltung präsentiert.





Chemnitzer Siedlungsgemeinschaft eG

Für ein grüneres Wohnen

Wer denkt, eine Genossenschaft sei alt und bieder, kennt die Chemnitzer Siedlungsgemeinschaft eG noch nicht. Diese Wohnungsgenossenschaft ist alt an Jahren, aber jung im Tun. Ob soziale Verantwortung, E-Mobilität oder Digitalisierung: Es gibt kaum ein Zukunftsthema, das der Vorstand nicht in konkrete Konzepte für seine Mieter übersetzt. Gleichzeitig besitzt die Organisation eine Spareinrichtung und hat damit finanzielle Spielräume. Und die nutzt das Top-Management konsequent für innovative Projekte.

Chemnitz ist zwar die drittgrößte Stadt Ostdeutschlands, das Wohnungsangebot ist jedoch größtenteils sehr wenig abwechslungsreich: „Viele Wohnungen sind in den 1960er- und 1970er-Jahren im gleichen Stil erbaut worden“, erzählt der umtriebige Vorstand Ringo Lottig. Ein Grund mehr für ihn, seinen Bestand an knapp 5.000 Wohnungen vielseitig und Neubauten modern auf der Höhe der Zeit zu gestalten. Die Mieter profitieren davon, dass diese Genossenschaft gleichzeitig eine Spareinrichtung ist: Neben einem guten Zins ermöglicht das dem Unternehmen den finanziellen Freiraum für Investitionen.

Soziale Innovationen

Ganz besonders am Herzen liegt dem Vorstand unter anderem die soziale Verantwortung. Ob Kindergärten, ein sozialer Hausmeister als „Kümmerer“ oder Schulungen für ältere Bewohner, die mit dem Rollator den Nahverkehr nutzen wollen: „Unser Anspruch ist es, unsere Mieter nicht allein zu lassen“, betont Lottig. Zum Profil der Genossenschaft gehören aus diesem Grund auch „soziale Handwerker“, die zu einem geringen Stundenlohn für Reparaturen oder

den Aufbau von Möbeln für die Mieter umgehend zur Stelle sind.

Grün und digital wohnen

Konzepte für mehr Nachhaltigkeit hat die Firma schon vor Jahren konsequent umgesetzt: 99 % der Bestandsgebäude sind nicht nur bautechnisch, sondern auch energetisch saniert. Hinzu kommt eine Vielzahl von Ladepunkten für E-Autos, selbst generierter Strom aus Fotovoltaikanlagen sowie Carsharingpunkte. Ins Schwärmen gerät Lottig auch beim wichtigen Innovationsthema Digitalisierung: Die Mitarbeiter sind schon lange mit Datenendgeräten ausgestattet und können so Protokolle und andere Dokumente digital bearbeiten und weiterleiten. Auch die Mieter profitieren von dieser digitalen Ader der Genossenschaft: Ob Glasfasernetze in jeder Wohnung, WLAN-Hotspots oder digitale Haustafeln und Türöffner – viele Angebote heben sich bereits deutlich vom üblichen Status quo ab. Und der Vorstand hat noch viel vor, denn er ist davon überzeugt: „Innovative Lösungen erhöhen die Lebensqualität.“

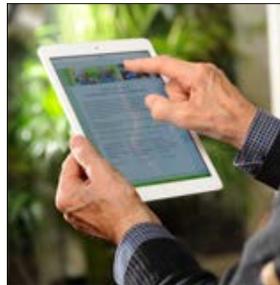
**Chemnitzer
Siedlungsgemeinschaft eG**
09112 Chemnitz
www.siedlungsgemeinschaft.de
Beschäftigte (D): 51 bis 200
Wohnungswirtschaft



Vorstand
Ringo Lottig

Die Chemnitzer Siedlungsgemeinschaft ist eine Wohnungsgenossenschaft und bewirtschaftet etwa 5.000 Mietwohnungen in Chemnitz. Sie bietet ihren Mitgliedern Wohnen und Sparen zu günstigen Konditionen und wohnbegleitende Dienstleistungen an.





Das Wohlfahrtswerk für Baden-Württemberg bietet an insgesamt 19 Standorten die gesamte Bandbreite von Dienstleistungen für Ältere an und fördert neue Wohnformen wie etwa Senioren-Wohngemeinschaften.

Neues in die Gesellschaft zu tragen – das ist der Auftrag der gemeinnützigen Stiftung Wohlfahrtswerk für Baden-Württemberg. Aus der Pflicht hat dieser Pflegedienstleister aber längst eine Leidenschaft gemacht. Mit der Hilfe eines exzellent vernetzten Vorstands schafft es das Unternehmen, dem wachsenden Pflegebedarf älterer Menschen mit viel Offenheit für Neues gerecht zu werden. Geschickt richtet das Management innovative Dienstleistungen an den individuellen Bedürfnissen der Menschen aus.

„Unsere Ideen müssen so vielfältig sein wie die Menschen, denen sie nutzen sollen.“ So beschreibt die Vorstandsvorsitzende Ingrid Hastedt den Anspruch, der hinter dem Ideenreichtum des Wohlfahrtswerks steckt. Aufgrund der demographischen Entwicklung sind Innovationen auf dem Gebiet der Altenpflege aus der Sicht der Managerin heute fast schon eine Notwendigkeit. „Den wachsenden Herausforderungen werden wir in Zukunft nur mit klugen Neuerungen erfolgreich begegnen können“, sagt Hastedt.

Bedingungslose Offenheit

Als wichtigste Haltung des Vorstands bezeichnet Hastedt eine bedingungslose Offenheit Neuem gegenüber: „Die muss ganz grundsätzlich sein – auch ohne die Garantie eines unmittelbaren Nutzens.“ Ihre Aufgeschlossenheit nutzt sie für die Pflege vielfältiger Kontakte und weit gespannter Netzwerke. Um gute Ideen erfolgreich zu realisieren,

kommuniziert das Management über mehrere Ebenen hinweg: „Den Ausgangspunkt bilden die Erfahrungen an der Basis und der direkte Umgang mit den Menschen“, sagt Hastedt. Doch auch in Gremien mit anderen Trägern, in wissenschaftlichen Fachgesellschaften und im Austausch mit Technologieführern sammelt die Leitung wertvolle Anregungen, lernt andere Sichtweisen kennen und findet starke Partner.

Enormes Durchhaltevermögen

„Was dann kommt, ist klassische Lobbyarbeit“, erklärt Hastedt. Da auf dem Gebiet der Altenpflege vieles gesetzlich geregelt ist, muss man für neue Ideen oft erst mühsam die Rahmenbedingungen auf politischer Ebene erkämpfen. Hier zahlte sich das Durchhaltevermögen des Vorstands aus: Als ein neuartiges Wohngemeinschafts-Modell für ältere Menschen der für klassische Pflegeheime konzipierten Gesetzeslage im Land widersprach, hielt das Management entschlossen an seinem innovativen Modell fest – bis sich die Regelung auf Landesebene änderte. „Unsere Einrichtung war eine Blaupause für die Gesetzesänderung“, sagt Hastedt stolz. Sie weiß, dass man für Innovationen mitunter mutig streiten muss.

Vielfalt pflegen

Wohlfahrtswerk für Baden-Württemberg

Falkertstraße 29

70176 Stuttgart

Telefon 0711 61926-0

www.wohlfahrtswerk.de

1.400 Beschäftigte (D)

Gesundheitswesen



„Wir wollen Wahlmöglichkeiten für ältere Menschen schaffen. Das erfordert Offenheit in alle Richtungen.“

T. Göbel und I. Hastedt, Vorstände

Was inzwischen ein rasant wachsendes Unternehmen ist, nahm seinen Anfang auf dem heimischen Balkon zweier Schulfreunde. Bis heute tüfteln die Geschäftsführer der UNIQ GmbH Daniel Krahn und Daniel Marx unaufhörlich an der Zukunft ihres Start-ups. Diese Gründer beobachten konsequent neue Trends und haben damit bereits viele Leser gewonnen – für ihre Online-Portale zu den Themen Reise, Shopping, Sport und Haustiere. Stillstand ist für sie aber ein Fremdwort geblieben.

Den Balkon im westfälischen Unna haben Krahn und Marx längst gegen ein modernes Großraumbüro eingetauscht, denn seit der Gründung ihres Unternehmens 2012 erzielten sie ein rasantes Umsatzwachstum. Doch die erste Geschäftsidee kam buchstäblich unterwegs: Krahn reiste als junger Mann mit schmalen Budget durch die ganze Welt und hörte häufig die Frage: Eine Reise nach Bali, die soviel kostet wie zwei Wochen Mallorca? Wie so etwas geht, verriet den beiden Freunden auf ihrer Website urlaubsguru.de.

Von Bali ins Start-up

Aus erfahrungsbetonten Artikeln, nüchternen Informationen und kommerziellen Reiseangeboten entstand eine Mischung aus virtuellem Reisebüro und Onlinereiseführer. „Wir helfen den Leuten, für wenig Geld um die Welt zu kommen,“ bringt es Krahn auf den Punkt. Ihr ausgeklügeltes Konzept übertrugen die beiden Geschäftsführer mit viel Gespür für neue Trends auf weitere Themen und betreiben heute Webseiten für Tierbesitzer, Onlineshopper, Kreuzfahrtfans und Sportfreaks – in mittlerweile 13 Ländern.

Beobachten, was Nutzer wollen

Der wichtigste Innovationsmotor ist bei UNIQ der Wunsch, genau wissen zu wollen, was die Leser wollen. Als die individuellen Kundenanfragen immer mehr Zeit erforderten, schaltete das Team diese Funktion nicht ab – wie viele Konkurrenten. Vielmehr entwarf es ein eigenes Angebot, bei dem die Mitarbeiter die Fragen systematisch beantworten und die Informationen mit anderen Nutzern teilen: das Reisebüro 2.o. Immer wieder suchen die Manager nach derlei Möglichkeiten, Synergien zu bündeln und klassische Win-win-Situationen zu schaffen. Die wirklich guten Ideen entstehen in der Community: „Der stetige Austausch mit unseren Lesern ist für uns das Wichtigste“, erklärt Marx. Das geht inzwischen so weit, dass Leser im Büro der Urlaubsgurus auf 1st-Class-Flugzeugsitzen ihre nächste Reise buchen können. Krahn und Marx nennen das spaßeshalber ihr Reisebüro 3.o.

Die Urlaubsgurus

UNIQ GmbH

Rhenus Platz 2

59439 Holzwickede

Telefon 02301 94580-0

www.un-iq.de

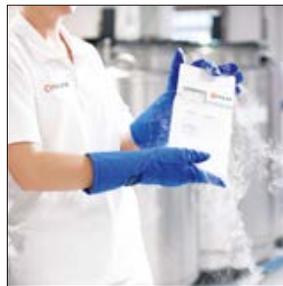
105 Beschäftigte (D)

IT/E-Commerce



„Wir haben die Reisebranche auf den Kopf gestellt. Mit unseren Webseiten sparen unsere Leser Zeit und Geld.“

D. Krahn und D. Marx, Geschäftsführer



Vita 34 ist der Pionier unter den privaten Nabelschnurblutbanken und die erfolgreichste private Stammzellbank im deutschsprachigen Raum. Zudem fördert das Unternehmen mit seiner eigenen Forschungs- und Entwicklungsabteilung den medizinischen Fortschritt.

Wo die Zukunft der Medizin stattfindet, da agiert die Vita 34 AG: Denn die Heilung von Krankheiten unter Einsatz von Stammzellen wird immer wichtiger. Diese Biotechfirma lagert Stammzellen aus Nabelschnurblut und -gewebe ein und ermöglicht es so, das enorme Potential von Stammzellen in der medizinischen Therapie zu nutzen. Da die künftigen Möglichkeiten fast unbegrenzt erscheinen, sind ein strukturierter Innovationsprozess und das Engagement des Top-Managements schlicht unerlässlich.

Dass die Stammzellenforschung in den nächsten 30 bis 50 Jahren die Medizin dramatisch umwälzen wird, darin ist sich der Vorstandsvorsitzende Dr. André Gerth mit vielen Experten einig. So dürfte es schon bald möglich sein, mittels Stammzellen Herzen, Lebern oder Knochen zu züchten und so ganz neue Horizonte in der Medizin zu eröffnen. Diesen Prozess will Gerth mit seinem Unternehmen mitgestalten. An der dafür erforderlichen Lust an Neuem mangelt es dem Vorstandsvorsitzenden jedenfalls nicht. „Ich muss mich manchmal schon dazu zwingen, mich nicht nur mit dem Thema Innovation zu befassen, sondern mich auch alltäglichen Vorstandsaufgaben zu widmen“, sagt Gerth. Er ist bestens in der Branche vernetzt und tauscht sich mit den Partnern und den Kunden der Vita 34 ständig aus. „Da werden erste Ideen auch mal ganz locker bei einem Kaffee diskutiert“, erzählt er.

Die besten Ideen herausfiltern

Da das Potenzial auf dem Gebiet der regenerativen Medizin enorm ist, der Markt staatlich aber auch stark reguliert wird, muss man neue Ideen mit viel Sorgfalt auf Machbarkeit, Wirtschaftlichkeit und Potenzial analysieren. Dazu hat das Management einen ausgeklügelten Prozess entwickelt, der genau jene Ideen herausfiltert, die technisch realisierbar und finanzierbar sind, gute Erfolgchancen am Markt haben und den Patienten auch einen echten Nutzen bringen.

Fest verankerter Innovationsprozess

Die Gesellschaft investiert viel Zeit und Geld in diese zielorientierte und detaillierte Ideenprüfung und -entwicklung. Der hierfür fest installierte Prozess ist über alle Hierarchieebenen hinweg im Unternehmen verankert – vom Vorstand über die eigene Forschungsabteilung bis zum Marketing. „Wir haben hier eine klare Vorgehensweise etabliert“, erzählt Gerth. Dazu gehört nach der technischen und wirtschaftlichen Beurteilung einer Idee am Ende auch die richtigen Partner zu finden. „Dann erst kann bei uns der Startschuss für ein neues Produkt fallen“, sagt Gerth.

Schon heute Medizin von morgen

Vita 34 AG

Perlickstraße 5

04103 Leipzig

Telefon 0341 48792-0

www.vita34.de

102 Beschäftigte (D)

Pharma/Labortechnik



„Die Nabelschnur ist die Stammzellquelle der kommenden Jahrzehnte. Sie für die Zukunft sichern und nutzen zu können, ist eine einmalige Chance.“
Dr. André Gerth, Vorstandsvorsitzender

Können unsere Maschinen noch schneller arbeiten? Kann ein einzelner Roboter auch zwei getrennte Arbeitsprozesse ausführen? Mit solchen Fragen treibt die Geschäftsführung der Werner Maschinenbau GmbH den Fortschritt im eigenen Unternehmen stetig voran. Innovativität ist für diese Maschinenbauer kein bloßer Wunschtraum, sie brachten bereits zahlreiche Neuheiten auf den Markt. Denn das Management beobachtet konsequent die Branche und reagiert schnell auf Kundenwünsche und neue Trends.

Kreativ zu denken, das ist für den Geschäftsführer Niyazi Karahan nicht nur in einem entspannten Marktumfeld möglich: „Gerade wenn eine Branche unter Druck steht, läuft man mit neuen Ideen offene Türen ein“, erklärt er. Die Kernkompetenz einer innovationsfördernden Führungsriege besteht seiner Meinung nach vor allem darin, hellhörig zu sein und das Ohr weltweit am Markt zu haben. So verschief das Unternehmen bisher keinen neuen Trend. „Wo Konkurrenten auch mal weghören, packen wir lieber beherzt zu“, sagt Karahan.

Ausgeklügelte Strategie

Um die Automobilindustrie mit immer effizienteren Maschinen und Prägeanlagen zu beliefern, verfolgt das Management eine durchdachte Strategie: Eine eigenständige Abteilung für Innovationen scannt den Markt permanent auf der Suche nach Ideen und die Unternehmensleitung bestärkt das gesamte Team darin,

innovativ zu denken. „Die Ideen unserer Mitarbeiter vergrößern unseren Marktvorsprung“, sagt Karahan. Deswegen schult der Maschinenbauer derzeit 11 von 60 Mitarbeitern als Beauftragte für das Qualitätsmanagement. Sie sollen künftig interne Abläufe noch strenger auf ihr Optimierungspotenzial überprüfen und Verbesserungen vorschlagen.

Konkurrenten davon laufen

Dass diese Strategie aufgeht, beweist das Unternehmen mit Marktneuheiten und maßgeblichen Verbesserungen typischer Branchenprodukte. So kam der Anstoß, die Fehlerquote beim Prägen von Kfz-Nummern weiter zu reduzieren, von Kunden-seite – und für Karahan war sofort klar, dass er darauf prompt reagiert: Heute vertreibt das Unternehmen ein Kamerasystem, das mögliche Prägefehler sofort erkennt und somit Automobilherstellern bares Geld spart. Doch die Leitung ruht sich auf solchen Erfolgen nicht aus. Derzeit wird geprüft, ob einzelne Maschinen noch schneller getaktet werden können oder ein einziger Roboter Kfz-Nummer prägen und Scheiben aufkleben kann. „Wir sind heute dort, wo unsere Mitbewerber morgen sein wollen“, sagt Karahan. Und wer dieser Maxime folgt, wird offenbar belohnt.

Prägende Erfolge

Werner Maschinenbau GmbH

Am Gasterfelderholz 22

34466 Wolfhagen

Telefon 05692 6009-0

www.isomark.de

60 Beschäftigte (D)

Maschinenbau



„Je innovativer wir heute sind, desto erfolgreicher werden wir morgen sein.“
Niyazi Karahan,
Geschäftsführer

In Trends investieren

WENZEL Group GmbH & Co. KG

Werner-Wenzel-Straße

97859 Wiesthal

Telefon 06020 201-0

www.wenzel-group.com

400 Beschäftigte (D)

Maschinenbau



„Innovation ist die Basis für die erfolgreiche Zukunft unseres Familienunternehmens.“
F. Wenzel, Dr. H. Wenzel und
Prof. Dr. H. Schinzer, Geschäftsleitung

Präziser, schneller, sauberer: Die Messmaschinen der WENZEL Group GmbH & Co. KG müssen mit immer höheren Anforderungen in der Industrie 4.0 Schritt halten. Deswegen investiert dieses Unternehmen inzwischen überdurchschnittlich viel in Innovationen. Sein Innovationsprozess ist klar geregelt, der Ideenaustausch zwischen den Unternehmensbereichen rege. Auch zu externen Partnern hält diese Gruppe engen Kontakt. Außerdem begibt sich ein kleines Team von Entwicklern Tag für Tag auf die Suche nach neuen Trends.

Die Anforderungen in der Industrie 4.0 werden immer höher, Messmaschinen sollen immer präziser, schneller und individualisierter arbeiten. „In diesem Marktumfeld müssen wir als kleines Familienunternehmen ganz einfach innovativ sein“, sagt die Geschäftsführerin Dr. Heike Wenzel. Deswegen beschloss die Leitung Anfang 2015, den Innovationsprozess klarer zu regeln. Seitdem hat dieser Maschinenbauer eine eigene Entwicklungsabteilung, die das Know-how aus verschiedenen Unternehmenssegmenten bündelt. Denn WENZEL deckt an vier Standorten in Deutschland die ganze Messtechnologiepalette ab – von der optischen Messtechnik über Highspeed-Scanning bis zur Computertomographie. „Inzwischen investieren wir ganze 11 % unseres Umsatzes in die Forschung und Entwicklung“, sagt Dr. Wenzel.

Eigene Synergien nutzen

Zentral für die Entwicklung von Innovationen ist das interne Netzwerk dieser Gruppe. „Wir versuchen unsere Cracks aus unterschiedlichen Abteilungen zusammenzubringen und sie in Think Tanks gemeinsam Ideen entwickeln zu lassen“, erklärt der Leiter fürs Business Development Prof. Dr. Heiko Schinzer. Falls ein Mitarbeiter darüber hinaus gern allein an einem Einfall tüftelt, stellt man ebenfalls Geld zur Verfügung. Dazu kommt ein ausgefeiltes Monitoring von Markt und Wettbewerbern, mit dem man neue Trends und Technologien aufspürt: „Wir haben hierfür sogar ein eigenes kleines Team“, sagt Prof. Dr. Schinzer.

Vielfältige Partner

Um den Anschluss an neue Technologien nicht zu verpassen, arbeitet das Team auch eng mit Hochschulen zusammen. „Wir stellen der Hochschule ein Gerät zur Verfügung und lassen das Team vor Ort dann experimentieren. Daraus entstehen oft wertvolle Anregungen“, erklärt Prof. Dr. Schinzer. Glänzend vernetzt ist man natürlich auch mit den Kunden, die man regelmäßig zu Veranstaltungen einlädt. „In Workshops hören die Kunden dann, was wir schon können und wir erfahren, was sie sich noch wünschen“, erläutert die Geschäftsführerin Dr. Heike Wenzel. Und am Ende entwickelt das Team dann Maschinen, auf die der Markt nur gewartet hat.



Die WENZEL Group gehört zu den Marktführern in Sachen Messtechnik. Zu ihren Hauptabnehmern zählen Kunden aus der Automobilindustrie, der Luft- und Raumfahrt und dem Maschinenbau.

Um die Zukunft des Wohnungs- und Hausbaus mitzugestalten, kombinieren die Geschäftsführer der Werner Wohnbau GmbH eine Firmenkultur der Offenheit mit badischem Realitätssinn: Eine familiäre Atmosphäre unterstützt das kreative Denken der Beschäftigten, neue Ideen werden effizient auf ihre Machbarkeit geprüft – quer durch alle Abteilungen und in engem Kontakt mit Handwerkern und Architekten. So schafft es das Team immer wieder, bloße Wohnräume in solide Eigenheime zu verwandeln.

Ein Haus kaufen: Dazu entscheiden sich die meisten Menschen nur einmal im Leben. Aus diesem Grund muss das Team der Werner Wohnbau GmbH die Vorstellungen der Kunden ganz genau im Blick haben. Zudem ändern sich die staatlichen und kommunalen Richtlinien für den Haus- und Wohnungsbau rasant und müssen bei der Realisierung neuer Ideen beachtet werden. So entsteht ein schmaler Grat, auf dem dieses Unternehmen nur mithilfe eines ideenreichen Teams und eines effizienten Innovationsprozesses sicher in die Zukunft steuert.

Senioren als neue Kundengruppe

Eine innovative Entscheidung fielte die Geschäftsführung 2013, als sie beschloss, sich in einen ganz neuen Geschäftsbereich vorzuwagen: den Wohnungsbau. Dafür hatte das Team den Markt aufmerksam beobachtet: Kommunen forderten immer stärker eine Mischbebauung, und ein reiner Hausbau war auf

zahlreichen Grundstücken nicht mehr möglich. „Wir hatten bei der Neuausrichtung aber auch die Zukunft unserer Kunden im Kopf. So möchten Senioren beispielsweise barrierefrei wohnen. Für sie käme ein Reihenhaus nicht infrage“, sagt der Geschäftsführer Michael Werner.

Ein eingeschworenes Team

Innovationen wie diese entstehen bei Werner Wohnbau in einem offenen Klima im Mitarbeiterkreis. Die familiäre Atmosphäre, regelmäßige Teamsitzungen und eine rege Kommunikation über die Abteilungen hinweg fördern kreative Lösungswege, die im Erfolgsfall auch kräftig honoriert werden. Das Team geht aber auch strukturiert vor: In engem Kontakt mit Handwerkern prüfen die Mitarbeiter mögliche Neuerungen zuerst auf technische Machbarkeit und verwirklichen sie dann effizient. „Durch unsere flachen Hierarchien haben wir sehr kurze Entscheidungswege. Innovationen werden bei uns zügig realisiert“, erklärt der Geschäftsführer Alexander Werner. So entstand auch die jüngste Innovation: Das Unternehmen garantiert einen fixen Fertigstellungstermin nach einer Bauzeit von maximal 10 Monaten nach dem Setzen der Bodenplatte. Zukünftige Hausbesitzer können ihrem Einzug ins Eigenheim nun also ganz entspannt entgegensehen.

Vom Wohntraum zum Eigenheim

Werner Wohnbau GmbH & Co. KG

Beroldinger Straße 17

78078 Niedereschach

Telefon 07728 6442-0

www.werner-wohnbau.de

50 Beschäftigte (D)

Baugewerbe/Handwerk



„Wir ermutigen unser Team dazu, Ideen anzusprechen, und nehmen die Mitarbeiter mit ihren Vorschlägen immer ernst.“
Michael und Alexander Werner,
Geschäftsführer



Weber Instrumente beschäftigt sich mit der Herstellung, der Weiterentwicklung und dem Verkauf hochwertiger chirurgischer Instrumente und Silikonformteile für die Chirurgie.



Als sich die Medizinbranche vor einigen Jahren durch schärfere Gesetze abrupt wandelte, lag der Geschäftsführer Ulli Kammerer mit einer klugen Innovation goldrichtig: Heute liefert sein Unternehmen nicht mehr nur Instrumente und Silikonteile für den Einsatz von Implantaten; es übernimmt für seine Kunden auch den aufwendigen Qualitätsnachweis in der Produktakte. Auf diese Weise wuchs der Umsatz bei der Weber Instrumente GmbH & Co. KG zuletzt dreimal so stark wie beim Rest der Branche.

Für Kammerer ist die Medizintechnikbranche mehr als eine attraktive Geldquelle. „Bei uns geht es um Menschenleben“, betont der Manager. Seit Skandale durch minderwertige Implantate und verschmutzte Instrumente den Markt aufrüttelten und das Medizinproduktegesetz folglich verschärft wurde, setzt er erst recht auf Sicherheit und Qualität. „Unsere Kunden und deren Patienten wünschen sich heute vor allem weniger Risiken. Diesem Trend folgen wir gerne“, sagt Kammerer. Inzwischen fließen rund 50 % der Arbeitszeit und der Kosten in die Absicherung der Qualität und in die Erstellung einer umfangreichen Produktakte. Weber trifft damit bis heute einen Nerv bei den Kunden. Die könnten die mittlerweile sehr aufwendige Dokumentation für die Validierung und die Zulassung der Orthopädieinstrumente gar nicht mehr selbst leisten.

Langlebig und sicher

Auf Sicherheit vertraut Weber auch mit seinem wichtigsten Produkt, einem biokompatiblen und reinigungsresistenten Silikongriff, den das Unternehmen mit viel Voraussicht schon vor über 10 Jahren erfand. Als Kunden es noch gar nicht forderten, führte das Unternehmen Testreihen durch, um die Reinigungsfähigkeit mehrerer Griffe für medizinische Instrumente zu prüfen und die Güte des Silikons im Vergleich zu anderen Materialien zu beweisen. „Heute fordern die Kunden einen solchen Nachweis sogar an, und wir können ihn problemlos erbringen“, erklärt Kammerer.

Einen Zug voraus

Das Unternehmen will agieren, wenn andere noch abwarteten. „Nicht nur mit dem Markt schwimmen, ihn selbst bewegen“, lautet die Vision. „Das ist wie beim Schachspiel. Wer einen Zug voraus ist, dominiert das Spiel“, erklärt der Geschäftsführer. Nach ausgiebigen Forschungen mit universitären und industriellen Partnern hat das Unternehmen deswegen auch schon wieder Neues in der Pipeline: Sogenannte Smart Instruments sollen in Zukunft während ihres Einsatzes Daten speichern und so den ganzen OP-Ablauf dokumentieren. „Das wird die Patientensicherheit noch weiter erhöhen“, verspricht Kammerer.

Intelligentes Metall

Weber Instrumente GmbH & Co. KG

Friedrich-Wöhler-Straße 8

78576 Emmingen-Liptingen

Telefon 07465 92090-0

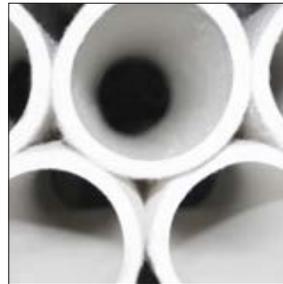
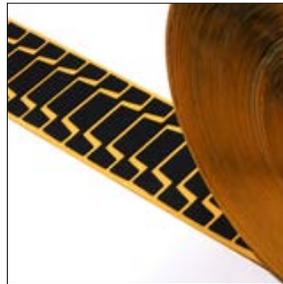
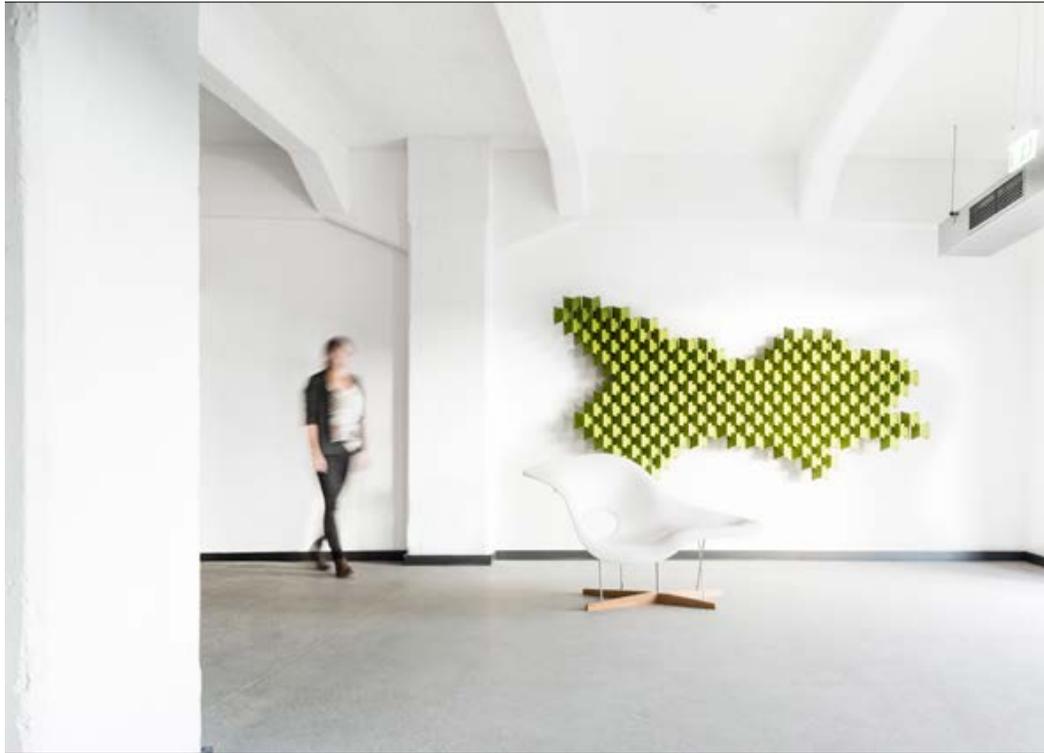
www.weber-instrumente.com

42 Beschäftigte (D)

Medizintechnik



„Für unsere Haltung zu Innovationen gilt das Motto von Erich Kästner: Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.“
Uli Kammerer, Geschäftsführer



Wirth Fulda ist Teil der international agierenden FFF GROUP. Dieser Firmenverbund sucht permanent nach neuen Möglichkeiten, die Materialeigenschaften von Vliesstoffen und Wollfilzen zu erweitern und weitere Einsatzgebiete zu erschließen.

Wer in über 100 Branchen tätig ist, muss den Überblick bewahren. Das gelingt der Wirth Fulda GmbH mit viel Organisationstalent und einer intensiven Beobachtung der Märkte. Diese Hersteller von Vlies- und Filzprodukten für die Industrie prüfen Innovationen auf Herz und Nieren, bevor sie in sie investieren. Schafft es dann aber eine Idee, wirklich zu überzeugen, treibt man sie systematisch und effizient voran. So entstehen keine Schnellschüsse, sondern gut durchdachte Produkte.

Was hat ein Autobauer mit einem Möbelhersteller, was ein Textilunternehmen mit einem Stahlproduzenten gemeinsam? Sie alle sind Kunden der FFF GROUP. Das Unternehmen beliefert ganz unterschiedliche Branchen, denn Vlies und Filz sind multifunktionale Materialien, die man unter anderem als Lärmdämmung, Bremsstoff oder Filtermaterial einsetzen kann. Wer die Vliesstoffe herstellt und sie zusätzlich auch veredelt und konfektioniert, profitiert von einer einzigartig breiten Produktpalette mit starken Synergieeffekten. „Wir können gewonnenes Know-how auf einem Gebiet oft für viele weitere Kunden und Produktfelder nutzen“, erklärt der Geschäftsführer Martin Schäfer.

Enger Schulterschluss

Ob und wie Ideen realisiert werden, überlässt sein Team aber nicht dem Zufall. Wirth Fulda unterhält eine eigenständige Entwicklungsabteilung, die permanent im Austausch mit den Kunden, den Lieferanten, der Produktion und dem Marketing steht: „Die Entwickler sind bei uns keine Menschen in weißen Kitteln, die dauernd am Labortisch stehen“, sagt Schäfer. Mithilfe dieses engen Schulterschlusses des eigenen Innovationsprozesses, des Markts und des Kunden entstehen bei der Gruppe Produkte, die kreativ, realistisch und gleichzeitig gut vermarktbar sind.

Auf neues Terrain vorwagen

Zudem wagt sich die Gruppe immer wieder in ganz neue Geschäftsfelder vor, wie zuletzt in die Akustik: „Vlies und Filz besitzen hervorragende akustische Eigenschaften. Das zeigt unsere neueste Entwicklung, der ‚Acoustic Absorber LANISOR‘“, erläutert Schäfer. Als Schallabsorber ist dieses textile Produkt zur Verbesserung der Akustik und zur Geräuschminderung auf allen Gebieten einsetzbar. In Zusammenarbeit mit der Mainzer Hochschule für Gestaltung erforschte man neue Anwendungsmöglichkeiten des Materials – und die führten zu einer großen Bandbreite unterschiedlicher Designentwicklungen. Mit großer Sicherheit wird man auch künftig Produkte kreieren, die bei den Kunden Anklang finden.

Mit jeder Faser ideenreich

Wirth Fulda GmbH

Frankfurter Straße 62

36043 Fulda

Telefon 0661 101-0

www.fff-group.de

462 Beschäftigte (D)

Bekleidung/Textil



„Bei uns sollen sich die Kunden wohlfühlen. Denn dann entstehen die Ideen wie von selbst.“

Martin Schäfer, Geschäftsführer

Für die Geschäftsführer der yQ-it GmbH gedeihen Innovationen vor allem durch Spaß an der Arbeit. Auf die Weise haben diese Software-Entwickler mit wenigen Mitarbeitern geschafft, wovon manche Schwergewichte der Branche nur träumen: Sie brachten etliche innovative Verbesserungen auf den Markt und wuchsen deutlich stärker als ihre Konkurrenten. Aber das große Geld stand für sie nie im Vordergrund. Erstklassige Software zu kreieren, davon träumte das kleine Team aus emsigen Entwicklern.

Fragt man bei yQ-it den Geschäftsführer Dieter Dasberg, wie gute Ideen in seinem Unternehmen entstehen, erhält man eine denkbar einfache Antwort: „Wir haben einfach Lust auf Innovationen.“ Deswegen sind in dieser Firma auch keine steifen Rituale und mühsamen Maßnahmen notwendig, damit man Erfindungen auf den Weg bringt. „Neue Impulse sprudeln jeden Tag von selbst aus uns heraus“, sagt Dasberg. Eng gesteckte Grenzen, in denen die 10 Mitarbeiter nur abarbeiten, was man ihnen aufträgt, gibt es hier nicht. Für den Großteil der Software-Entwickler im Team gehört das Realisieren von Ideen ohnehin zum Berufsbild.

Gut' Ding braucht Weile

So schaffte es yQ-it in den letzten Jahren, innovative Unternehmenssoftware für Kunden aus der Chemie-, Pharma-, und Maschinenbaubranche zu entwerfen. Obwohl der Markt relativ schnelllebig ist, weigerte sich Dasberg, bloße Schnellschüsse zu lancieren. Daher erstellte das kleine Entwickler-Team in enger Zusammenarbeit mit Informatik-Absolventen aufwendig den Prototyp für eine ganz neue Software: „Konkurrenten haben einfach alte Lösungen in neue Programme übernommen, um Zeit und Kosten zu sparen. Wir aber haben ein von Grund auf neuartiges System programmiert“, erklärt Dasberg. Das dauerte zwar länger als bei den Mitbewerbern, verkauft sich aber bis heute überdurchschnittlich gut.

Wissen, was der Kunde braucht

Die web- und cloudfähigen Datenbankanwendungen funktionieren unabhängig von Betriebssystemen. Sie sind so gut über die Arbeitsprozesse der Kunden informiert, dass sie den jeweils nächsten Arbeitsschritt bereits antizipieren können. „Unsere Produkte ermöglichen ein schnelles, flüssiges und mobiles Arbeiten – und zwar auf der Höhe der Industrie 4.0“, erklärt Dasberg. Neuartig an diesen Systemen sind auch ein responsives Design, mit dem die Software auf verschiedene technische Bedingungen und Endgeräte reagiert, und die Cloud-Technologie: „Wenn unsere Mitarbeiter eine Verbesserung am System vornehmen, kann jeder Kunde über die Cloud sofort daran teilhaben.“

Sprudelnde Impulse

yQ-it GmbH

Aschaffener Straße 94 d

63500 Seligenstadt

Telefon 06182 84922-0

www.yq-it.com

10 Beschäftigte (D)

IT/E-Commerce



„Wir wollen innovative Produkte schaffen, die dem Kunden Spaß machen. Das verkauft sich dann ganz von selbst.“
Das Innovationsteam

Eine gute Software muss den gesellschaftlichen Wandel im Blick haben. Deswegen analysiert das Team der S&S Software und Service GmbH ständig, worauf es den Menschen beim Nutzen von Software wirklich ankommt. Dabei ist das gute Innovationsklima hilfreich: Die Mitarbeiter dieses Unternehmens bewerten gemeinsam neue Trends und übersetzen die in konkrete Produkte und Dienstleistungen. Dass Innovation bei diesem Softwareanbieter kein Fremdwort ist, liegt aber auch an der Offenheit seiner Geschäftsführung: Die fördert neue Ideen systematisch.

Wer Michael Suermann und Jürgen Oberbeck von S&S zuhört, der spürt sofort: Bei den Geschäftsführern ist Leidenschaft für ihre Branche im Spiel. Sie sind gut vernetzt, scheuen nicht, von den Großen im Softwaregeschäft dazuzulernen und begegnen Neuem mit viel Neugier. „Hat jemand eine gute Idee, probieren wir das aus. Wenn es dann mal nicht klappt, heißt es einfach: Weiter geht's“, sagt Suermann. Er ist überzeugt, dass Innovationen nur entstehen, wenn man auch Fehler und Irrwege zulässt. „Man darf keine Angst haben, auch mal hinzufallen“, sagt er.

Mitarbeiter als Innovationsmotor

Die Begeisterung für Ideen erwartet der Geschäftsführer auch von seinen Mitarbeitern – fernab starrer Hierarchien. „Wir begleiten unsere Auszubildenden gerne auch bei ihrem Studium, um sie anschließend ins Unternehmen zu integrieren“, erzählt

Oberbeck. Denn Wissen hält er für die wichtigste Grundlage für Innovationen und investiert entsprechend viel in die Weiterbildung seiner Mitarbeiter. Auch das gemeinsame Denken und Forschen liegt dem Geschäftsführer am Herzen. So diskutieren die Kollegen von der Verwaltung bis zur Entwicklung an jährlich stattfindenden Strategiewochenenden gemeinsam aktuelle gesellschaftliche Trends und verwandeln das Ergebnis zügig in neue Produkte und Dienstleistungen.

Im Team zu individuellen Lösungen

Die Trendbetrachtung „hin zu individuellen Prozessen“ ergab, dass Firmen zunehmend nach einer Software suchen, die auf die unterschiedlichen Aufgaben ihrer Mitarbeiter zugeschnitten ist. Deshalb entwickelte das Team ein hybrides System, das unabhängig von den Endgeräten funktioniert: Es ermöglicht den Zugang zur Cloud, überwiegend für Verwaltungsaufgaben und daher ortsunabhängig, aber auch zu lokalen Servern für die Produktion und Entwicklung. „In der Produktion, der Verwaltung oder dem Vertrieb gibt es ganz unterschiedliche Ansprüche an eine Software. Wir versuchen für jede Abteilung die geeignete Nutzerfläche und einen individuellen Datenzugriff zu konstruieren“, erklärt Suermann. Solch ausgeklügelte Lösungen entstehen aber eben nicht in einem einzigen Kopf – Innovation ist bei S&S klare Teamsache.

Teamarbeit auf der Höhe der Zeit

S&S Software und Service GmbH

Frohnhauser Straße 19

34434 Borgentreich

Telefon 05645 78860

www.susdv.de

23 Beschäftigte (D)

IT/E-Commerce



„Das Wissen aller Mitarbeiter bildet die Grundlage für innovatives Handeln.“
M. Suermann und J. Oberbeck,
Geschäftsführer



Christmann & Pfeifer Construction GmbH & Co. KG

Hybrides Bauen

Vor rund 100 Jahren hat die Christmann & Pfeifer Construction GmbH & Co. KG als großes Stahlbauunternehmen begonnen und sich im Laufe der Jahrzehnte zu einer breit aufgestellten Spezialistin für Industrie- und Gewerbebau weiterentwickelt. Heute bietet sie neben den klassischen Baudienstleistungen auch innovative Produkte wie flexibel umnutzbare Gebäude und Parkdecks in Modulbauweise an. Dies verwundert nicht, denn die Geschäftsführung fördert den Innovationsgedanken gezielt, nicht zuletzt durch ein hauseigenes Innovationsmanagement.

Erst kürzlich haben der Geschäftsführer Rolf Heinecke und sein Team eine Strategie bis 2025 erarbeitet. Dass dabei Innovation einer der drei relevanten Geschäftsbereiche ist, stellt für Heinecke eine Selbstverständlichkeit dar: „Wir haben ein klares Ziel vor Augen: In fünf Jahren sollen Produktinnovationen bei uns mindestens 20 % des Umsatzes generieren“, erklärt er. Dafür will der Geschäftsführer auch wichtige Investitionen tätigen, ob ins Personal oder in neue Maschinen und Anlagen. „Wir passen uns damit konsequent an die Zukunft an – und natürlich an die Bedürfnisse unserer Kunden“, unterstreicht er.

Neuerungen effizient managen

Der hohe Stellenwert, den die Verwirklichung neuer Ideen im Haus hat, wird auch durch die Existenz eines hauseigenen Innovationsmanagements belegt. Hier sind die verantwortlichen Mitarbeiter nicht vom operativen Geschäft getrieben und können somit die internen Prozesse und die Produkte mit Blick auf die Wünsche der Kunden weiterentwickeln. „Wir sind über unsere Tochterfirmen und alle Geschäftsbereiche hinweg eng vernetzt und erarbeiten Lösungen, von denen dann schließlich das ganze Unternehmen

profitiert“, berichtet der Innovationsmanager Mark Althaus nicht ohne Stolz.

Neue Dienstleistungen, neue Konzepte

Auf diese Weise hat sich das einstige Stahlbauunternehmen in den vergangenen Jahrzehnten zu einem modernen Dienstleister entwickelt, der Architekten, Planer und Bauherren unterstützt und alles aus einer Hand anbieten kann – von der ersten Beratung und Planung bis zur schlüsselfertigen Komplettlösung inklusive Gebäudeausstattung. Wenn es um die Entwicklung neuer Produkte geht, scheut die Geschäftsleitung nicht davor zurück, externe Expertise ins Haus zu holen. So auch bei der derzeit laufenden Entwicklung von Modulen in Hybridbauweise, bei denen das Unternehmen nicht nur auf Stahl, sondern auch auf den bei Kunden beliebten Baustoff Holz als neues und ergänzendes Element setzt. Damit zeigt Christmann & Pfeifer Construction erneut, wie praxisnah und bedarfsorientiert der hauseigene Innovationsprozess abläuft: möglichst eng entlang der Kundenbedürfnisse und gleichzeitig mit einem besonderen Mehrwert wie der flexiblen Umnutzung von Gebäuden.

**Christmann & Pfeifer Construction
GmbH & Co. KG**
35719 Angelburg
www.cpbau.de
Beschäftigte (D): 51 bis 200
Baugewerbe/Handwerk



Geschäftsführer
Rolf Heinecke