

#Netzwerk

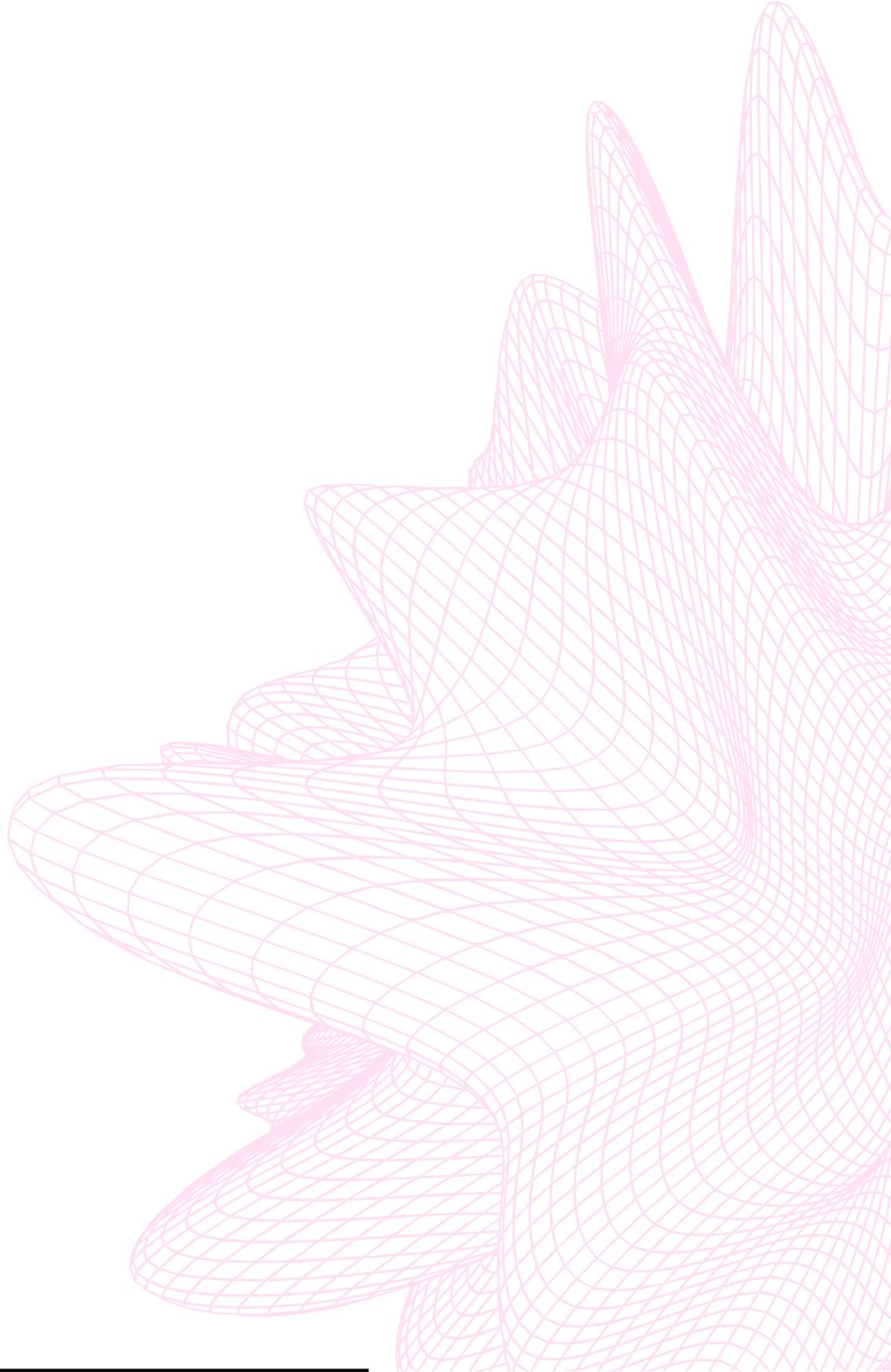
Spannende Einblicke in die Unternehmen aus Ettlingen und die Visionen der Menschen hinter diesen Unternehmen.

1

AUSGABE

Das Magazin für
das Ettlinger
Unternehmens-
netzwerk





IMPRESSUM

Herausgeberin

Stadt Ettlingen
Marktplatz 2
76275 Ettlingen

Telefon: +49 7243 - 101 212

E-Mail: wifo@ettlingen.de

Vertreten durch

Johannes Arnold

Projektleitung

Inga Giertz

Redakteur

Dr. Stefan Burkhardt

Layout und Design

Inga Giertz

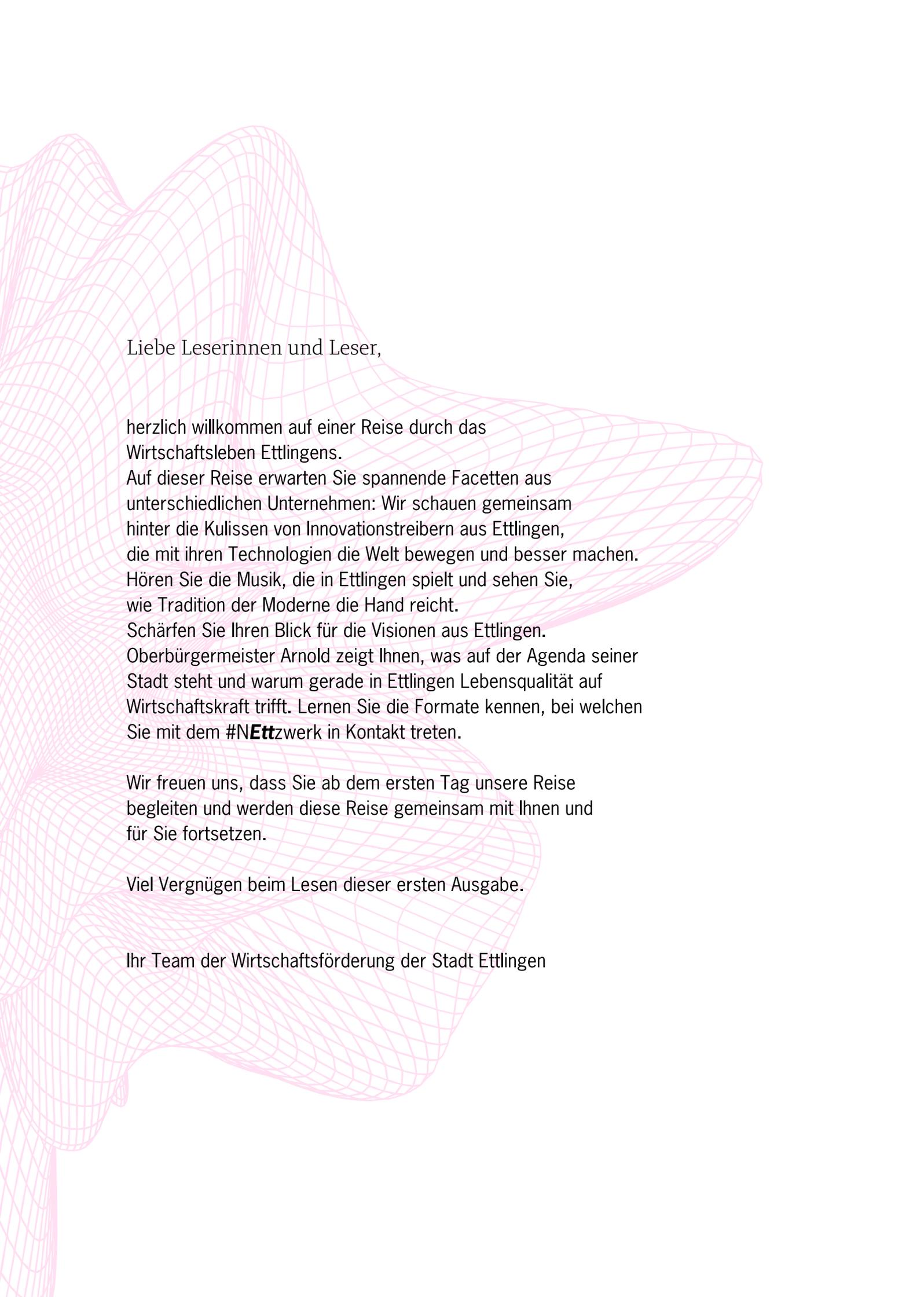
Auflage

1.000 Stück

Erscheinungsdatum

Februar 2024





Liebe Leserinnen und Leser,

herzlich willkommen auf einer Reise durch das Wirtschaftsleben Ettlingens.

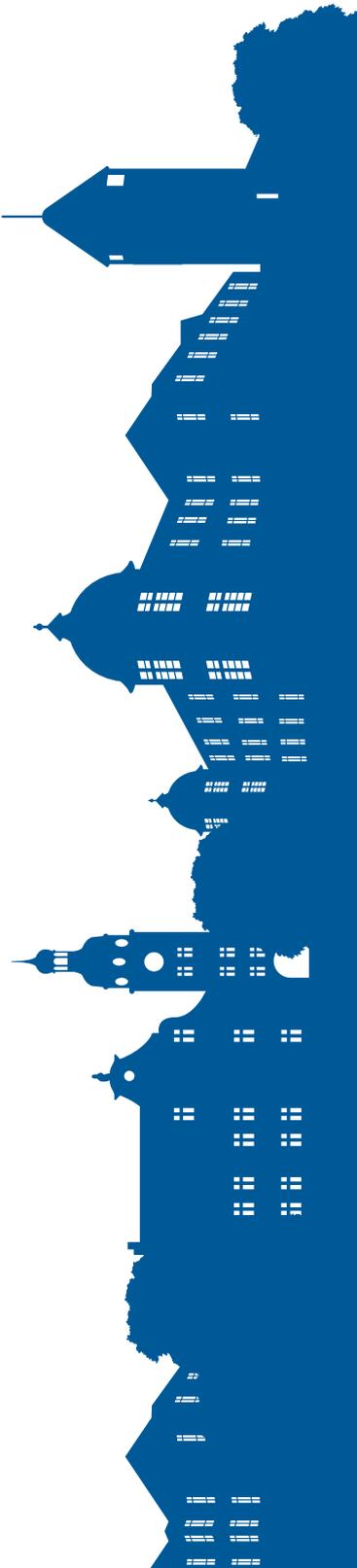
Auf dieser Reise erwarten Sie spannende Facetten aus unterschiedlichen Unternehmen: Wir schauen gemeinsam hinter die Kulissen von Innovationstreibern aus Ettlingen, die mit ihren Technologien die Welt bewegen und besser machen. Hören Sie die Musik, die in Ettlingen spielt und sehen Sie, wie Tradition der Moderne die Hand reicht.

Schärfen Sie Ihren Blick für die Visionen aus Ettlingen. Oberbürgermeister Arnold zeigt Ihnen, was auf der Agenda seiner Stadt steht und warum gerade in Ettlingen Lebensqualität auf Wirtschaftskraft trifft. Lernen Sie die Formate kennen, bei welchen Sie mit dem #**Nett**werk in Kontakt treten.

Wir freuen uns, dass Sie ab dem ersten Tag unsere Reise begleiten und werden diese Reise gemeinsam mit Ihnen und für Sie fortsetzen.

Viel Vergnügen beim Lesen dieser ersten Ausgabe.

Ihr Team der Wirtschaftsförderung der Stadt Ettlingen

A vertical blue bar on the left side of the page contains a white silhouette of the Ettlingen skyline, including various buildings and a church spire. The word 'INHALT' is written vertically in white capital letters on the right side of this bar.

INHALT

ETTLINGEN IM FOKUS 1

Oberbürgermeister Johannes Arnold zeigt, was Ettlingen zu bieten hat.

FORMATE IM #Nett**werk 3**

Wir zeigen Ihnen die Idee hinter dem wirtschaftlichen Ökosystem Ettlögens und stellen Ihnen das Veranstaltungsformat *Wirtschaftsforum* und weitere Möglichkeiten für Austausch vor.

TRADITIONSREICH 11

Wie Traditionen in Ettlingen gelebt werden und sich bestens weiterentwickeln können, zeigen der Erbprinz, Pianoforte Klinkenberg und die neue Vorständin des Gewerbevereins.

GELEBTE NACHHALTIGKEIT 21

Mit der AfB Group, esentri und RAJA hat Ettlingen preisgekrönte Vordenker der Nachhaltigkeit.

INNOVATIVE IT

33

Ettlinger Unternehmen bieten geniale Plattformen, innovative Digitalisierung und sichere Infrastruktur.

TECHNOLOGIEFÜHRER 41

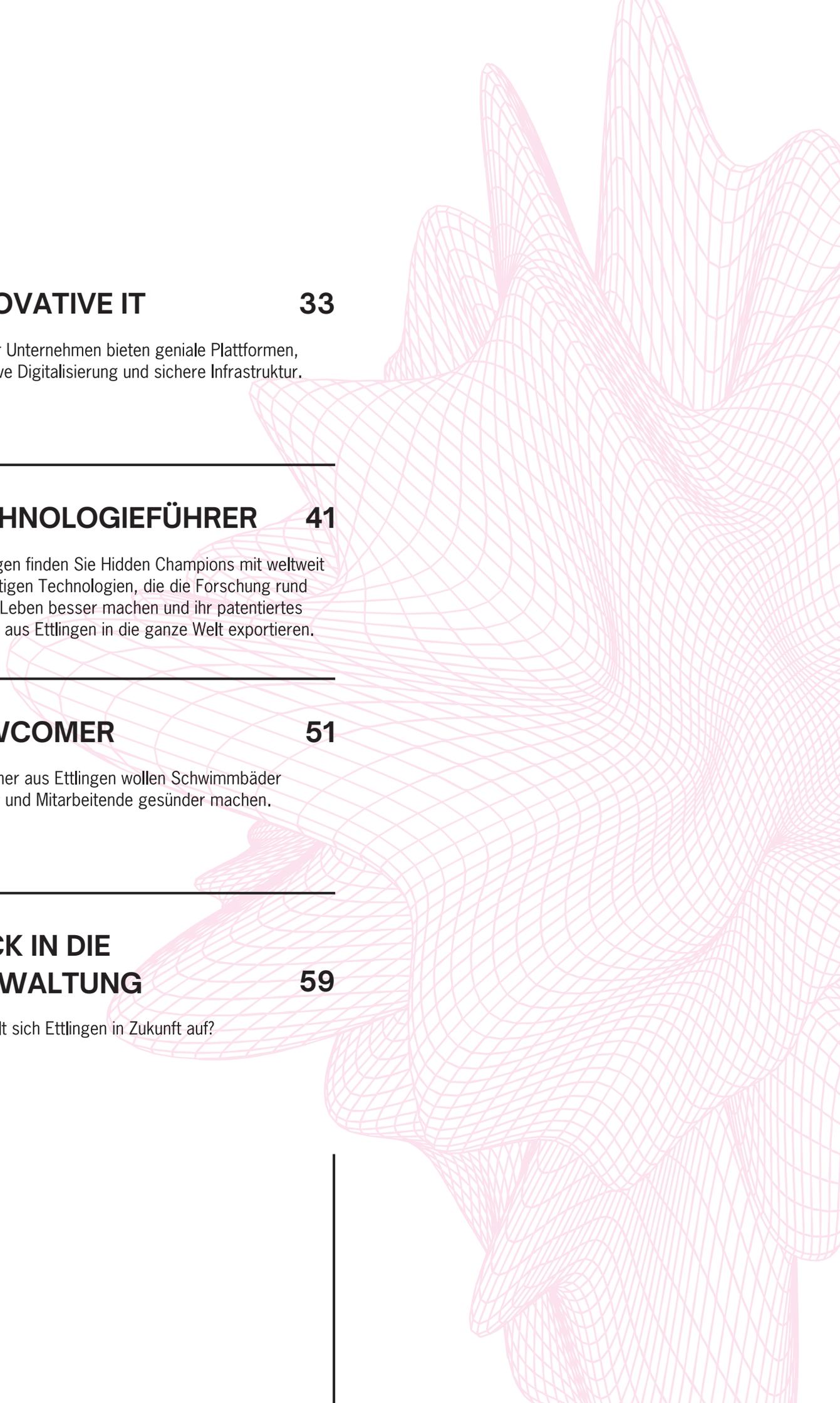
In Ettlingen finden Sie Hidden Champions mit weltweit einzigartigen Technologien, die die Forschung rund um das Leben besser machen und ihr patentiertes Gewebe aus Ettlingen in die ganze Welt exportieren.

NEWCOMER 51

Newcomer aus Ettlingen wollen Schwimmbäder sicherer und Mitarbeitende gesünder machen.

BLICK IN DIE VERWALTUNG 59

Wie stellt sich Ettlingen in Zukunft auf?



EINE IDEALE MISCHUNG AUS WIRTSCHAFTSKRAFT UND LEBENSQUALITÄT

Ettlingen hat einiges zu bieten, davon ist Oberbürgermeister Johannes Arnold überzeugt. Er schätzt die Vielseitigkeit und die hohe Innovationskraft des Wirtschaftsstandortes. Ein Gespräch über Chancen und Herausforderungen kommunaler Politik.



Herr Arnold, was reizt Sie am Amt des Oberbürgermeisters?
Als Oberbürgermeister kann man Politik mit hohem Praxisbezug im direkten Kontakt mit den Menschen vor Ort gestalten. Die kommunalpolitischen Entscheidungen wirken sich so unmittelbar wie in kaum einem anderen politischen Verantwortungsbereich aus.

Was wir als kommunalpolitisch Verantwortliche heute beschließen, steht – vereinfachend formuliert – morgen in der Zeitung und ist übermorgen bereits umgesetzt. Unsere Politik betrifft die Lebenssituationen der Mitbürgerinnen und Mitbürger, die wir täglich wahrnehmen und nachvollziehen können. Mit diesem Feedback kümmern wir uns dann wieder um die Lösung der Aufgaben und offenen Fragen zum Nutzen der Menschen.

Weshalb sind Sie gerne Oberbürgermeister von Ettlingen?

Da ist zunächst die reizvolle geographische Lage Ettlingsens zwischen Schwarzwald und Oberrheinischer Tiefebene in Nähe zu Frankreich. Ettlingen verfügt nicht nur über eine pittoreske Altstadt mit viel Gestaltungspotenzial, auch die Stadtteile haben ihren eigenen Charme mit individuellen Aufgaben und Notwendigkeiten.

Welche Vorteile hat eine eher kleine Stadt für Ihre Tätigkeit?

Eine kleinere Stadt wie Ettlingen erlaubt es, mit einem beschränkten Zeitbudget relativ mehr Menschen zu erreichen, als dies in größeren Städten der Fall ist. In größeren Städten steht ein Oberbürgermeister stärker in der Pflicht, sich überregional zu vernetzen und bei auswärtigen Veranstaltungen präsent zu sein. Als Oberbürgermeister von Ettlingen kann ich mich auf die Vereine, Organisationen, Unternehmen, Kirchen und Verbände vor Ort konzentrieren.

**“UNSERE INDUSTRIEGEBIETE
VERFÜGEN ÜBER EINE
SEHR HETEROGENE
WIRTSCHAFTSSTRUKTUR. EINE
SOLCHE AUFSTELLUNG IST
KRISENFESTER ALS EINE
MONOSTRUKTURIERTE
GEWERBELANDSCHAFT. “**

Worin liegen die besonderen Stärken des Wirtschaftsstandortes Ettlingsens?

Unsere Industriegebiete verfügen über eine sehr heterogene Wirtschaftsstruktur. Eine solche Aufstellung ist krisenfester als eine monostrukturierte Gewerblandschaft. Andere Branchen können einspringen, wenn es einem Wirtschaftszweig gerade einmal nicht so gut geht.

Darüber hinaus existiert in Ettlingen eine ideale Mischung aus Wirtschaftskraft und Lebensqualität, mit Kultur- und Freizeit-Aktivitäten, die nah an den Menschen sind. Und die verkehrsgünstige Lage Ettlingsens in Nähe zu den Hochschulen und weiteren wirtschaftsstarken Räumen erleichtert die Suche nach Fachkräften.

Vor welchen Herausforderungen steht Ettlingen?

Die Überregulierung ist für die gesamte deutsche Wirtschaft ein Problem. Wir sollten generell den Anspruch auf einen bürokratischen Goldstandard aufgeben. Solche Ambitionen mindern die Leistungsfähigkeit und die Innovationsfreude der Unternehmen. In Ettlingen selbst mangelt es wie in vielen anderen deutschen Kommunen an Erweiterungsflächen. Sicherlich ist Fläche endlich, das Wachstum einer Stadt kann nicht endlos erfolgen. Die Stadtverwaltung konnte aber bereits manche Anfragen für Unternehmensstandorte nicht mehr bedienen. Und obwohl Fachkräfte in Ettlingen grundsätzlich besser verfügbar sind, stehen wir im Wettbewerb mit den benachbarten Verdichtungsräumen. Das hat auch mit der Situation auf dem Wohnungsmarkt zu tun.

Wie steht es um die Verfügbarkeit von Wohnraum?

Wir haben in Ettlingen zwar knapp 400 Wohneinheiten geschaffen, weitere 500 bis 600 Wohneinheiten sind in der Entwicklung. Allerdings ist in Ettlingen wie in Deutschland die pro Person genutzte Quadratmeterzahl von 14 qm in den 1950er-Jahren auf 47 qm in den 2020er-Jahren gestiegen. Da die Menschen immer mehr Fläche in Anspruch nehmen, wird auch mehr Bautätigkeit nicht einfach dazu führen, dass die Wohnungssuchenden schneller eine Bleibe finden.

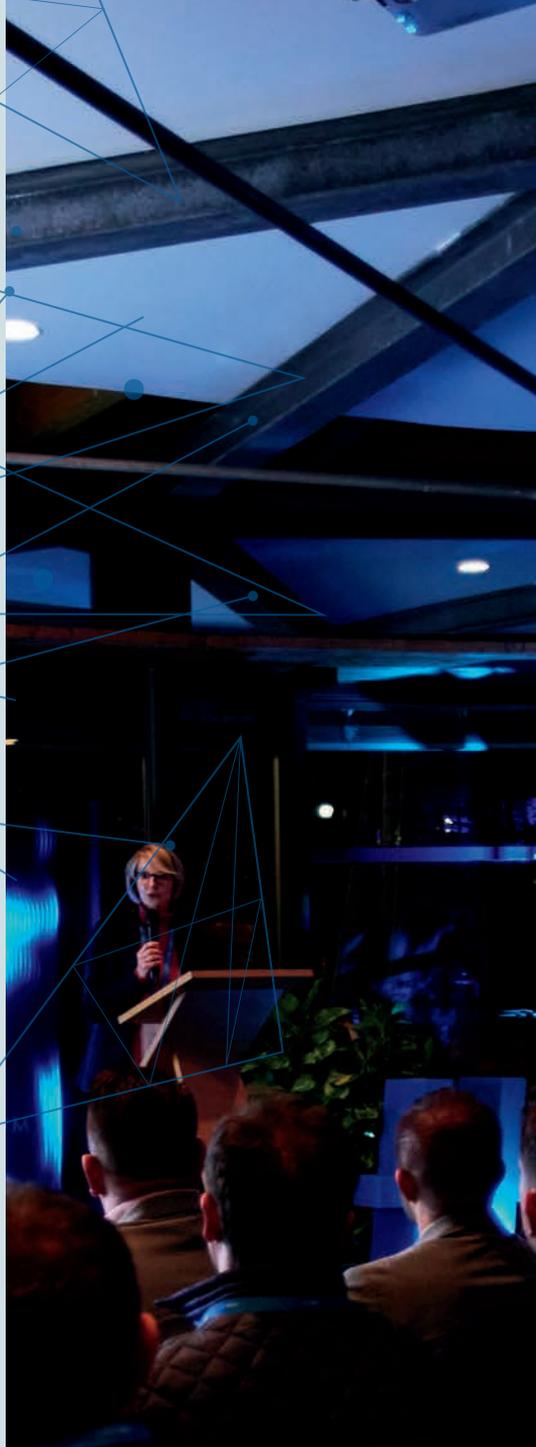
Der hohe Zuzug nach Ettlingen vereinfacht die Lage nicht. Und mit jedem neuen Wohngebiet benötigt die Stadt auch mehr Plätze in Kindergärten und Schulen. Wie alle anderen Kommunen leidet Ettlingen aber am Personalmangel bei Erzieherinnen und Erziehern. Das ist gegenwärtig der kritischste Engpass.

Welche Rolle spielen die Themen Klima und Energie in der kommunalen Politik?

Die Klimapolitik und Fragen der Energieversorgung sind für die Wirtschaft und die Bürger Dauerthemen – gerade hinsichtlich der Verfügbarkeit neuer Energien und der Wärmeplanung. Die entsprechenden Lösungen können wir aber nicht alleine erarbeiten. Deshalb erfolgen unsere Planungen im Verbund der Stadtwerke Karlsruhe, Bretten, Bruchsal und Ettlingen. Die Dynamik dieser Kooperation ist sehr erfreulich, wir lernen viel von- und miteinander.

Welche Visionen haben Sie für den Wirtschaftsstandort Ettlingen?

Ich würde mir wünschen, dass in zehn Jahren alle Hallendächer im Ettlinger Industriegebiet mit Photovoltaik belegt sind. Des Weiteren wünsche ich mir, dass wir über digitalisierte Prozesse sehr viele Betriebe von den bürokratischen Vorgaben der EU und der Bundespolitik entlasten können. Dann werden die Unternehmen in der Lage sein, mit Freude an Neuentwicklungen zu arbeiten und so dazu beizutragen, dass die überregionale Strahlkraft des Innovationsstandortes Ettlingen erhalten bleibt.



**Bilder
Wirtschaftsforum Summit in den
Stadtwerken Ettlingen und
Wirtschaftsforum Campus bei
Bruker Ettlingen**

#N

Die Wirtschaftsförderung der Stadt Ettlingen begleitet Sie mit unterschiedlichen Netzwerkformaten durch das Jahr. Wir stellen Ihnen die Formate und die Idee dahinter kurz und bündig vor.

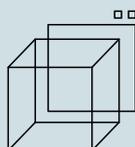
Als Wirtschaftsförderung Ettlingen unterstützen und beraten wir Sie bei Ihren Vorhaben. Wir sind eine Schnittstelle zwischen der Stadt Ettlingen, den Unternehmen und dem landes- sowie bundesweiten Innovator:innen-Netzwerk.

Ettlingen ist ein attraktiver Wirtschaftsstandort mit einem gesunden Branchenmix und einer hervorragenden Infrastruktur: Hier treffen internationale Global Player auf einen zukunftsorientierten Mittelstand. Großartige Startups prägen mit ihren Innovationen ganze Branchen. Traditionelle Handwerksbetriebe bilden eine wichtige Säule der Wirtschaft und tragen einen signifikanten Teil zur Entwicklung der regionalen Gesellschaft bei.

Und so ist Ettlingen auch eine Stadt der offenen Türen. Die Wege sind kurz, das Engagement ist groß, der Zusammenhalt eng. Initiativen haben es deshalb einfach: Statt zu vertrösten und aufzuschieben, gilt an der Alb: Gesagt, getan, umgesetzt.

Die Wirtschaftsförderung Ettlingen will Foren und Plattformen bieten, um diesen tätigen Austausch zu intensivieren. Das Wirtschaftsforum Campus im Frühjahr setzt unter einem Leitthema Impulse für das Jahr. Im Herbst folgen auf dem Wirtschaftsforum Summit dann konkrete Beispiele aus dem Netzwerk. 2023 stand „Energie“ auf der Agenda, 2024 wird es „Nachhaltigkeit“ sein.

INFORMATIONEN



ettlingen.de/wifoe



Ettzwerk



2024? NACHHALTIG!



1 NO POVERTY

2 ZERO HUNGER

3 GOOD HEALTH AND WELL-BEING

4 QUALITY EDUCATION

5 GENDER EQUALITY

6 CLEAN WATER AND SANITATION

7 AFFORDABLE AND CLEAN ENERGY

8 DECENT WORK AND ECONOMIC GROWTH

9 INDUSTRY, INNOVATION AND INFRASTRUCTURE

10 REDUCED INEQUALITIES

11 SUSTAINABLE CITIES AND COMMUNITIES

12 RESPONSIBLE CONSUMPTION AND PRODUCTION

13 CLIMATE ACTION

14 LIFE BELOW WATER

15 LIFE ON LAND

16 PEACE, JUSTICE AND STRONG INSTITUTIONS

17 PARTNERSHIPS FOR THE GOALS





Nachhaltigkeit ist mehr als das Drehen an einer einzelnen Schraube. Die Vereinten Nationen unterscheiden 17 Ziele der nachhaltigen Entwicklung: 1. Keine Armut, 2. Kein Hunger, 3. Gesundheit und Wohlergehen, 4. Hochwertige Bildung, 5. Geschlechter-Gleichheit, 6. Sauberes Wasser und Sanitär-Einrichtungen, 7. Bezahlbare und saubere Energie, 8. Menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum, 9. Industrie, Innovation und Infrastruktur, 10. Weniger Ungleichheiten, 11. Nachhaltige Städte und Gemeinden, 12. Nachhaltiger Konsum und Produktion, 13. Maßnahmen zum Klimaschutz, 14. Leben unter Wasser, 15. Leben an Land, 16. Frieden, Gerechtigkeit und starke Institutionen, 17. Partnerschaften zur Erreichung der Ziele.

In Ettlingen sind einige Unternehmen ansässig, die sich diesen Zielen verschrieben haben. So sorgen etwa Bruker Optics und Bruker BioSpin mit ihren technischen Lösungen für den Schutz von Klima und Umwelt. AfB vereint menschenwürdige Arbeit und nachhaltigen Konsum. Und esentri verbindet in seinen Beratungsmodellen digitale Change-Prozesse mit nachhaltigem Wirtschaften und Achtsamkeit gegenüber den eigenen Mitarbeitenden.

Die Stadt Ettlingen geht mit gutem Beispiel voran. Das Ziel einer bezahlbaren und sauberen Energieversorgung steht ganz oben auf der Agenda. Ein Verbund der Stadtwerke Karlsruhe, Bretten, Bruchsal und Ettlingen will die Verfügbarkeit neuer Energien fördern und die kommunale Wärmeplanung vorantreiben. Und die Stadtbau Ettlingen GmbH achtet bei ihren Bauprojekten nicht nur über gemischte Bebauungskonzepte auf soziale Nachhaltigkeit. Sie plant in Partnerschaft mit den anderen Ettlinger Baugenossenschaften ebenso, wie künftig im Quartier geheizt und gekühlt werden kann. Ettlingen, das bedeutet auch: einfach nachhaltig machen.

INFORMATIONEN



ettlingen.de/wirtschaftsforum

ettlingen.de/wirtschaftsforum_campus

ettlingen.de/wirtschaftsforum_summit



MIT DEN FACHKRÄFTEN VON MORGEN BEREITS HEUTE HACKEN

Gemeinsam mit der Hacker School und Schülerinnen und Schülern besuchen wir im Herbst 2024 Ettliger Unternehmen. Die Schülerinnen und Schüler haben bei einem Programmier-Event die Möglichkeit, die Betriebe informell kennenzulernen.



Mit diesem Event bringt die Wirtschaftsförderung das Konzept der Hacker School rund um Dr. Julia Freudenberg nach Ettlingen. Schülerinnen und Schüler erhalten so einen niederschweligen ersten Zugang zum Programmieren. Darüber hinaus können sich Ettlinger Unternehmen frühzeitig den Jugendlichen präsentieren, um Auszubildende und somit die Fachkräfte von morgen zu gewinnen.

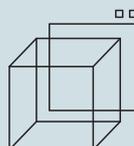
Die Hacker School will Kinder und Jugendliche für das Programmieren begeistern. Die Vision: Jeder junge Mensch soll das Programmieren kennenlernen, bevor er sich für einen Beruf entscheidet. Zusammen mit Unternehmen, Schulen, Netzwerken und der Politik organisiert die Hacker School verschiedene Veranstaltungen, um Kindern und

Jugendlichen ein Verständnis für die digitale Welt zu vermitteln.

BARRIEREN ABBAUEN, ERFOLGE ERMÖGLICHEN

So lernen die jungen Hacker, kreativ, kommunikativ und kollaborativ komplexe Probleme zu lösen, ihre Zukunft und die Digitalisierung zu entdecken, zu verstehen und zu entwickeln. So werden Barrieren abgebaut und Erfolge ermöglicht.

INFORMATIONEN



ettlingen.de/hacker-school

hacker-school.de

EIN NEUES FORMAT FÜR DAS HANDWERK: BREZ'N DRIVE IN

Gerade im Handwerk ist ein Austausch mit lokalen Partnern äußerst wichtig, da die Arbeit auf Baustellen bestenfalls Hand in Hand gehen sollte. Um den Synergien eines Austauschs eine Plattform zu bieten, haben wir das Brez'n Drive In ins Leben gerufen.

Handwerk der Region im
#Netzwerk
ettlingen.de/brezn-drive-in



Für ein erfolgreiches wirtschaftliches Ökosystem sind erfolgreiche Handwerksbetriebe zwingend erforderlich. Die Wirtschaftsförderung der Stadt Ettlingen möchte deshalb dem Handwerk der Region bei diesem Format eine Plattform zum aktiven Austausch bieten. Darüber hinaus bietet Brez'n Drive In die Möglichkeit, sich über relevante Fördermöglichkeiten sowie konkrete Projekte für das Handwerk zu informieren.

Zum ersten Brez'n Drive In hat die Wirtschaftsförderung der Stadt Ettlingen mit Bruker in den frühen Morgenstunden des 25. September 2023 geladen. Gemeinsam mit der Handwerkskammer Karlsruhe, der Kreishandwerkerschaft Region Karlsruhe sowie dem Institut Perspektive Handwerk ebnete die Veranstaltung einem regen Austausch der Handwerkerinnen und Handwerker den Weg.

EINE MÖGLICHKEIT FÜR AUSTAUSCH AUF AUGENHÖHE

Der Einladung folgte eine bunte Mischung von Handwerksbetrieben aus Ettlingen und der Region Karlsruhe: neben „klassischem“ Handwerk wie Elektro-Betrieben waren auch Klavier-Manufakturen und Gartenbaumeister vor Ort.

Joachim Wohlfeil, der Präsident der Handwerkskammer Karlsruhe, lobte er bei seiner Ansprache die „Möglichkeit des Austauschs auf Augenhöhe mit dem Handwerk“. So freue er sich auf die kommenden Veranstaltungen, die der gelungenen Netzwerk-Premiere folgen sollen. Konkrete Unterstützungsangebote wurden von Mitarbeitern der Handwerkskammer Karlsruhe direkt vor Ort vorgestellt und diverse kostenlose Angebote (auch bei Fragestellungen zum

Fachkräftemangel und der Nachfolge) für das Handwerk in zahlreichen Gesprächen erörtert. Der Vorstand der Kreishandwerkerschaft Region Karlsruhe Frank Zöller betonte, wie wichtig die Nachfolgesicherung gerade im Handwerk ist. Auch der Bürokratieabbau müsse forciert werden, damit die Handlungsfähigkeit des Handwerks erhalten bleibe und nicht gelähmt werde.

KOMMUNIKATION IST DAS A UND O

Gerade weil „Kommunikation das A und O“ ist, müssten Veranstaltungen wie das Brez'n Drive In angeboten werden, damit die klugen Gespräche, die bei der Veranstaltung geführt wurden, fortgesetzt werden können. Dirk Abel, der Geschäftsführer des Instituts Perspektive Handwerk nutze die Gelegenheit, das Handwerk an seinem umfangreichen Erfahrungswissen teilhaben zu lassen. Er kenne die Perspektiven des Handwerks sowohl im Operativen als auch im Strategischen. „Gerade bei solchen Netzwerktreffen wie in Ettlingen können die Nöte direkt erfasst und angegangen werden.“, so Abel.

INFORMATIONEN

ettlingen.de/brezn-drive-in





Fotos: Erbprinz



GELEBTE TRADITION SEIT 230 JAHREN IN ETTLINGEN

Der Erbprinz ist in der Region eine kulinarische Institution. Bernhard Zepf führt das Haus seit 1999. Im Gespräch berichtet der Patron von Postkutschen und Reisenden, exzellentem Service und der bedeutenden Rolle des Personals in der Spitzengastronomie.



Gedämpfte Gespräche, leises Gläserklirren, Sommeliers bei der Arbeit, die unaufgeregt-freundliche Geschäftigkeit des lautlosen Service, weiße Tischdecken und blank glänzendes Besteck. Im Ettlinger Erbprinz nimmt der Besucher die Spitzengastronomie schon im Eingangsbereich mit allen Sinnen wahr. Patron Bernhard Zepf bittet zum Gespräch in die schwarzen Ledersessel der dunkel vertäfelten Bar. Der Raum blieb in der Originalausstattung der 1960er-Jahre erhalten. Doch Tradition und Moderne liegen im Erbprinz nahe beieinander. „Kontinuität und Wandel garantieren den Erfolg unseres Hauses“, erklärt Bernhard Zepf.

Es ist eben nicht alleine die Lage des Erbprinzen im Zentrum Ettlingsens, am Eingang zur Altstadt gegenüber von Schloss und S-Bahn-Haltestelle. Mindestens ebenso wichtig für den Erfolg des Hauses waren und sind die Inhaber und die Geschäftsführer. Sie sorgten im Falle des Erbprinzen dafür, dass die Lokation nicht nur ein gutbürgerliches Gasthaus mit solidem Hotel blieb, sondern eine der ersten Adresse in der Region mit weit überregionaler Strahlkraft wurde.

Die kulinarische Geschichte des Hauses begann 1788. Noch vor der Französischen Revolution erhielt der Ettlinger Posthalter Ignatz Stein das Privileg, in seiner Station „Erbprinz“ nicht nur Postreisende, sondern auch normale Gäste zu bewirten. Im Laufe der Zeit wurden die umfangreichen Stallungen für die Pferde der Postkutschen durch Garagen für die Automobile der Reisenden und schließlich durch einen Hotelbau ersetzt. Auch die Gastronomie des Hauses orientierte sich neu: Küche und Service erreichten bereits im frühen 20. Jahrhundert das Niveau der europäischen Spitzengastronomie.

Patron Helmut Gietz konnte 1967 den ersten und 1974 den zweiten Michelin-Stern entgegennehmen.

1999 übernahm Bernhard Zepf das Steuer. Der Glanz des Hauses war zwischenzeitlich etwas matter geworden. Der Erbprinz hatte jedoch noch Marke und Potenzial, die der Gastronom wieder aktivierte: „Für uns war klar: Wir wollen das erhalten, was als Herz und Seele des Betriebes wertig und würdig war, zugleich aber den Anforderungen der Zeit und den Wünschen der Gäste entsprechen.“ Dieses Ideal zeichne den Erbprinz bis heute aus: „Es gibt nicht viele Häuser, die aus über 200 Jahren Geschichte erfolgreiche Gastronomie gestalten können.“ Doch der Weg zum Erfolg war steinig und forderte viel Engagement: Bernhard Zepf ließ die Haustechnik grundlegend modernisieren und brachte die Küche auf Kurs, um schließlich den zwischenzeitlich verlorenen Michelin-Stern „zurückzuerobern“. Heute ist der Erbprinz eines der wenigen Hotels seiner Größenordnung, bei dem Eigentum, Geschäftsleitung und tagtägliche Führung des operativen Betriebs in einer Hand liegen. Für Bernhard Zepf wurde die Position Patron nicht nur Beruf, sondern auch Berufung und Lebensaufgabe.

Einfach war und ist das nicht immer, denn die Eigenheiten der Spitzengastronomie halten zahlreiche Herausforderungen bereit. „In Deutschland ist es schwierig, ein 2-Sterne-Haus mit 80 bis 100 Sitzplätzen mittags und abends wirtschaftlich auszulasten. In Frankreich und Italien ist das anders“, berichtet Bernhard Zepf. Hierzulande herrsche der Service an maximal vier Abenden pro Woche vor. Der Erbprinz-Chef setzte deshalb nicht nur auf die

Gastronomie, sondern auch ergänzend auf den Bereich Logis: Er stockte mit einem Neubau die Hotelkapazität von 48 auf 123 Zimmer auf, ergänzte das Angebot um Schwimmbad, Sauna und Spa.

Dieses Portfolio erweiterte ebenso den Kundenkreis, es kann sowohl Geschäftsreisenden als auch den gehobenen Resort-Tourismus ansprechen. Die Vielfalt der Dienstleistungen bedarf allerdings einer genau abgestimmten Kommunikation: „Wir müssen immer in der Lage sein, unsere Gäste in zwei verschiedenen Tonarten anzusprechen: sachlich und pragmatisch bei dem Business-Gast mit klarem Ziel und begrenzten Zeitressourcen, individuell und persönlich bei den Gäste, die den Erbprinzen wegen der Atmosphäre des Hauses und der Schönheit des Albtals besuchen“, erklärt Bernhard Zepf. Wer sind aber die Reisenden, die diese Dienstleistungen in Anspruch nehmen? „Dieser Zirkel ist nicht allzu groß“, verrät Bernhard Zepf: „Diese Gäste schätzen es, sich in gepflegter Atmosphäre angeregt zu unterhalten und das Leben dank eines herausragenden Services zu genießen.“

Das Personal spielt in diesem Zusammenhang eine entscheidende Rolle. Einfach zu finden, ist es allerdings nicht mehr. „Im Vergleich zum Jahr 1999 hat sich die Fachkräftesituation grundlegend verändert“, erklärt Bernhard Zepf: „Als ich den Erbprinzen übernommen habe, erreichten uns pro Jahr 1.000 Bewerbungen um Ausbildungsplätze. Gegenwärtig erhalten wir pro Jahr maximal 30 Bewerbungen.“ Auszubildende könnten sich heute die von ihm gewünschten Betriebe weitgehend selbst auswählen. Das Ergebnis des Bewerbungsprozesses sei jedoch nicht schlechter, wie Bernhard Zepf weiß: „Die Auszubildenden, die sich bei uns bewerben, sind absolut gewillt, die Hotellerie und Gastronomie in einem der besten Häuser zu erlernen. Aufgrund dieser Motivation ist das generelle Niveau in unserer Branche so hoch wie selten zuvor.“

Damit diese Exzellenz erhalten bleibt, brachte sich Bernhard Zepf lange Jahre in den Verein Förderer von Hotellerie und Gastronomie ein, der die Ausbildung von talentierten Abiturienten und Realschulabsolventen fördert. In diesem Forum kooperieren Patrons und Hoteliers mit den Berufsschulen, tauschen sich über Trends aus und organisieren Fortbildungen. Gerade die Digitalisierung macht mit ihren großen Schritten auch vor der Spitzengastronomie nicht halt: Die Herausforderungen, am Ball zu bleiben, beginnen bei neuen Buchungsplattformen und enden bei den Möglichkeiten, die Künstliche Intelligenz bietet.

Um hervorragenden Service ausüben zu können und dem Gast ein besonderes Erlebnis zu ermöglichen, müssen die Mitarbeitenden aber nicht nur gut ausgebildet, sondern ebenso dauerhaft motiviert sein. Das sei Aufgabe des Patrons, erklärt Bernhard Zepf: „Jeder Mitarbeiter sollte sich gerecht behandelt fühlen. Deshalb sollte der Patron die Nöte, Bedürfnisse und Wünsche kennen und berücksichtigen.“ Viele der oft genannten Nachteile der Gastronomiebranche seien nur Besonderheiten, die keine größere Auswirkung auf die individuelle Lebensgestaltung haben müssten: „Arbeit in den Abendstunden und an den Wochenenden ist auch in vielen anderen Berufen üblich.“



**“ALS ICH DEN ERBPRINZ
ÜBERNOMMEN HABE,
ERREICHTEN UNS PRO JAHR
1.000 BEWERBUNGEN UM
AUSBILDUNGSPLÄTZE.
GEGENWÄRTIG ERHALTEN
WIR PRO JAHR MAXIMAL
30 BEWERBUNGEN.“**



Und hinsichtlich der Work-Life-Balance sind die Arbeitsplätze in guten Gastronomiebetrieben in jeder Hinsicht wettbewerbsfähig.“

“ARBEITEN UND LEBEN IST IN ETTLINGEN SEHR GUT MÖGLICH.”

Arbeiten und Leben sei in Ettlingen sehr gut möglich. Davon ist der Gastronom überzeugt. Die Landschaft, die Zugänglichkeit der Menschen und die große Vielfalt der gastronomischen Betriebe eröffneten auch viele Möglichkeiten, miteinander zu kooperieren und sich gegenseitig weiterzuempfehlen. Insbesondere das Albtal schätzt Bernhard Zepf: Hier gebe es einige inhabergeführte Restaurants, die Qualität und persönliche Verantwortung über Masse stellten. Weitere Netzwerke des Gastronomen spannen sich bis nach Sylt, Frankreich, Südtirol, Österreich und in die Schweiz. Der Erbprinz ist darüber hinaus Mitglied von „Feine Hotels“, einer Vereinigung privat geführter, individueller Häuser.

Vernetzungen und Kooperationen sind aber nur ein Element, um die Zukunft des Erbprinzen zu sichern. Vorausschauendes Handeln sei wichtig, um das Haus zu erhalten, erklärt Bernhard Zepf: „Als Gastronom muss man der Welle immer ein Stück vorauslaufen. Man darf nicht warten, bis sie einen einholt.“ Das habe sich im Gefolge der Covid-19-Pandemie gezeigt: Seither seien viele der Präsenzveranstaltungen im geschäftlichen Bereich durch digitale Formate und virtuelle Konferenzen ersetzt worden. Deshalb definiert sich der Erbprinz seit 2020 nicht mehr wie bisher als Business-, Tagungs- und Stadthotel, sondern über das Motto „Erleben – Ankommen – Genießen“.

Bernhard Zepf verstand in diesem Zusammenhang auch einen Unglücksfall als Chance: 2021 hatte ein Brand im Saunabereich einen Millionenschaden verursacht. Für Zepf bot diese Katastrophe jedoch die Möglichkeit, den betroffenen Hoteltrakt zu erneuern und fit für die Zukunft zu machen. Da sind sie wieder die beiden Erfolgsprinzipien Kontinuität und Wandel: „Man muss die Gastronomie immer wieder verjüngen. Wer sich nicht verjüngt und anpasst, der hat keinen Anspruch, 230 Jahre alt zu werden wie der Erbprinz.“



**HIER SPIELT
DIE MUSIK**

Wer ein Klavier oder einen Flügel sucht, ist bei Klinkenberg Pianoforte an der richtigen Adresse. Geschäftsführerin Claudia Klinkenberg erklärt im Gespräch unter anderem, was ein gutes Klavier ausmacht und was es bei der Reparatur zu beachten gilt.



Frau Klinkenberg, was machen Sie bei Klinkenberg Pianoforte?

Wir verkaufen neue und gespielte (das heißt gebrauchte) Klaviere und Flügel und reparieren diese in einer eigenen Werkstatt. Sie können bei uns aber auch Instrumente mieten und finanzieren. Im Raum Karlsruhe, Mannheim, Stuttgart und Freiburg führen wir im Außendienst Klavier- und Konzertstimmungen durch. Darüber hinaus verfügen wir über ein voll ausgestattetes Tonstudio, das man mieten kann.

Aus welcher Zeit stammen Ihre Instrumente?

Wir haben einige moderne Klaviere und Flügel, aber auch historische Instrumente aus dem 19. Jahrhundert. Wenn Besucher unsere Instrumente des französischen Art Déco sehen, fühlen sie sich wie in einem Museum. Ebenfalls eine Seltenheit sind unsere historischen Tasteninstrumente, die zum Teil aus der Frühzeit des Klavierbaus um 1800 stammen. Es ist ein Erlebnis, diese zu hören und zu spielen.

Was zeichnet ein gutes Klavier aus?

Ein gutes Klavier sollte die Stimmung halten, solide gebaut sein, gleichmäßig spielen und schön klingen. So ein Klavier muss nicht teuer sein. Sie können ein gutes, gespieltes Klavier aus deutscher Herstellung bereits ab 2.500 Euro kaufen. Oder für unser teuerstes Instrument 500.000 Euro zahlen. Da spreche ich von den Sammlerstücken und Raritäten.

Ich persönlich lege relativ wenig Wert auf die Optik. Entscheidend ist für mich der Klang und die Spielart. Das Gehäuse macht bei der Aufarbeitung die Hälfte des Preises aus. Deshalb können Sie einen technisch und klanglich richtig guten Flügel bereits für unter 10.000 Euro kaufen, wenn Sie Gebrauchsspuren am Gehäuse in Kauf nehmen. Gerade für Tonstudios ist das eine gute Gelegenheit. Dort ist die Optik ja nicht entscheidend.

Verkaufen Sie auch Digitalinstrumente?

Nein. Digitalinstrumente sind für uns nicht interessant. Ich kann nur jedem, der von einem Klavier träumt, empfehlen: Gönnen Sie sich ein echtes. Die Lautstärke ist kein Hinderungsgrund: Die meisten Klaviere haben einen Moderator, das heißt eine Flüsterfunktion. Viele Kunden wünschen sich darüber hinaus eine Silent-Funktion, so dass sie mit Kopfhörer üben können – Das ist kein Problem.

Wo liegen die Herausforderungen Ihres Handwerks?

Bei Reparaturen bis ins Jahr 1880 oder jünger gibt es für uns keine nennenswerten Probleme. Bei noch älteren Instrumenten ist mitunter die Ersatzteilbeschaffung schwierig. Und dann gilt es noch, die Vielfalt der Instrumente des 19. Jahrhunderts zu bedenken.

Jedes unserer Klaviere wurde in Handarbeit gefertigt. Es hat seine eigene Persönlichkeit, das ist wie bei einzelnen Menschen. Unser Anspruch besteht darin, diese Persönlichkeit herauszuarbeiten.

“JEDES UNSERER KLAVIERE WURDE IN HANDARBEIT GEFERTIGT. ES HAT SEINE EIGENE PERSÖNLICHKEIT, DAS IST WIE BEI EINZELNEN MENSCHEN.”

Woher beziehen Sie Ihre Ersatzteile?

Die meisten Ersatzteile beziehen wir von klassischen Klavierbauzulieferern. Metall- und Holzteile fertigen wir selbst nach, arbeiten aber auch mit einer kleinen Gießerei im sächsischen Vogtland zusammen. Schwieriger sind historische Filze, Stoffe oder Leder. Einer unserer Lieferanten sitzt in Österreich. Er fertigt fast alles in Handarbeit. Ein anderer sitzt in England. Er ist königlicher



TRADITIONSREICH | KLINKENBERG PIANOFORTE

Hoflieferant.

Wer sind Ihre Kunden?

Das ist ganz unterschiedlich. Unsere Auftraggeber sind einerseits die Profis, also die Hochschulen, Universitäten, Sammler, Museen, Tonstudios, Musikschulen und Klavierlehrer, Musiker, Dirigenten und Sänger. Jeder Musiker wünscht sich irgendwann einen Flügel oder ein Klavier. In unsere Verkaufsräume kommen aber auch andererseits Eltern mit ihren Kindern und Privatiers, die sich dem Klavierspiel als Hobby widmen.

Spielen Sie selbst Klavier?

Ich bin von Haus aus Konzertpianistin, habe die Konzerte und Aufnahmen in den letzten zehn Jahren aber auslaufen lassen. Die Reisen um die Welt wurden mir zu stressig. Ich weiß aber auch im Klavierbau, wovon ich rede. Ich habe eine technische Affinität und bereits als Kind mein eigenes Klavier zerlegt.

Wie kamen Sie auf die Idee für Ihr Unternehmen?

Ich habe ab 2008 zunächst eine eigene Klaviersammlung aufgebaut. Diese wurde immer größer. Schließlich habe ich manche Klaviere auch wieder verkauft. Daraus entstand 2013 das Unternehmen. Mir kommt zugute, dass ich keine reine Künstlerin bin, ich habe auch ein Unternehmer-Gen. Da das Unternehmen immer weiter wuchs, wurden auch die Risiken größer. Deshalb ist die Klinkenberg Pianoforte seit 2021 eine GmbH.





“ETTLINGEN IST EINE STADT, WIE SIE SEIN SOLL.”

Wie fanden Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter?

Meine fantastischen Mitarbeiter haben zum Teil bereits früher als selbstständige Klavierbauer für mich gearbeitet. Hinzu kommen zwei Auszubildende. Wir vereinen in unserem siebenköpfigen Team alle Lebensalter, von 20 bis 73 Jahren, sowohl Männer als auch Frauen.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in unserem Team wollen ein Stück weit auch ihren Lebenstraum verwirklichen und sind mit außerordentlich viel Freude bei der Sache. Dieses Engagement spüren wiederum unsere Kunden an den Instrumenten, die wir anbieten.

Weshalb haben Sie in Ettlingen gegründet?

Mein Mann und ich leben seit 2001 in Ettlingen. Unser Umzug hierher war ein ganz bewusster Entschluss. Wir gehen viel im Albtaal wandern und lieben Ettlingen sehr. Ettlingen ist eine Stadt, wie sie sein soll.



DER ETTLINGER GEWERBEVEREIN: „GELEBTE TRADITION IST FÜR UNS SEHR WICHTIG“

Im Oktober 2023 wurde Martina Stoppanski-Auracher zur neuen Vorsitzenden des Ettlinger Gewerbevereins gewählt. Im Interview erklärt sie, wie der Gewerbeverein dazu beiträgt, Handel und Handwerk in Ettlingen zu fördern.

Welche Aufgaben hat der Gewerbeverein Ettlingen?

Der Gewerbeverein Ettlingen setzt sich vor allem für zwei Ziele ein: Wir wollen die Belange von Handel und Handwerk gemeinschaftlich nach außen vertreten und zugleich dafür Sorge tragen, dass möglichst viele Kundenwünsche in Ettlingen durch Ettliger Unternehmen erfüllt werden können.

Wo sehen Sie die Stärken Ettlignens?

Ettlingen bietet nicht nur eine hohe Lebensqualität, sondern auch viel Kaufkraft. Das sind gute Ausgangsbedingungen für Handel und Handwerk. Deshalb können nicht nur die Endkunden für fast alle Waren und Dienstleistungen das passende Angebot Ettliger Unternehmen in Anspruch nehmen. Auch die Unternehmen selbst können miteinander und voneinander profitieren.

Darüber hinaus haben die Stadtverwaltung, die Kammern und die Wirtschaftsförderung immer ein offenes Ohr, die Wege sind kurz. Es ist für die Gewerbetreibenden ein großer Vorteil, für viele Projekte die richtigen Ansprechpartner zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu haben. Auch dank dieser Förderung sind die Unternehmen in der Lage, der Stadt viel zurückzugeben: Sie bilden aus und sorgen so für die Fachkräftesicherung. Und sie tragen durch das Gewerbesteueraufkommen zum kommunalen Haushalt bei.

Wo sehen Sie Herausforderungen für Handel und Handwerk?

Die größte Herausforderung besteht über alle Branchen hinweg darin, Fachkräfte anzuziehen und zu binden sowie junge Menschen für die Aufnahme einer Ausbildung zu begeistern. Darüber hinaus müssen wir weiterhin die Kundenwünsche möglichst gut erfüllen. Diese beiden Themen bedingen sich gegenseitig: Ohne gut ausgebildete Fachkräfte kann kein Kunde gut bedient werden. Und schließlich leiden wir noch immer unter den Nachwirkungen der Covid-19-Pandemie, die zahlreiche gemeinsame Projekte verhindert hat.

Wie wollen Sie diesen Herausforderungen entsprechen?

Wir müssen unseren Teil dazu beitragen, Ettlingen als Stadt zu präsentieren, in der sich gut arbeiten, wohnen und leben lässt. Unsere Botschaft als Gewerbeverein lautet: Handwerk und Handel haben in Ettlingen goldenen Boden. Diese Botschaft kann ein einzelnes Unternehmen nicht so gut nach außen transportieren, wie unser Verein. Dazu benötigen wir aber moderne Kommunikationskanäle, etwa eine ansprechend gestaltete Homepage und regelmäßige Beiträge in verschiedenen Social-Media-Kanälen. Zur Belebung der Innenstadt und zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts kooperieren wir eng mit der Werbegemeinschaft Ettlingen, dem Citymanagement und der Wirtschaftsförderung.

Welche Zukunftsvisionen haben Sie? Welche Projekte planen Sie?

Für unsere Zukunftsvisionen sammeln wir bereits Ideen, tauschen uns ergebnisoffen mit unseren Mitgliedsunternehmen aus und planen Workshops zu einzelnen Themenbereichen. Wenn die Agenda steht, können wir konkrete Projekte angehen.

Das kann zum Beispiel das Schaufenster sein, die

frühere Ettliger Leistungsschau, die später in Expertisa umbenannt wurde. Wir müssen schauen, ob eine klassische Leistungsschau mit 400 Ausstellern, von denen viele nicht aus Ettlingen selbst stammen, noch unseren Vorstellungen entspricht – oder ob wir nicht wieder zu einem stärker regional orientierten Format finden wollen.

Zusammen mit dem Citymanagement werden wir die „Nacht des Gewerbes“ weiterführen. Die „Nacht des Gewerbes“ ist ein besonderes Format für das Ettliger Industriegebiet West entlang der Hertzstraße. Hier sehe ich unsere Aufgabe darin, die Trennung in den Köpfen zwischen Innenstadt und Industriegebiet zu überwinden und noch mehr Unternehmen aus der Innenstadt als Aussteller zu gewinnen. Diese können sich dann zum Beispiel mit einem eigenen Stand in Ettlingen West präsentieren. Und zu guter Letzt sind Fortbildungsmaßnahmen sicher ein gutes Mittel, um unsere Unternehmen zukunftsfest zu machen. Hier gilt es, Synergien zu nutzen und eng mit den Industrie- und Handelskammern, den Handwerkskammern und der Wirtschaftsförderung zusammenzuarbeiten. Das betrifft auch den allgemeinen Austausch. In den Fachausschüssen der Kammern werden viele der Themen behandelt, die uns als Gewerbetreibende betreffen.

Wie wichtig ist Tradition für Sie?

Gelebte Tradition ist für uns sehr wichtig. Handel und Handwerk haben in den vergangenen Jahrzehnten viel aufgebaut. Wir wollen an diese Erfolgsgeschichte anknüpfen, das Bewährte bewahren und Neues ermöglichen. Der Gewerbeverein bietet hierzu ein ideales Forum. Hier können sich Jung und Alt austauschen und über alle Bereiche hinweg voneinander lernen. Nur so wird es möglich sein, die Betriebe unter den heutigen Bedingungen der Wirtschaft zukunftsfähig auszurichten.

Weshalb haben Sie sich als Vorsitzende des Gewerbevereins wählen lassen?

Mir persönlich liegen vor allem die Themen Handwerk und Ausbildung am Herzen. Den Gewerbeverein und seine tolle Arbeit kenne ich schon sehr lange. Ich war als Kind oft bei den Veranstaltungen dabei. Deshalb will ich neue Mitglieder für ein Engagement gewinnen und die bestehenden Mitglieder stärker einbinden.

NACHHALTIG ERFOLGREICH

Die AfB gGmbH sorgt mit der Aufbereitung gebrauchter Elektrogeräte nicht nur für mehr Nachhaltigkeit bei Smartphone, Computer & Co. Bei AfB spielen auch Menschen mit Behinderung eine bedeutende Rolle als voll integrierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



Foto: AfB Group

Neben Verpackungsmüll und allzu schnell entsorgter Fast-Fashion ist Elektroschrott eine bedeutende Quelle der weltweiten Müllströme. Alle deutschen Haushalte produzieren pro Jahr 376.748 Tonnen Elektroschrott, weltweit kommen pro Jahr mehr als 50 Millionen Tonnen zusammen. Das ist besonders ärgerlich, weil viele der Geräte eigentlich noch einwandfrei funktionieren. Eine Weiternutzung würde die Ressourcen schonen und die CO₂-Emissionen einsparen, die sonst bei der Produktion von Neugeräten verbraucht bzw. verursacht werden. So setzt die Elektroindustrie durch die aufwendige Gewinnung von Rohstoffen wie Kupfer, Silber, Gold, Palladium und Kobalt, durch Fertigung und Lieferung pro Jahr drei Prozent der weltweiten CO₂-Emissionen frei.

Für Paul Cvilak standen solche Erwägungen im Vordergrund, als er vor 19 Jahren in Ettlingen AfB social & green IT gründete. Sein Unternehmen sollte aber nicht nur ökologisch nachhaltig, sondern auch wirtschaftlich tragfähig sein. Die Lösung lag im sogenannten Refurbishment. Heute boomt der Markt für Secondhandwaren – egal ob es sich um Kleidung handelt, um Druckerpatronen, ja sogar Windkraftanlagen und Kfz-Teile.

“WAS LIEGT ALSO NÄHER, ALS GEBRAUCHTE ELEKTROGERÄTE, VOR ALLEM SMARTPHONES, COMPUTER UND MONITORE, EBENSO AUFZUBEREITEN UND WEITERZUVERKAUFEN?”

Was liegt also näher, als gebrauchte Elektrogeräte, vor allem Smartphones, Computer und Monitore, ebenso aufzubereiten und weiterzuverkaufen? Bei diesem Refurbishing prüfen spezialisierte Unternehmen die gebrauchte Hardware auf Funktionsfähigkeit, bewerten den Zustand der Geräte, reinigen sie, tauschen eventuell defekte Bauteile aus und löschen die noch vorhandenen Daten nach zertifizierten Standards. Anschließend werden die Geräte über Plattformen und Onlineshops verkauft. Die Kunden sparen bares Geld. Sie zahlen für gebrauchte Smartphones und Notebooks bis zu 70 Prozent weniger als für die Neuware.

Auch AfB aus Ettlingen ist ein solcher Refurbisher. Das Unternehmen zeichnet aber einige Besonderheiten aus. So übernimmt AfB Rechner, Smartphones und Monitore und andere Geräte nicht von Privatleuten, sondern nur von Unternehmen, Banken, Versicherungen sowie von Behörden und öffentlichen Einrichtungen. Diese Spezialisierung hat ihren Sinn, wie Firmengründer Paul Cvilak erklärt: „Wir benötigen pro Jahr eine große Zahl gebrauchter Geräte. Deshalb kooperieren wir mit großen Konzernen oder Behörden, die regelmäßig viel IT-Hardware abzugeben haben. Das gibt uns Kalkulationssicherheit.“ In den vergangenen Jahren hat AfB jährlich zwischen 450.000 und rund 530.000 IT- und Mobilgeräte bearbeitet und konnten zwei Drittel davon einem Weiterverkauf zuführen.

Für größere Unternehmen bietet die Abgabe von Altgeräten an den Refurbisher einige Vorteile: So holt AfB die gebrauchten Geräte mit eigenem Personal und eigenem Fuhrpark ab. Die Unternehmen können sich darauf verlassen, dass auf den Geräten noch gespeicherte Daten in einer transparenten und geschlossenen Prozesskette professionell und zertifiziert gelöscht werden. „Der Transport findet in einem versiegelten Behältnis mit Videoüberwachung statt, jedes Gerät bekommt eine eigene ID, jeder Schritt wird dokumentiert“, schildert AfB-Geschäftsführer Daniel Büchle die für den Datenschutz wichtigen Arbeitsabläufe auf der „Lieferantenseite“. Darüber hinaus tragen die Großunternehmen und Behörden mit ihren Geräten, die zum Großteil in privaten Kontexten weitergenutzt oder nachhaltig recycelt werden, aktiv zum Schutz von Klima und Ressourcen bei. „Grundsätzlich gibt es zwar keine nachhaltig hergestellte IT“, stellt AfB-Geschäftsführer Daniel Büchle klar. Für jedes Endgerät müssten Ressourcen abgebaut und verarbeitet werden. Hinzu trete ein hoher Wasser- und Energieverbrauch. „Was wir Refurbisher aber beeinflussen können, ist die Nutzungsdauer“, erklärt Daniel Büchle.

AFB WAR IM JAHR 2022 IN DER LAGE, DURCH DIE ZWEITNUTZUNG DER GERÄTE 318 MILLIONEN LITER WASSER, 170.800 MWH PRIMÄRENERGIE, 44.700 TONNEN CO2-ÄQUIVALENTE TREIBHAUSGASE UND 20.600 TONNEN EISEN-ÄQUIVALENTE ROHSTOFFE EINZUSPAREN.

Die Einsparungen durch die Verlängerung der Nutzungsdauer von drei bis fünf auf 10 und sogar bis zu 15 Jahre sind beachtlich: So war AfB im Jahr 2022 in der Lage, durch die Zweitnutzung der Geräte 318 Millionen Liter Wasser, 170.800 MWh Primärenergie, 44.700 Tonnen CO2-äquivalente Treibhausgase und 20.600 Tonnen Eisen-äquivalente Rohstoffe einzusparen. Die entsprechenden Kennzahlen für die Nachhaltigkeitsberichte und das ESG-Reporting der Unternehmenskunden kann AfB liefern. Paul Cvilak freut sich über dieses Interesse: „Vor 19 Jahren musste man vielen Menschen noch erklären, was nachhaltiges Handeln ist. Heute sind die Themen, die uns bereits seit unserer Gründung bewegen, in der Mitte von Wirtschaft und Gesellschaft angekommen.“

Der Impact könnte noch größer sein, wenn die aufzubereitenden Geräte über einheitliche Ladekabel verfügen würden und Notebooks sowie Smartphones besser reparierbar wären. Die EU-Kommission hat das Problem erkannt und will über ein verbraucherbezogenes „Recht auf Reparatur“ Hersteller dazu verpflichten, Ersatzteile und Software-Updates länger anzubieten. Es ist aber nicht nur ein ungünstiges Produktdesign, das Reparaturen erschwert. Mitunter verkaufen die Hersteller



ihre Originalersatzteile teuer und versuchen, Reparaturen auf eigene Dienstleister zu beschränken.

Doch AfB legt den Fokus nicht nur auf ökologische Nachhaltigkeit. Die Abkürzung steht für „Arbeit für Menschen mit Behinderung“. Und die gibt es nicht zu knapp, denn gegenwärtig beschäftigt AfB an zahlreichen Standorten in Europa rund 700 Mitarbeitende, von denen die Hälfte Menschen mit Behinderung sind. AfB ist somit das größte gemeinnützige IT-Unternehmen Europas. Die Menschen mit Behinderung sind im Unternehmen nicht auf bestimmte Bereiche begrenzt, sondern voll integriert, führen auch beispielsweise Beratung und Verkauf durch.



“WIR GEBEN MENSCHEN MIT BEHINDERUNG, DIE AUF DEM ARBEITSMARKT STRUKTURELL BENACHTEILIGT WERDEN, DIE CHANCE, SICH EINZUBRINGEN, IHR EIGENES GELD ZU VERDIENEN UND SO EIN GLEICHBERECHTIGTES MITGLIED UNSERER ARBEITSWELT ZU SEIN.”



Foto: Inga Giertz

„Inklusion bedeutet für uns nicht nur, alle Menschen gleich zu behandeln“, berichtet AfB-Geschäftsführerin Yvonne Cvilak: „Wahre Inklusion bedeutet ebenso, dass jeder seinen Beitrag zum Erfolg unseres Unternehmens leistet“. Ganz einfach zu verwirklichen, war ein solches Ideal nicht: „Es war viel Learning by Doing“, erklärt Yvonne Cvilak, die Tochter des Firmengründers: „Wir haben unsere Mitarbeitenden intern geschult und Betriebssozialarbeiter eingestellt, die sich um die Sorgen unserer Mitarbeitenden – sowohl mit als auch ohne Schwerbehinderung – kümmern und unsere Führungskräfte dabei unterstützen, Arbeitsplätze der Fähigkeiten einzurichten.“ Ebenso sei es nicht immer

möglich, alle ausgeschriebenen Stellen mit entsprechend qualifizierten Arbeitskräften zu besetzen. Gerade dieses Werben unterscheidet AfB aber von vielen anderen Unternehmen: „Bei uns ist eine Behinderung ein Vorteil. Wir wollen und suchen Bewerber mit Schwerbehindertenausweis. Wir geben Menschen mit Behinderung, die auf dem Arbeitsmarkt strukturell benachteiligt werden, die Chance, sich einzubringen, ihr eigenes Geld zu verdienen und so ein gleichberechtigtes Mitglied unserer Arbeitswelt zu sein“, berichtet Paul Cvilak. Doch die soziale Nachhaltigkeit reicht noch weiter: Die AfB-Geräte kommen nämlich bei vielen Non-Profit-Organisationen zum Einsatz, die Bildungseinrichtungen wie Schulen und Kindergärten unterstützen sowie sozial benachteiligten Menschen Zugang zu digitaler Bildung ermöglichen. Im Laufe der Zeit waren immer mehr Unternehmen bereit, diese Kooperationen zu unterstützen. Soviel Engagement für mehr Nachhaltigkeit bleibt nicht unbemerkt: 2017 erhielt Paul Cvilak die Verdienstmedaille der Bundesrepublik Deutschland. Und 2023 wurde AfB bereits zum dritten Mal mit dem deutschen Nachhaltigkeitspreis ausgezeichnet. Doch nicht alle Unternehmen im Nachhaltigkeitssektor arbeiten einwandfrei. Mitunter betreiben sie Green- oder Blue-Washing, das heißt sie spielen ökologische und soziale Nachhaltigkeit nur vor. Für Geschäftsführer Daniel Büchle ist es deshalb wichtig, sich von diesen schwarzen Schafen abzusetzen.

Das Mittel der Wahl ist für den AfB-Geschäftsführer Transparenz und Nachprüfbarkeit: „Wir lassen die Einsparungen im Bereich Energie, Wasser, CO2 und Rohstoffe regelmäßig über Auditoren und wissenschaftliche Studien zertifizieren. Außerdem führen wir alle Kunden gerne durch unsere Niederlassungen.“ So könnten die Besucher unmittelbar den Impact erfahren, den sie mit dem Verkauf ihrer gebrauchten Geräte bewirkten. Gegründet wurde AfB in Ettlingen. Dort befindet sich bis heute der Hauptsitz des Unternehmens. „Ettlingen liegt in einer starken Region. Hier gibt es ein gut funktionierendes Netzwerk mit zahlreichen Events, auf denen sich die einzelnen Unternehmen präsentieren und in Geschäftsbeziehung miteinander treten können“, berichtet Daniel Büchle. Doch das sei noch nicht alles, wie Paul Cvilak ergänzt: „Ettlingen hat eine hohe Lebensqualität. Wir wohnen hier, wir fühlen uns hier wohl und wir wollen unserer Region etwas zurückgeben. Deshalb schaffen wir hier auch Arbeitsplätze für alle Menschen.“

“ETTLINGEN HAT EINE HOHE LEBENSQUALITÄT. WIR WOHNEN HIER, WIR FÜHLEN UNS HIER WOHL UND WIR WOLLEN UNSERER REGION ETWAS ZURÜCKGEBEN.”

BESTENS BERATEN

Von Unternehmen wird heute viel gefordert: Sie sollen digital aufgestellt sein, nachhaltig wirtschaften und dabei achtsam gegenüber ihren Mitarbeitenden handeln. Die Beratung esentri hilft, Unternehmen auf allen drei Feldern fit für die Zukunft zu machen.



Foto: esentri

Unternehmen stehen heute vor zahlreichen Herausforderungen: Sie müssen nicht nur ihre Organisationsstrukturen so resilient und flexibel gestalten, dass sie auch bei schnellen Änderungen und starken Erschütterungen der Marktverhältnisse operationsfähig bleiben. Unternehmen sollten sich auch intensiv bemühen, ihre Geschäftsmodelle und Produktionsweisen nachhaltig zu gestalten. Und sie dürfen dabei nicht vergessen, die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mitzunehmen. Für esentri sind solche grundlegenden Aufgabenstellungen Arbeitsauftrag und Mission zugleich.

Die Unternehmensberatung wurde 2010 gegründet und wollte – kurz nach der Finanzkrise – vieles anders machen. „Wir Gründer waren bereits lange Jahre zuvor in großen Unternehmen tätig und hatten gesehen, was alles schief lief“, erinnert sich CEO Robert Szilinski: Digitale Technologien stülpten nicht nur einzelne Geschäftsmodelle, sondern ganze Branchen um. In vielen Betrieben existierten toxische Unternehmenskulturen und Nachhaltigkeit war allzu oft noch ein Fremdwort. „Wir waren zur Überzeugung gelangt, dass dem grundlegenden technologischen Wandel eine neue Wirtschaftskultur entsprechen muss.“ Eine eigene Beratung sollte Unternehmen davon überzeugen, nicht mehr nur in Quartalen, sondern langfristig zu denken, resiliente Organisationsstrukturen aufzubauen, den Menschen in den Mittelpunkt zu stellen und trotzdem profitabel zu sein. Die Idee für esentri war geboren.

“NOCH HEUTE HABEN VIELE UNTERNEHMEN KEINE IDEE, WIE SIE IN IHRER BRANCHE MIT DIGITALEN GESCHÄFTSMODELLEN GELD VERDIENEN KÖNNEN.”

Die neue Beratung sollte drei Säulen der Beratung vereinen: Erstens galt es, Unternehmen bei der digitalen Transformation zu begleiten. „Noch heute haben viele Unternehmen keine Idee, wie sie in ihrer Branche mit digitalen Geschäftsmodellen Geld verdienen können“, erklärt der CEO: „Zukünftig wird oft nicht mehr derjenige die Marge erwirtschaften, der ein gutes Produkt baut, sondern derjenige, der eine Plattform zur Vermarktung dieses Produktes anbietet und Zusatzdienstleistungen aufsatteln kann.“ Digitale Technologien sollten aber grundsätzlich nicht als Bedrohung verstanden werden. Sie böten vielmehr die Chance, das eigene Unternehmen auch unter den Bedingungen einer komplexen und unsicheren Zukunft zu führen. Die Ettliger Beratung hilft ihren Kunden, diese Aufgabe in ihrer ganzen Breite zu bewältigen. Nicht nur bei der Formulierung von Strategien, sondern auch bei der konkreten Umsetzung, wie Robert Szilinski erklärt: „Wir bleiben vor Ort, bis eine Lösung, eine digitale Plattform oder eine Prognose-KI einwandfrei funktioniert.“

Technologie kann nach Auffassung des CEO aber nicht mehr ohne Verantwortung und ohne die Verpflichtung zu nachhaltigem Handeln gedacht werden. Umgekehrt könne der Weg zu mehr Nachhaltigkeit heute faktisch nur noch digital beschritten werden. Das beginne beim digitalen



Foto: esentri



Foto: Inga Gieritz

“WIR ARBEITEN BEWUSST IN DEZENTRALEN STRUKTUREN, GEPAART MIT EINEM HOHEN GRAD AN PARTIZIPATION. NACHHALTIGER WANDEL GELINGT NUR, WENN DIE INDIVIDUELLEN FÄHIGKEITEN DER MENSCHEN IN DEN MITTELPUNKT DES HANDELNS GESTELLT WERDEN. UNS VORSTÄNDEN IST ES WICHTIG, DIESE HALTUNG VORZULEBEN.“

Nachhaltigkeitsreporting und ende bei Softwarelösungen, um nachhaltiger zu wirtschaften. Deshalb ergänzte esentri das eigene Beratungsangebot um eine zweite Säule: „Wir sprechen heute nicht mehr von der digitalen Transformation, sondern von der Twin-Transformation, der Kombination von digitaler und nachhaltiger Transformation“, skizziert Robert Szilinski diesen Ansatz. Für viele Unternehmen seien die neuen Berichtspflichten – etwa hinsichtlich Treibhausgasemissionen oder Lieferketten – die ersten Berührungspunkte mit dem Thema Nachhaltigkeit und dem Bewusstsein für die Bedeutung digitaler Daten.

**“WIR WOLLEN DIE UNTERNEHMEN
FIT FÜR DIE ZUKUNFT MACHEN.
DAS HEISST: WIR WOLLEN, DASS
DIE UNTERNEHMEN
VORAUSSCHAUEND HANDELN
UND ZUM BEISPIEL DIE EIGENE
CO2-BILANZ ZUM ANLASS
NEHMEN, IHR GESCHÄFTSMODELL
CO2-NEUTRAL ZU GESTALTEN.”**

Die Beratung durch esentri helfe dem gehobenen Mittelstand, auf diesem Weg weiter voranzuschreiten: „Wir wollen die Unternehmen fit für die Zukunft machen. Das heißt: Wir wollen, dass die Unternehmen vorausschauend handeln und zum Beispiel die eigene CO2-Bilanz zum Anlass nehmen, ihr Geschäftsmodell CO2-neutral zu gestalten.“

Das gestalte sich aber oft schwieriger als von der Geschäftsführung erwartet. Zur technologischen und nachhaltigen Transformation tritt bei esentri deshalb als dritte Säule die Implementierung eines tragfähigen Innovationsprozesses. „Wenn ein Unternehmen sein Zielbild mit uns definiert hat, geht es nicht nur um die technologische Umsetzung, sondern auch um Fragen der Unternehmenskultur. Die Einführung eines zirkulären Geschäftsmodells kann zum Beispiel das Selbstverständnis eines Unternehmens komplett umkrempeln und viele Dinge aus der Vergangenheit plötzlich in Frage stellen“, erklärt der CEO.

Wie läuft nun eine Beratung bei esentri ab? „Wir nähern uns den Unternehmen nicht über Technologiefragen. Für das Gelingen einer Transformation ist nämlich nie die Technik oder das Fachwissen ausschlaggebend, sondern der Faktor Mensch – im Positiven wie im Negativen. Aus diesem Grund verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz, der Strategie, Kultur, Führung und Haltung umfasst“, führt Robert Szilinski aus: „Veränderungen können nicht von oben verordnet werden, sie müssen durch die eigenen Mitarbeiter gelebt und erlebt werden. Deshalb moderieren unsere Experten Kreativitätsprozesse, in denen etwa Neues entstehen kann und in denen sich die Unternehmen von vermeintlich wichtigem Ballast befreien.“ Über Nacht könne eine solche tiefgreifende Veränderung aber nicht gelingen, gibt Szilinski zu bedenken: „Bei einem klassischen Mittelständler können die Transformationsprozesse drei bis fünf Jahre dauern.“

Bei esentri hat eine solche Einschätzung Gewicht. Das Unternehmen wird nämlich selbst nach den eigenen Beratungsprinzipien geführt. Die 130 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an fünf internationalen Standorten organisieren sich weitgehend selbst. Das ist für eine AG recht außergewöhnlich, hat aber System, wie Robert Szilinski ausführt: „Wir arbeiten bewusst in dezentralen Strukturen, gepaart mit einem hohen Grad an Partizipation. Nachhaltiger Wandel gelingt nur, wenn die individuellen Fähigkeiten der Menschen in den Mittelpunkt des Handelns gestellt werden. Uns Vorständen ist es wichtig, diese Haltung vorzuleben.“ Das esentri-Modell findet viel Anerkennung: Für seine innovative Organisationsform erhielt das Unternehmen unter anderem den „Mindshift – New Work Pioneers“-Award der Handelsblatt Media Group.

In Ettlingen findet esentri auf dem Campus der ehemaligen Spinnerei ideale Standortbedingungen. Die Unternehmensberatung betreibt dort die „Ideenspinnerei“, ein Event-Center, in dem auch die Kunden-Workshops stattfinden. In regelmäßigen Abständen organisiert esentri hier das duesentrieb-Camp, eine Art Barcamp zum Wissensaustausch. „Diese Veranstaltungen werden eigenständig von den Mitarbeitenden geplant. Was passieren wird, weiß auch ich als CEO nicht“, berichtet Robert Szilinski: „Jeder kann ein Thema mitbringen, von fairen Gehaltsmodellen bis zu Meditationsmethoden oder den neuesten Entwicklungen der KI-Technik.“ Seit vielen Jahren sind die Camps auch für externe Teilnehmer geöffnet: „Das ist für uns eine schöne Gelegenheit, neue Menschen kennenzulernen, zu diskutieren und Partnerschaften zu schließen.“ Der zwanglose Austausch im duesentrieb-Camp trage mit dazu bei, dass sich esentri das bedeutendste Gut erhält: Die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihrem visionären Denken, ihrer Innovationsfähigkeit und ihrem Willen zum Impact.



NICHT NUR VERPACKUNG, SONDERN AUCH SUBSTANZ

Verpackungen sind aus unserer modernen Welt nicht mehr wegzudenken. Dass es auch nachhaltig geht, zeigt RAJA in Ettlingen. Und das mit beachtlichem Erfolg, wie 70 Jahre Unternehmensgeschichte zeigen.



Fotos: RAJA

Ohne Verpackungen ist die moderne Welt nicht denkbar. Die logistischen Prozesse des globalen Warenaustauschs sind nämlich nicht nur auf Geschwindigkeit und Kostenersparnis ausgelegt, sie sollen auch die gleichbleibende Qualität der Waren gewährleisten. Verpackungen sorgen für den sicheren und hygienischen Transport verschiedenster Produkte.

Verpackung ist aber nicht gleich Verpackung. Die Bandbreite der Packmaterialien ist schier unüberschaubar: Neben Kunststoffen finden vor allem Holz, Kartonage, Metall und Glas Verwendung. Das Spektrum reicht von der Plastikfolie und dem Klebeband über Luftpolstertaschen und Flaschen bis zu Kronkorken und Schraubverschlüssen. Primärverpackungen schützen das Produkt selbst. Sekundärverpackungen gruppieren hingegen Primärverpackungen. Ein klassisches Beispiel sind Getränkebinde, wie etwa das Sixpack. Und dann gibt es noch Tertiärverpackungen, die Primär- und Sekundärverpackungen – etwa als Paletten oder Kartonagen – zu einer größeren Ladeinheit zusammenfassen.

Um in dieser überbordenden Vielfalt nicht den Überblick zu verlieren und unter zehntausenden Artikeln jene Verpackung zu finden, die den eigenen Bedürfnissen am besten entspricht, sind Spezialisten unabdingbar. Hier kommt die RAJA-Gruppe ins Spiel. RAJA bietet nicht nur das europaweit größte Angebot an Verpackungen, sondern auch Büroartikel, Industrieausrüstung sowie Reinigungs- und Schutzmittel – insgesamt deutlich mehr als 250.000 Produkte. „Unser Anspruch ist es, unsere Kunden zu verstehen, sie in ihren Logistikprozessen zu beraten und zu unterstützen“, erklärt Harald Schönfeld, General Manager der deutschen RAJA-Tochter mit Sitz in Ettlingen: „Wir informieren und beraten unseren Kunden zu allen Tertiärverpackungen, die zum Lagern, Kommissionieren und Versenden benötigt werden.“ Im Angebot hat RAJA aber auch Maschinen, welche die Verpackungsprozesse unterstützen.

RAJA ist bereits seit 70 Jahren erfolgreich am Markt. Alles startete 1954 in Paris. Damals begannen Rachel Marcovici und Janine Roche, gebrauchte Verpackungen einzusammeln, aufzubereiten und weiterzuverkaufen. Der Name ihres Unternehmens setzte sich aus den ersten Silben ihrer Vornamen – RA und JA – zusammen. In den folgenden Jahren wächst und gedeiht RAJA und wird durch den Versandhandel bald zu einem führenden Unternehmen in ganz Frankreich. Das Angebot erweitert sich auf ein breites Sortiment an Verpackungsprodukten: Kartons, Kunststofffolien, Beutel, Versandtaschen, Umschläge, Polster, Tragetaschen und noch vieles andere mehr. Im Rahmen des europäischen Wachstums wird 1999 auch RAJA Deutschland gegründet. Heute ist RAJA mit über 4.500 Mitarbeitenden in 19 Ländern vertreten und beliefert über zwei Millionen Kunden aus allen Branchen. Die Bandbreite der versorgten Personen und Unternehmen ist fast so groß wie das Sortiment und reicht vom Architekturbüro, das einen AO-Plan auf den Weg bringt, über das medizinische Labor, das biologische Proben verschickt und dafür entsprechendes Material benötigt, bis hin zu Einzelhändlern mit eigenem Onlineshop und zu Service-Providern, die für ihre Kunden Produkte verpacken,

konfektionieren, einlagern oder versenden. Zu den Kunden zählen aber auch zahlreiche Industrieunternehmen, die zum Beispiel Maschinenteile oder ganze Maschinen ausliefern. Auch diese Groß- und Schwertransporte werden mit den Packmaterialien von RAJA per Schiff in die Welt exportiert. Gute Vernetzung und Kommunikationsstärke ist für die Kundenbetreuung unabdingbar: „Unsere Kunden wissen in ihrem Bereich oft sehr gut Bescheid und unsere Lieferanten kennen ihr Produktportfolio hervorragend. Gemeinsam können wir deshalb für jeden Bedarf die passende Lösung finden“, berichtet Harald Schönfeld.

VIELE KUNDEN WOLLEN WISSEN, WO, VON WEM UND UNTER WELCHEN BEDINGUNGEN DIE VON IHNEN VERWENDETEN VERPACKUNGSMATERIALIEN HERGESTELLT WERDEN.

Durchdachte digitalisierte Prozesse sind aber nicht nur für die eigene Logistik wichtig, sondern ebenso für alle Fragen, die Nachhaltigkeitsthemen betreffen. Viele Kunden wollen wissen, wo, von wem und unter welchen Bedingungen die von ihnen verwendeten Verpackungsmaterialien hergestellt werden. Diese Informationen benötigen die belieferten Unternehmen sowohl, um ihre Lieferketten sozial und ökologisch nachhaltig zu gestalten und CO2-Bilanzen aufzustellen, als auch, um ihre wachsenden Berichtspflichten – etwa hinsichtlich der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) – zu erfüllen.

LAUT EINER PWC-UMFRAGE SIND 85 PROZENT DER KONSUMENTEN NACHHALTIGE VERPACKUNGEN WICHTIG, 52 PROZENT SUCHEN GEZIELT NACH PRODUKTEN MIT UMWELTFREUNDLICHER VERPACKUNG.

Nachhaltigkeit wird bei RAJA auch sonst großgeschrieben. „Eines unserer großen Ziele besteht darin, die Produkt- und Materialkreisläufe genau zu erfassen. Wir können unseren Kunden deshalb bereits heute zahlreiche nachhaltige Alternativen zu den herkömmlichen Packmaterialien anbieten“, erklärt Harald Schönfeld. Solche Alternativen werden von den Endverbrauchern in verstärktem Maße gefordert. Laut einer PwC-Umfrage sind 85 Prozent der Konsumenten nachhaltige Verpackungen wichtig, 52 Prozent suchen gezielt nach Produkten mit umweltfreundlicher Verpackung. Die RAJA-Gruppe rät ihren Kunden, nach den fünf Grundsätzen Reduzieren, Wiederverwenden, Ersetzen, Nachwachsen und Recyceln zu handeln, um den Wünschen nach mehr Nachhaltigkeit im

Verpackungsbereich zu entsprechen.

RAJA entwickelt zusammen mit Partnern neue Produkte, für die recycelbare oder wiederverwendbare Kunststoffe Verwendung finden. Teile der Produktpalette werden bereits aus alternativen Rohstoffen wie pflanzlicher Stärke hergestellt. Ein weiteres vielversprechendes Produkt ist ein Verpackungsmaterial aus Graspapier: Heu wird in sehr kurzen Fasern zerkleinert, zerrieben, mechanisch gepresst und mithilfe von Wasser zu Papier und Kartonagen verarbeitet. Die Verwendung von Gras führt im Vergleich zur Produktion von herkömmlichen Verpackungsmaterialien zu bis zu 75 Prozent weniger CO₂-Emissionen sowie einem deutlich geringeren Verbrauch an Wasser, Energie und Prozesschemikalien. Darüber hinaus setzt RAJA auf lokale Beschaffung im europäischen Raum, um Lieferketten zu verkürzen und so die CO₂-Emissionen zu senken. Und schließlich ist nicht zu vergessen, dass Verpackungen über den Schutz von Gütern indirekt für Klimaschutz sorgen können. Kommen diese unbeschädigt beim Verbraucher an, entfallen entsprechende Retouren und Neuversendungen.

“WIR WOLLEN EIN UMFELD SCHAFFEN, IN DEM SICH DIE MENSCHEN MIT IHRER ARBEIT IDENTIFIZIEREN UND SICH IN IHRE ARBEIT EINBRINGEN KÖNNEN.”

Nachhaltigkeit erschöpft sich aber nicht in ökologischen Fragestellungen, sondern hat auch eine soziale Dimension. Das herausfordernde Marktumfeld der letzten Jahre bestätigte für den RAJA-General Manager deutlich, wie wichtig nicht nur durchdachte Logistikprozesse, sondern auch die Einbindung der Mitarbeitenden über entsprechende Kooperationsformen ist. „Unser erstes Ziel besteht darin, unsere Kunden zufriedenzustellen. Das ist aber nur möglich, wenn man sich um die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kümmert. Wir wollen ein Umfeld schaffen, in dem sich die Menschen mit ihrer Arbeit identifizieren und sich in ihre Arbeit einbringen können“, erklärt Harald Schönfeld. Die Sorge um das soziale Miteinander findet auch in der Stiftung RAJA-Danièle Marcovici Ausdruck, die seit 2006 gemeinnützige Organisationen unterstützt. Diese Initiativen setzen sich für die Emanzipation und den Schutz der Rechte der Frauen in Frankreich und der ganzen Welt ein – durch Bildung, soziale Maßnahmen, Unterstützung der Frauenrechte und Bekämpfung von Gewalt gegen Frauen.

In Ettlingen ist RAJA seit 2013 ansässig. Der alte Standort bei Pforzheim wurde für die stark expandierende deutsche Niederlassung rasch zu klein. In Ettlingen stimmte nicht nur die Lage und das Flächenangebot, die Stadt war auch sehr engagiert, die Ansiedelung des Unternehmens zu ermöglichen. Den Wechsel an die Alb hat Harald Schönfeld nie bereut. Und auch privat schätzt er seine neue Wirkungsstätte: „Ettlingen bietet sehr viel: Von zahlreichen Einkaufsmöglichkeiten bis zu vielen guten Restaurants ist alles dabei. Und die historische Altstadt ist eine Augenweide.“

„ETTLINGEN BIETET SEHR VIEL: VON ZAHLREICHEN EINKAUFSMÖGLICHKEITEN BIS ZU VIELEN GUTEN RESTAURANTS IST ALLES DABEI. UND DIE HISTORISCHE ALTSTADT IST EINE AUGENWEIDE.“



Foto: RAJA

FAKTEN ZUR STIFTUNG RAJA- DANIÈLE MARCOVICI

RAJA ist in erster Linie eine Geschichte von Frauen ... eine Geschichte, die 1954 - damit vor 70 Jahren - begann. RAJA existiert dank des Willens von Rachel Marcovici, meiner Mutter, die dafür kämpfte, ihr Unternehmen in der sehr männlich geprägten Welt des Vertriebs von Verpackungsmaterial für Unternehmen zu gründen.

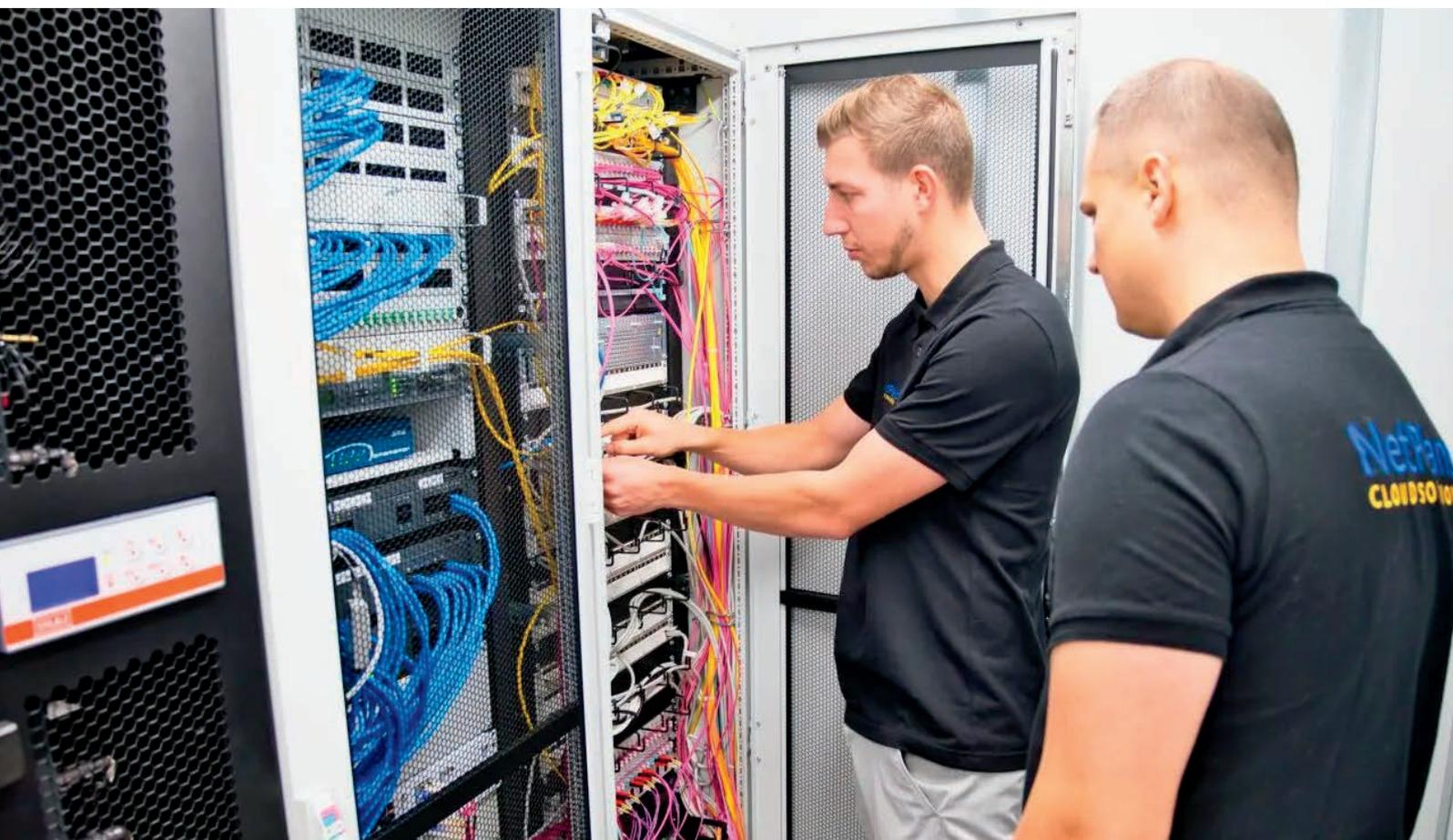
Ich habe die RAJA-Gruppe weitergeführt, indem ich dem Unternehmen starke Werte der Solidarität, des Respekts und der Gleichberechtigung der Geschlechter vermittelte, und ich war immer davon überzeugt, dass die Rolle des Unternehmens nicht nur eine wirtschaftliche, sondern auch eine soziale und gesellschaftliche ist.

Aus diesen Gründen und dank des wirtschaftlichen Erfolgs des Unternehmens habe ich 2006 beschlossen, die Stiftung RAJA-Danièle Marcovici zu gründen. Seit mehr als 18 Jahren engagieren sich die gesamte RAJA-Gruppe und die von der Stiftung unterstützten Verbände Tag für Tag. Viele Rechte müssen noch erkämpft werden. Wir setzen unseren Kampf für die Rechte der Frauen fort, solange die Ungerechtigkeiten und die Ungleichheiten fortbestehen.



SICHERE NETZWERKE AUS DEM #NETTZWERK

Die Gefahr, Opfer von Hackern zu werden, ist allgegenwärtig. NetPlans sichert Unternehmen ab. Dank langjähriger Erfahrung als IT-Dienstleister, einer eigenen Cloud-Infrastruktur und Mitarbeitenden, die von Ettlingen aus weltweit tätig sind.



IT-Sicherheit sollte Chefsache sein. Die Gefahr, Opfer eines Cyberangriffs zu werden, ist für Unternehmen nämlich weiterhin groß. Laut einer Studie des Branchenverbandes der Informations- und Telekommunikationsbranche Bitkom entsteht der deutschen Wirtschaft durch Sabotage, Spionage und Datendiebstahl ein jährlicher Schaden von 206 Milliarden Euro (2022: 203 Milliarden Euro), davon 148 Milliarden Euro durch Cyberattacken. Gut, wenn die Unternehmens-IT dann sicher aufgestellt ist.

**“GRUNDSÄTZLICH KANN JEDES
UNTERNEHMEN, JEDE
EINRICHTUNG ODER BEHÖRDE ZU
JEDER ZEIT ZIEL EINER
CYBERATTACKE WERDEN.”**

„Grundsätzlich kann jedes Unternehmen, jede Einrichtung oder Behörde zu jeder Zeit Ziel einer Cyberattacke werden“, stellt Sascha Collin, Geschäftsführender Gesellschafter der Ettliger NetPlans GmbH fest. Dagegen gebe es zwar keinen einhundertprozentigen Schutz. Unternehmen könnten die Gefahr eines Cyberangriffs jedoch reduzieren, indem sie vorbeugende Maßnahmen ergreifen. Das Problem: Oft sind die international operierenden Hackergruppen der IT eines kleineren mittelständischen Unternehmens um mehr als eine Nasenlänge voraus. Dann ist es von Vorteil, mit Dienstleistern zusammenzuarbeiten, die sich auf den Bereich IT-Sicherheit spezialisiert haben. NetPlans ist ein solches Unternehmen. „Auf dem Markt der Angriffswerkzeuge tut sich einiges“, erklärt Sascha Collin.

Die aus den Medien bekannten Trojaner – Schadsoftware, die oft im harmlosen Gewand eines E-Mail-Anhangs daherkommt – wandelten sich ständig. Pro Jahr tauchten Dutzende neuer Varianten auf. Zudem erschwere ein grundlegender Wandel in der Organisationsstruktur vieler Unternehmen die Abwehr von Cyberattacken: „Im Gefolge der Covid-19-Pandemie nahm die Anzahl der Homeoffice-Arbeitsplätze in vielen Betrieben sprunghaft zu. So müssen Unternehmen heute oft für jeden Mitarbeiter zumindest zeitweise einen Systemzugriff von außen zulassen“, berichtet der IT-Fachmann. Wie gelingt es NetPlans nun aber, die Systeme der eigenen Kunden an die neuen Anforderungen anzupassen? Hierzu simuliert das Unternehmen in einem ersten Schritt Hacker-Angriffe und identifiziert Schwachstellen in der IT. In einem zweiten Schritt kümmert sich NetPlans dann um die grundlegenden Pfeiler der IT-Sicherheit wie Netzwerk-Firewall, E-Mail-Verschlüsselung, Virus-, Anti-Spyware- und Anti-Spam-Schutz, WLAN-Security und sichere Zugriffe von Laptops und mobilen Geräten ins Unternehmensnetzwerk. Diese Maßnahmen seien – so Collin – zwar mit größeren Investitionen verbunden. Doch der Schaden durch einen erfolgreichen Angriff sei oft viel größer.

NetPlans ist jedoch kein reiner IT-Security-Dienstleister. Eines der wichtigsten Geschäftsfelder des Ettliger Dienstleisters ist der Betrieb einer deutschen Business-Cloud. Der Begriff Cloud (engl. für Wolke) beschreibt ein Modell, in dem digitale Daten auf Servern (leistungsfähigen Großrechnern) an externen Standorten in Echtzeit online gespeichert, abgerufen und genutzt werden. Clouds sind mittlerweile weitverbreitet. Im Privatbereich ist etwa der mobile Zugriff auf Musik, Filme, E-Mails und sonstige Dienstprogramme normal geworden. Und ebenso läuft die Software vieler Unternehmen nicht mehr über Server

im Haus, sondern über Online-Lösungen – angefangen vom Office-Paket, über die SAP-Systeme bis zu speziellen Anwendungen im Abo-Modell.

Für Unternehmen haben Clouds große Vorteile, wie Sascha Collin weiß: „Cloud-Lösungen sind flexibel und variabel an die jeweilige Unternehmensgröße anpassbar. Sie wachsen mit dem Bedarf des jeweiligen Betriebes.“ In den letzten Jahren sei dies gerade bei der Einrichtung von Homeoffice-Arbeitsplätzen von Vorteil gewesen. Darüber hinaus kenne die IT-Abteilung eines kleineren Mittelständlers oft nur das eigene Unternehmen. Es fehle der Erfahrungshorizont eines größeren Dienstleisters. „Für Unternehmen ist es in den letzten Jahren sehr aufwendig geworden, eine eigene IT-Infrastruktur selbst aufzubauen und aktuell zu halten“, erklärt Sascha Collin. Demgegenüber hätten sich die einzelnen Module der Cloud-Lösungen bereits vielfach bewährt und würden kontinuierlich an den Stand der Technik und aktuelle Bedrohungsszenarien, die Sicherheitsrisiken und die entsprechenden Schadprogramme angepasst. Das sei ein großer Vorteil gegenüber lokalen Lösungen.

Galten Clouds im Gegensatz zu physischen Servern im Unternehmen zunächst als unsicher, hat sich dies grundlegend gewandelt. Die berühmte Verschlüsselung wichtiger Dateien durch Ransomware (Erpressersoftware), wie sie auf schlecht gesicherten lokalen Server-Systemen immer wieder geschieht, ist in Cloud-Systemen schwieriger zu bewerkstelligen. Deutsche Unternehmen stehen jedoch oft vor einem anderen Problem: Wie ist es bei herkömmlichen Cloud-Lösungen um die Datensicherheit und den Datenschutz bestellt? Man muss schon sehr genau recherchieren, um zu wissen, wo die eigenen Daten liegen, wer Zugriff hat und wie es um die Erfüllung europäischer bzw. deutscher Datenschutzbestimmungen bestellt ist.

Für Sascha Collin war klar, dass er bei deutschen Unternehmen punkten kann, wenn er mit seinem Angebot diese Fragen eindeutig beantwortet. Und so kam es, die NetPlans-Cloud-Lösung wurde zu einem vollen Erfolg. „Unsere Cloud ist eine deutsche Alternative zu den etablierten, großen Anbietern am Markt. Da wir zum Beispiel kein US-amerikanisches Unternehmen sind, müssen wir uns auch nicht der dortigen Rechtslage anpassen“, berichtet der Geschäftsführer. Im Gegenteil: Alle Services werden durch NetPlans in einem Rechenzentrum vor Ort nach deutschen Richtlinien durchgeführt. Datensicherheit und Datenschutz sind so gewährleistet. „Die entsprechende Infrastruktur haben wir selbst aufgebaut“, berichtet Collin. Weitere infrastrukturellen Leistungen stellt die NetPlans GmbH über einen dritten Geschäftsbereich auch für andere Unternehmen bereit und sorgt hier dafür, dass lokale und virtuelle Lösungen im Interesse des Kunden ideal austariert werden.



“MAN MUSS SCHON SEHR GENAU RECHERCHIEREN, UM ZU WISSEN, WO DIE EIGENEN DATEN LIEGEN, WER ZUGRIFF HAT UND WIE ES UM DIE ERFÜLLUNG EUROPÄISCHER BZW. DEUTSCHER DATENSCHUTZBESTIMMUNGEN BESTELT IST.”



Cloud-Lösungen, Homeoffice und Remote Work haben aber noch etwas anderes bewirkt: Für viele Unternehmen stellt sich die Standortfrage heute grundsätzlich anders: Welchen Sinn haben Büroarbeitsplätze noch, wenn jeder von überall aus arbeiten kann? NetPlans hat für sich die Antwort auf diese Frage gefunden: „Als mittelständisches Unternehmen arbeiten wir vor allem für andere mittelständische Unternehmen mit bis zu 1.000 Mitarbeitern, wengleich wir unter unseren Kunden auch einige Konzerne und Ministerien zählen. Unsere 400 Mitarbeiter sind in 16 Niederlassungen tätig. Diese räumliche Nähe zahlt sich aus.“ Und das in doppeltem Sinne: Zum einen schätzen die Kunden trotz aller digitalen Instrumente einen Ansprechpartner vor Ort. Zum anderen ist NetPlans selbst über seine Mitarbeiter regional verwurzelt. Und das hat einige Vorteile.

„Kurz nach unserer Gründung sind wir mit NetPlans nach Ettlingen umgezogen“, erinnert sich Sascha Collin: „Wir haben uns hier sehr schnell sehr wohl gefühlt. Die Stadt ist kleiner und überschaubarer, mit hoher Lebensqualität.“ Vor Ort fand das Unternehmen auch zahlreiche gut qualifizierte Mitarbeiter, die gerne in ihrer Heimat für die NetPlans-Kunden weltweit tätig sind. „Wir bieten unseren Mitarbeitern eine gute Möglichkeit, in einem großen Unternehmen vor Ort zu arbeiten. Umgekehrt gewinnen wir so innovative und sehr fleißige Fachkräfte, die auch nicht gleich wieder weg sind“, erzählt Collin schmunzelnd. Ein Bekenntnis zum Standort bedeutet jedoch nicht, dass Stillstand herrscht. Das weiß kaum jemand so gut wie die Mitarbeiter bei NetPlans: „Wir können die Veränderungen in der digitalen Welt tagtäglich beobachten. Und wir müssen uns selbst verändern und in vielem öffnen, um weiterhin am Ball zu bleiben“, erklärt Collin.

**“ICH WOLLTE DAS UNTERNEHMEN
MODERN AUFSTELLEN UND IN
EINEM TEAM ARBEITEN, IN DEM
SICH JEDER EINZELNE
MITARBEITER UND DAS
UNTERNEHMEN ALS GANZES
WEITERENTWICKELN KANN.“**

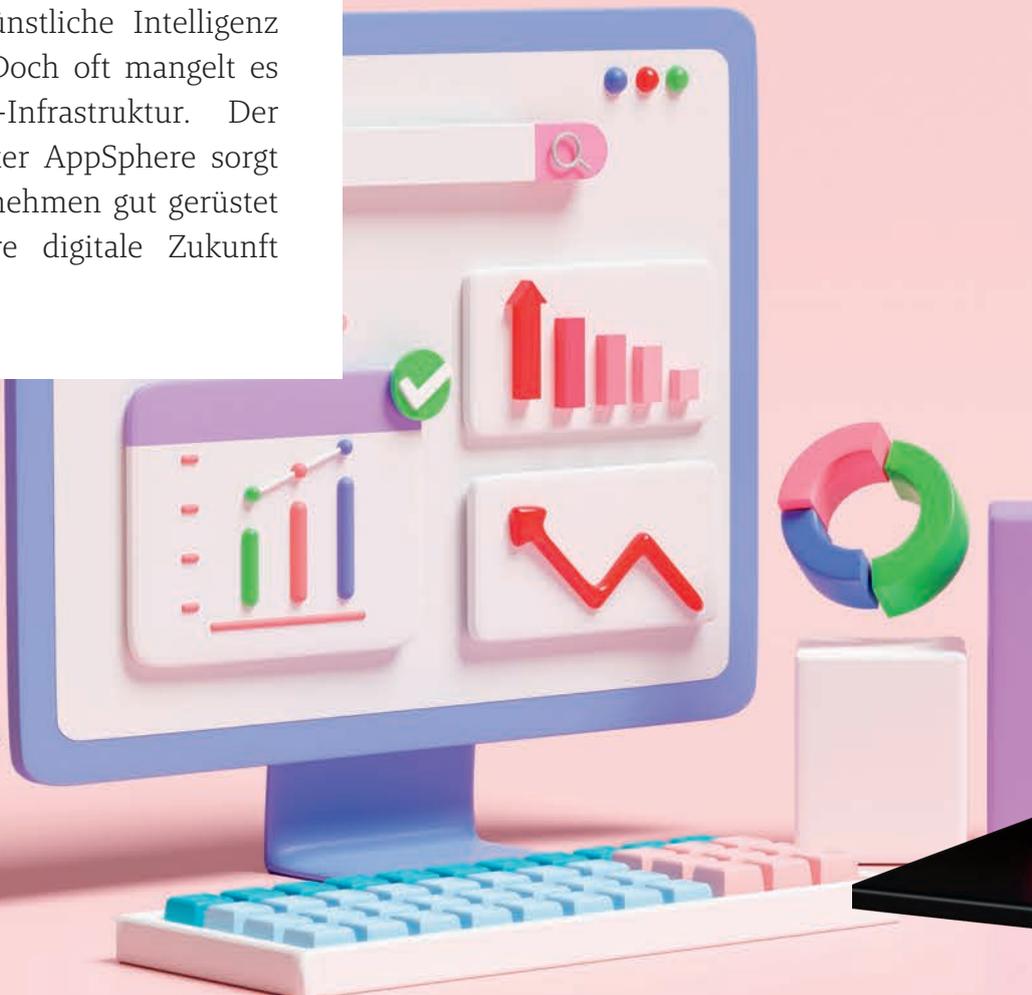
Mit NetPlans ging für Sascha Collin ein Traum in Erfüllung: „Ich wollte mich schon immer selbstständig machen.“ Seine Chance sah er im IT-Bereich als kommenden Markt mit starken Wachstumsperspektiven. Diese Chance hat er genutzt. Und noch etwas war ihm wichtig: „Ich wollte das Unternehmen modern aufstellen und in einem Team arbeiten, in dem sich jeder einzelne Mitarbeiter und das Unternehmen als Ganzes weiterentwickeln kann.“ Auch das ist Sascha Collin gelungen. Vor kurzem investierte NetPlans in einen modernen Neubau für die 180 Ettlinger Mitarbeiter. Und aus der kleinen Gründung ist mittlerweile ein Managed-Service-Provider mit 80 Millionen Euro Jahresumsatz geworden.



Fotos: AppSphere

WEGBEGLEITER IN DIE DIGITALE ZUKUNFT

Digitalisierung und künstliche Intelligenz sind in aller Munde. Doch oft mangelt es bereits an der IT-Infrastruktur. Der Ettlinger IT-Dienstleister AppSphere sorgt dafür, dass sich Unternehmen gut gerüstet auf den Weg in ihre digitale Zukunft machen können.



„Die IT eines Unternehmens zu modernisieren, gleicht einer Hausrenovierung und -modernisierung“, ist sich Frank Roth, Vorstand des Ettlinger IT-Dienstleisters AppSphere sicher. Viele unterschiedliche Gewerke sind auf solch einer Baustelle unterwegs: Fundamente werden neu gelegt, Mauern verschoben und gedämmt, Balken verstärkt und Dächer wärmeisoliert, Photovoltaik aufs Dach gepackt, das Haus mit einer Smart Home-Lösung automatisiert. Und über allem wacht ein Architekt. Das ist die Rolle von AppSphere: Der Dienstleister plant eine moderne IT-Infrastruktur nach den Wünschen des Kunden auf der Höhe der Zeit, stellt Kosten-Nutzen-Analysen für die gefundenen Lösungen auf, zeigt eventuelle Alternativen.

Die AppSphere-Lösungen umfassen die Einrichtung moderner, sicherer und remote-fähiger Arbeitsplätze, die Videokonferenzen und das gemeinsame Arbeiten an Dokumenten ermöglichen, das End-Point-Management (die automatische Versorgung der Endgeräte mit Software, Virenschutz und Updates), die Absicherung der Unternehmens-IT gegen Cyber-Angriffe von außen und schließlich auch Archivierungslösungen zur Erfüllung der gesetzlichen Aufbewahrungsfristen. Hinzu treten Themen wie digitale Innovation und Data Analytics.

EIN WICHTIGER SCHRITT AUF DEM WEG IN DIE MODERNE GESCHIEHT PRAKTISCH UNSICHTBAR.

Diese Lösungen kann der Kunde dann entweder durch einen weiteren Dienstleister realisieren lassen oder aber AppSphere „baut“ (konfiguriert) auch selbst, sofern der Kunde die „Baumaterialien“ (in der Regel die Hardware) bereitstellt. Fast immer geht es dabei aber nicht mehr um jene IT-Infrastruktur, die man lange Jahre kannte, also um Server, feste Computer-Arbeitsplätze, dicke Netzkabel und blinkende LEDs. Ein wichtiger Schritt auf dem Weg in die Moderne geschieht praktisch unsichtbar: „Wir unterstützen unsere Kunden bei der Transformation der vorhandenen IT in die Cloud, wie zum Beispiel beim Umzug eines lokalen E-Mail-Systems auf einen Microsoft Exchange-Server, der jedoch als Service in der Cloud bereitgestellt



wird“, erklärt Frank Roth. Cloud-Lösungen hätten den Vorteil, dass keine eigenen Hard- noch Software notwendig ist, um die Mehrwerte mobilen Arbeitens zu realisieren. Cloud-Lösungen könnten aber auch die IT-Sicherheit erhöhen, da die Technik durch die Cloud-Dienstleister aktuell gehalten werde, die Standards sehr hoch seien. Und strengen Datenschutzanforderungen entsprächen Cloud-Lösungen ebenso, wenn Serverstandorte in Europa bzw. Deutschland gewählt würden.

AppSphere bleibt aber nicht bei infrastrukturellen Fragen stehen, sondern hilft Kunden auch, eine Vielzahl von Geschäftsprozessen zu digitalisieren. In lebhafter Erinnerung geblieben ist Frank Roth das Umlauf-Klembrett mit einem farbigen Formular, das einem größeren Lebensmittelhersteller jahrzehntelang dazu diente, die Kennzeichnungspflichtigkeit seiner Produkte festzuhalten. Dieses Brett „wanderte“ durch die Abteilungen, wurde aber oft verlegt oder verspätet weitergeleitet. AppSphere digitalisierte die mit dem Umlauf-Klembrett verbundenen Prozesse und programmierte die Software für die Umsetzung. Der Vorteil war für alle erkennbar: Die Prozesslaufzeit halbierte sich, die Fehleranfälligkeit sank massiv und damit sanken auch die Kosten.

“SIE MÜSSEN DIE MENSCHEN MITNEHMEN, ANSONSTEN GIBT ES GROSSE WIDERSTÄNDE GEGEN DIGITALE INNOVATIONEN.“

Neben einer genau abgestimmten Technik und einem gut durchdachten Prozessdesign ist jedoch ein weiterer Faktor entscheidend dafür, dass ein solcher Sprung aus der analogen in die digitale Welt gelingt: „Sie müssen die Menschen mitnehmen, ansonsten gibt es große Widerstände gegen digitale Innovationen“, berichtet Frank Roth. Das zeige sich zum Beispiel bei der Einführung neuer Sicherheitsmechanismen wie etwa einer Zwei-Faktoren-Authentifizierung (z.B. die bekannte TAN-SMS über das Handy), die wegen des Mehraufwands zu großem Unmut führen könne. Damit es nicht soweit kommt, sei Kommunikation das A und O, wie der AppSphere-Vorstand erklärt: „Sie müssen den Mitarbeitenden erklären, welche Vorteile sie selbst, aber auch die Unternehmen von der digitalen Neuausrichtung haben – zum Beispiel ein Mehr an Sicherheit“. AppSphere stellt Spezialisten zur Verfügung, um auch diese soziale Seite der Change-Prozesse abzudecken – im Gegensatz zu vielen, nur an der Technik interessierten Unternehmen.

Und dann gibt es noch das Thema Künstliche Intelligenz (KI). „Viele unserer Kunden wissen, dass sie mit den gängigen KI-Assistenten Routineaufgaben erledigen, kreative Arbeiten unterstützen und so viel Zeit sparen können. Bei den Einsatzszenarien ergibt sich aber oft Beratungsbedarf“, umreißt Frank Roth die Erfordernisse. AppSphere kann auch hier helfen: In einem ersten Schritt analysiert das Team mögliche Use-Cases, die dem jeweiligen Unternehmen einen direkten Nutzen bringen. Das sei zum Beispiel dann der Fall, wenn die Personalabteilung nicht nur Stellenausschreibungen mit Hilfe von ChatGPT schreibt,

sondern die Bewerbungen auch automatisiert einlesen, mit dem Stellenprofil abgleichen und in eine Bewerber-Rangfolge bringen lasse.

**MÖGLICHKEIT FÜR DIE
UNTERNEHMEN, AUS DEN
PRODUZIERTEN DATEN
NEUE PRODUKTE UND
DIENSTLEISTUNGEN ZU
ENTWICKELN, MIT DENEN NEUE
MÄRKTE ERSCHLOSSEN
WERDEN KÖNNEN.**

Über den KH-Typ gelte es jedoch, eine Sache nicht aus den Augen zu verlieren: „Unser Endziel lautet stets, dass der Kunde wettbewerbsfähiger wird“, erklärt der Geschäftsführer. Wenn ein Unternehmen Prozesse digitalisiere, könne es zum Beispiel Personal einsparen und werde für Spezialisten als Arbeitgeber attraktiver. „Beide Faktoren sind in Zeiten des Fachkräftemangels entscheidende Vorteile.“ Hinzu trete die Möglichkeit, aus den im Unternehmen produzierten Daten neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln, mit denen neue Märkte erschlossen werden können. Das sei zum Beispiel im Bereich der Predictive Maintenance (vorausschauende Wartung) der Fall, bei der Maschinen den Hersteller über unmittelbar bevorstehende Störungen informieren.

**“ES GIBT KEINE BRANCHE, DIE
SICH NICHT DIGITALISIEREN MUSS
UND DIE WIR NICHT DABEI
UNTERSTÜTZEN.”**

AppSphere hat sich auf mittelständische bis große Unternehmen spezialisiert, ist aber ansonsten auf keine Sparte begrenzt. „Es gibt keine Branche, die sich nicht digitalisieren muss und die wir nicht dabei unterstützen“, erklärt Frank Roth. Und so gehören neben Baumärkten, Banken und Fluggesellschaften auch einige NGOs (Non-Governmental Organisations = Nichtregierungsorganisationen) zum AppSphere-Portfolio. Gerade die großen Kirchen seien als Kunden interessant. Mit ihren Krankenhäusern, Kindergärten und sonstigen Einrichtungen sind sie immerhin der zweitgrößte deutsche Arbeitgeber. Hier gelte es mitunter, lokal unabhängige IT-Systeme, die Zehntausende Mitarbeiter vernetzen, im laufenden Betrieb in eine zeitgemäße Organisation zu überführen. „Das ist nicht immer einfach, erhöht aber zum Wohle aller die Effizienz der im sozialen Bereich notorisch dünnen Personaldecke“, berichtet Frank Roth.

**“ALS UNTERNEHMER IST MAN
SEINES EIGENEN GLÜCKES
SCHMIED. MAN IST
SELBSTBESTIMMT – MIT ALLEN
VOR- UND NACHTEILEN.”**

Für den Vorstand war immer klar, dass er in einem technischen Bereich eigenverantwortlich unternehmerisch tätig sein wollte: „Als Unternehmer ist man seines eigenen Glückes Schmied. Man ist selbstbestimmt – mit allen Vor- und Nachteilen.“ 2010 gründete er zusammen mit vier Mitstreitern die AppSphere AG. Die Rechtsform wählten die Gründer, um die Beteiligung von Mitarbeitern und Investoren zu ermöglichen. Das Unternehmen wuchs kräftig. Mittlerweile arbeiten bei AppSphere und den drei Karlsruher Tochtergesellschaften über 180 Mitarbeiter.

**“DIE JUNGE GENERATION
HAT GANZ ANDERE
WERTE UND IDEEN.”**

Dieses Wachstum erforderte auch von AppSphere einiges an organisatorischer Flexibilität. „Die junge Generation hat ganz andere Werte und Ideen. Da spielt nicht mehr das Gehalt die wichtigste Rolle, sondern flexibles Arbeiten, vor allem Homeoffice und Workation, also das Arbeiten an einem Ort (im Ausland), an welchem man eigentlich Urlaub macht. Da tat ich mich am Anfang etwas schwer“, erinnert sich Frank Roth. Spätestens mit der Covid-Pandemie ist das „neue Arbeiten“ jedoch in der Realität der Unternehmenswelt angekommen. In den Lockdowns konnte AppSphere selbst





recht einfach auf Remote Work umstellen. Viele andere Unternehmen waren noch nicht entsprechend aufgestellt – weder technisch, noch von einer Unternehmenskultur, die den eigenen Mitarbeitern eigenverantwortliches Arbeiten zugestand.

AppSphere initiierte deshalb bereits im Jahr 2019 einen Kundentag zum Thema New Work, der sich an die Entscheider und die Personaler richtete. Das Format „New Work Evolution“ war geboren. In den Folgejahren wuchs die Veranstaltung bis auf über 1.500 Teilnehmer an. Zusammen mit der Messe Karlsruhe hilft AppSphere auch über dieses Format Unternehmen dabei, sich modern und wettbewerbsfähig aufzustellen.

APPSPHERE INITIIERTE BEREITS IM JAHR 2019 EINEN KUNDENTAG ZUM THEMA NEW WORK, DER SICH AN DIE ENTSCHIEDER UND DIE PERSONALER RICHTETE. DAS FORMAT „NEW WORK EVOLUTION“ WAR GEBOREN. IN DEN FOLGEJAHREN WUCHS DIE VERANSTALTUNG BIS AUF ÜBER 1.500 TEILNEHMER AN. ZUSAMMEN MIT DER MESSE KARLSRUHE HILFT APPSPHERE AUCH ÜBER DIESES FORMAT UNTERNEHMEN DABEI, SICH MODERN UND WETTBEWERBSFÄHIG AUFZUSTELLEN.



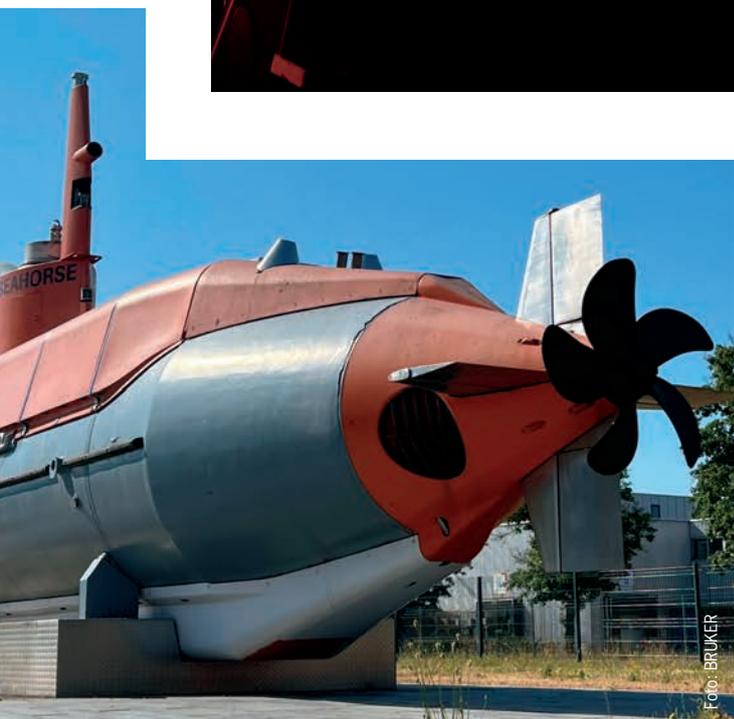
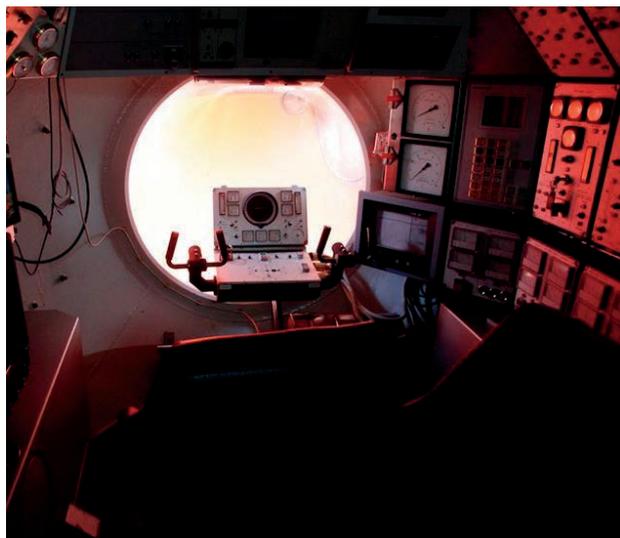


HIGHTECH, FORSCHUNG UND ENTDECKERDRANG

Foto: Ralfea Strauch

Der Bruker Campus in Ettlingen ist Knotenpunkt eines weltweiten Innovationsnetzwerkes: Bruker BioSpin und Bruker Optics sorgen mit ihren Produkten und Lösungen dafür, dass der Strom der Ideen in Forschung und Anwendung nicht versiegt.





Als erstes fällt das orange U-Boot auf. Wer den Bruker-Campus in Ettlingen besucht, kommt nicht umhin, die dort ausgestellte „Seahorse II“ zu bewundern. Spontan fragt man sich, wie tief eigentlich die Alb bei Ettlingen ist und was das Tauchboot hier zu suchen hat. Des Rätsels Lösung: Das U-Boot stammt von einem früheren Bruker-Standort am Rheinhafen Karlsruhe. Und doch befindet sich das Boot am richtigen Platz. Es steht nämlich stellvertretend für den Weltkonzern – für Hightech, Forschung und Entdeckerdrang. Die frühe Geschichte des Unternehmens liest sich wie die Erfolgsstory eines Digitalriesen aus dem Silicon Valley: Die ersten Räumlichkeiten von Bruker befanden sich zwar nicht in einer Garage, aber in einem Hinterhof. Und der geistige Vater stammte nicht aus Stanford, sondern aus dem heutigen KIT. Aber sonst lief vieles ähnlich: 1960 gründete Günther Laukien, Professor für Experimentalphysik in Karlsruhe, das Unternehmen. Da er als Universitätsprofessor damals nicht in einem Wirtschaftsunternehmen tätig sein durfte, wählte man als Firma den Namen des Mitgründers Emil Bruker. Das neue Unternehmen sollte sich der Produktion von Labormagneten und NMR- bzw. ESR-Spektrometern (Kernspinresonanz- bzw. Elektronenspinresonanzspektrometern) widmen. Mit diesen Analysegeräten ist es möglich, die Struktur und die Dynamik von Molekülen und somit die Inhaltsstoffe einer Probe hochgenau zu bestimmen. Das Unternehmen stieß damit in eine Marktlücke, wuchs rasch aus dem Hinterhof heraus und zog an den neuen Standort Silberstreifen in Rheinstetten. In den 1970er Jahren begann Bruker nicht nur mit der Entwicklung und Produktion von FTIR-Spektrometern (Fourier-Transform-Infrarotspektrometern), mit denen Materialien zerstörungsfrei analysiert werden können – ein Geschäftsfeld, das später in Bruker Optics gebündelt werden sollte. Ebenso fertigte Bruker bald die ersten MRT-Geräte für die präklinische Bildgebung – ein Portfolio, das in den Folgejahren bei Bruker BioSpin angesiedelt wurde. Zum nachhaltigen Erfolg des Unternehmens trug somit eine Kombination von Faktoren bei, die man als Teil der Bruker-DNA bezeichnen kann: Die enge Kooperation mit Universitäten und Forschungseinrichtungen, die Erschließung internationaler Märkte, thematisch breit aufgestellte Geschäftsfelder und stetige Innovationsfreude.

**HEUTE ARBEITEN WELTWEIT
MEHR ALS 8.500 MITARBEITENDE
AN ÜBER 90 STANDORTEN FÜR
DIE BÖRSENNOTIERTE BRUKER
CORPORATION. DER KONZERN IST
IN VIELEN GESCHÄFTSBEREICHEN
DER ANALYSETECHNIK
WELTWEITER MARKT- UND
TECHNOLOGIEFÜHRER.**

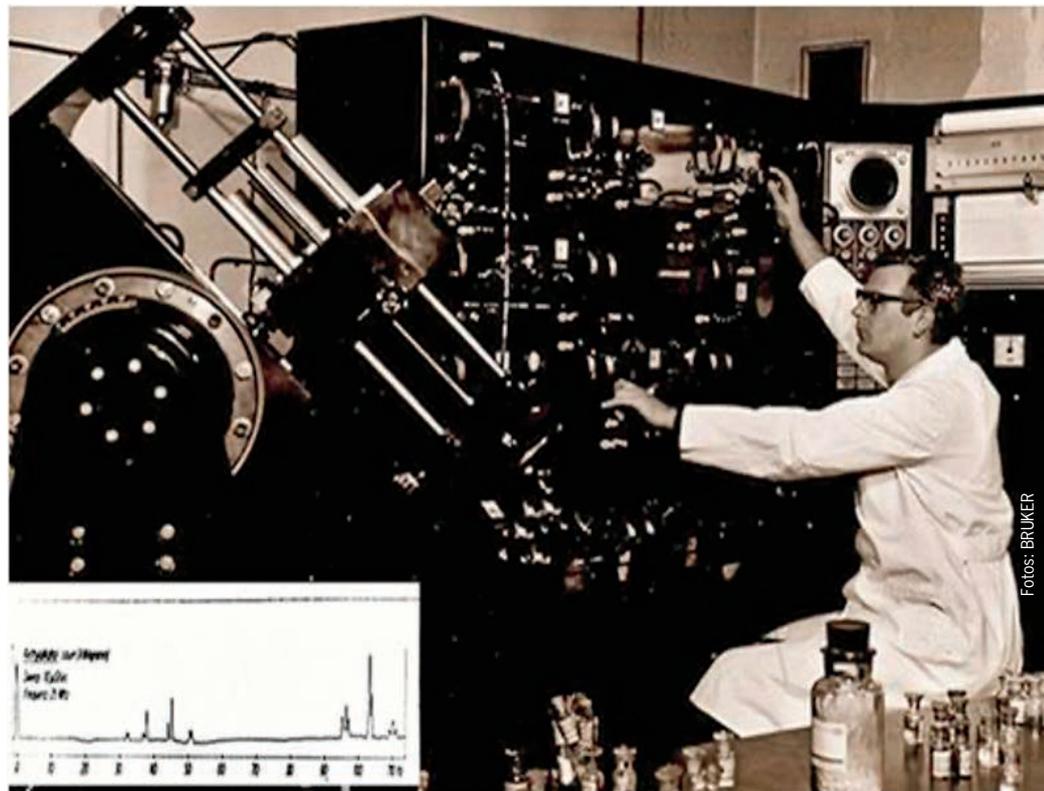
Und Ettlingen ist als Standort von Bruker BioSpin und Bruker Optics ein wichtiger Knotenpunkt im globalen Netzwerk des Konzerns.

Die Bruker BioSpin-Gruppe entwickelt, produziert und



oberes Bild
Prof. Dr. Günther Laukien

rechtes Bild
1962: NMR-Labor mit KIS1



Fotos: BRUKER

vertreibt analytische Messgeräte für die Erforschung von Krankheiten wie Alzheimer und Herz-Kreislauf-Erkrankungen, die Entwicklung neuer Medikamente und Materialien wie Batterien, oder die Sicherstellung der Qualität von Lebensmitteln. Das Portfolio der Gruppe umfasst sowohl die in Ettlingen hergestellten Serienprodukte für die industrielle Anwendung als auch die nach Kundenwunsch gefertigten Analysegeräte für die akademische Grundlagenforschung. Ob „von der Stange“ oder als Einzelstück: „Das Ziel von Bruker BioSpin ist es, stets die beste technische Lösung für eine bestimmte Fragestellung zu schaffen“, erklärt Patrick Minhorst, Senior Vice President Finance der globalen Bruker BioSpin-Gruppe und Geschäftsführer der Bruker BioSpin GmbH & Co. KG.

**„MITHILFE TECHNISCHER
INNOVATION, HELFEN WIR
WISSENSCHAFTLERN, DAS LEBEN
ZU ERFORSCHEN UND METHODEN
ZU ENTWICKELN,
ES ZU BESCHÜTZEN.“**

Dieser Anspruch kommt auch der Umwelt zugute. Da die Messgeräte von Bruker BioSpin überall dort Verwendung finden, wo es gilt, Flüssigkeiten oder feste Materialien zu analysieren, können sie auch dabei helfen, nachhaltigere Lösungen für bestimmte Anwendungen zu finden – zum Beispiel in der Batterieforschung oder bei den Bestrebungen, den Wirkungsgrad von Solarzellen zu verbessern. Bruker-Produkte tragen aber auch zur Beantwortung der Frage bei, wie sich der Klimawandel auf

die Insektenwelt auswirkt. „In diesem Sinne betreiben wir auch LifeScience im besten Sinne des Wortes“, berichtet Patrick Minhorst: „Mithilfe technischer Innovationen helfen wir Wissenschaftlern, das Leben zu erforschen und Methoden zu entwickeln, es zu beschützen.“

Nicht nur dieses Ziel verbindet Bruker BioSpin mit dem Ettlinger Schwesterunternehmen Bruker Optics. Denn auch Bruker Optics bietet ebenso Produkte und Lösungen, die sowohl in der Forschung als auch in der Industrie im Einsatz sind. „Das beginnt zum Beispiel bei der Wareneingangskontrolle in der Pharmaindustrie und reicht über die Produktionsoptimierung einer Käserei bis zu den Sicherheitskontrollen an Flughäfen. In der akademischen Grundlagenforschung finden unsere Geräte ebenso Verwendung: In Universitäten und Hochschulen, in Fraunhofer- und Max-Planck-Instituten sowie in wissenschaftlichen Einrichtungen wie dem Forschungszentrum Jülich oder KIT in Karlsruhe“, erklärt Andreas Kamlowski, Präsident der globalen Bruker Optics Division und Geschäftsführer der Bruker Optics GmbH & Co. KG. Im Umweltbereich helfen Messgeräte von Bruker Optics die Zusammensetzung und die Herkunft von Mikroplastik nachzuvollziehen. Bruker-Spektrometer finden sich als Teil eines weltweiten Forschungsnetzwerkes auch auf der Zugspitze. Diese Geräte erlauben es den Klimatologen, dort nachzuvollziehen, wie sich die Konzentration der Treibhausgase in der Atmosphäre entwickelt. Das Portfolio des Unternehmensbereichs ist aber auch jenseits der Umwelttechnik breitgefächert. Diese Vielseitigkeit kommt Andreas Kamlowski entgegen: „Meine Tätigkeit bei Bruker Optics ist ein extrem spannendes, abwechslungsreiches Umfeld. Es ist toll, durch die Gewerke unserer Produktion und Entwicklung zu gehen und mit den Leuten vor Ort zu sprechen“, berichtet der Physiko-Chemiker.



oberes Bild
Bruker BioSpin

rechte Bilder
PV-überdachte Parkplätze

unteres Bild
Bruker Optics



Foto: Inga Giertz



Die erhebliche Diversität der Geschäftsfelder hält aber auch einige Herausforderungen bereit, wie Andreas Kamlowski berichtet: „Wir adressieren recht verschiedene Marktsegmente und Zielgruppen mit eigenen Bedürfnissen. Ein Apotheker muss ganz anders angesprochen und in seinen Problemen verstanden werden als ein Sicherheitsfachmann am Frankfurter Flughafen.“ Produktion, Marketing-Management, Vertrieb und Service sollten in der Lage sein, die unterschiedlichen Anwendungsbereiche exakt abzubilden: „In der Qualitätskontrolle müssen unsere Produkte garantiert ausfallsicher und einfach zu bedienen sein. An die Spektrometer einer Forschungseinrichtung werden wiederum ganz andere Anforderungen gestellt.“ Bruker wurde bereits mit der Gründung als global orientiertes Unternehmen konzipiert, wie Andreas Kamlowski skizziert: „Ein regionaler Markt wäre für unsere Geschäftsbereiche zu klein.“ Diese weltweite Vernetzung bringt aber auch Abhängigkeiten mit sich. Das zeigte sich in den letzten Jahren insbesondere mit dem Ausbruch der Covid-19-Pandemie und dem Beginn des Ukrainekrieges. Hinzu treten die Eigenheiten des Standortes Deutschland,

die sich für ein innovationsfreudiges Unternehmen wie Bruker nicht immer als hilfreich erweisen. So investiert der Konzern etwa zehn Prozent seines Umsatzes in die Entwicklung und Erforschung neuer Produkte und Anwendungen. In vielen anderen Ländern der Welt werde ein solches Engagement, so Patrick Minhorst, wesentlich besser durch Investitionszulagen unterstützt als am Standort Deutschland. Und auch viele deutschen Antrags- und Genehmigungsverfahren liefen im weltweiten Vergleich oft zu langsam ab. Doch Bruker lässt sich davon nicht aufhalten: Weder bei der eigenen Forschung und Entwicklung, noch bei der Installation einer der größten PV-Anlagen Ettlingens, die schließlich ohne Fördermittel realisiert wurde.

“ICH HABE WÄHREND MEINER FRÜHEREN TÄTIGKEIT ALS WIRTSCHAFTSPRÜFER VIELE UNTERNEHMEN GESEHEN, ABER SELTEN EIN SO GUTES TEAMWORK ERLEBT, WIE BEI BRUKER.”

Punkten könne der Standort Deutschland wiederum bei den gut ausgebildeten Fachkräften, sei es in der Produktion, sei es in der Forschung. Die Mitarbeitenden bei Bruker in Ettlingen trügen erheblich zum Erfolg des Konzerns bei, erklärt Patrick Minhorst: „Ich habe während meiner früheren Tätigkeit als Wirtschaftsprüfer viele Unternehmen gesehen, aber selten ein so gutes Teamwork erlebt, wie bei Bruker. Das hat mich vor knapp 17 Jahren überzeugt, zu BioSpin zu wechseln.“ Und er fand sich gleich mitten im Konzern wieder: Der Finanzfachmann hatte als erstes Großprojekt den Börsengang der BioSpin-Gruppe zu stemmen.

Eines der Erfolgsgeheimnisse von Bruker ist diese Kombination aus globaler Orientierung und lokaler Verankerung, wie Andreas Kamlowski bestätigt: „Wir agieren sozusagen ‚glokal‘ und verbinden unser weltweites Geschäftsmodell mit einer starken Präsenz dort wo unsere Kunden sind, sei es in Deutschland, in Europa, in Amerika, Japan, Australien oder China.“ Und so zählt Bruker auch im Landkreis Karlsruhe zu den wichtigsten Arbeitgebern. Das Bekenntnis zur Region zeigt sich nicht zuletzt am neuen Bruker Campus in der Ettlinger Rudolf-Plank-Straße. Der ehemalige Standort des Unternehmens – in der Siedlung Silberstreifen in Rheinstetten – hatte im Laufe der Jahre seine Kapazitätsgrenzen erreicht, ebenso entsprachen die Gebäude nicht mehr dem neuesten Stand der Technik. In Ettlingen eröffnete sich hingegen eine Erweiterungsmöglichkeit und Bruker entschied sich zum Wechsel Richtung Süden. Die Entscheidung für Ettlingen hat das Unternehmen nie bereut. „Wir konnten bei unseren Bauvorhaben stets auf die Unterstützung durch die Stadt zählen. Auch das Netzwerk



Im Umweltbereich helfen Messgeräte von Bruker Optics die Zusammensetzung und die Herkunft von Mikroplastik nachzuvollziehen.



Bruker-Spektrometer finden sich als Teil eines weltweiten Forschungsnetzwerkes auch auf der Zugspitze und erlauben es den Klimatologen, dort nachzuvollziehen, wie sich die Konzentration der Treibhausgase in der Atmosphäre entwickelt.



der mittlerweile ausgebauten Wirtschaftsförderung ist von großem Vorteil, um lokale Kontakte zu schließen und zu pflegen“, berichtet Patrick Minhorst. Mit dem neuen Standort will Bruker Stadt und Region deshalb auch etwas zurückgeben, fördert Sozialprojekte und stellt den Campus für Veranstaltungen wie das Ettlinger Wirtschaftsforum zur Verfügung.

Der neue Campus bietet ebenso zahlreiche Chancen einer viel intensiveren betriebsinternen Kommunikation, als dies bei getrennten Standorten der Fall wäre. „Wir wollen diesen Austausch über die Abteilungen und zwischen den Teams weiter intensivieren. Wir sind ein hochinnovatives Unternehmen. Wir leben davon, dass unsere klugen Köpfe u.a. in der Entwicklung und der Anwendungsentwicklung

miteinander interagieren und kooperieren und so ständig neue, zündende Ideen entstehen“, erklärt Patrick Minhorst. Doch auch jenseits der Arbeit wird der Campus mit Leben gefüllt. So gibt es Aktionen der Mitarbeiter wie Möglichkeiten zur Blutspende oder soziale Aktionen für lokale Schulen. Und gemeinsame Feiern wie die Weihnachtsfeier auf dem Bruker Campus Ettlingen kommen ebenso nicht zu kurz.

Von den großen Herausforderungen der Zeit bleibt auch ein Unternehmen wie Bruker nicht unbeeinflusst. Nachhaltiges Wirtschaften steht auf der Agenda ganz oben. So ging der Konzern beim Bau des Campus mit gutem Beispiel voran und beabsichtigt, den Standort Ettlingen CO2-neutral zu betreiben. Auf diesem Weg hilft nicht nur die PV-Anlage inklusive geplanter Carport-Überdachung, sondern auch die Energieeffizienz des Neubaus selbst: Erst, wenn die Temperatur unter vier Grad fällt, muss geheizt werden. Und in der Entwicklung und der Produktion neuer Bruker-Geräte gilt es, leichtere, kompaktere und ressourcenschonendere Designs zu entwickeln, um nicht zuletzt auch die Unterhaltskosten zu reduzieren. Fortschritte macht das Unternehmen bereits darin, Helium im Produktionsprozess aufzufangen und so den werkeigenen Verbrauch des Edelgases zu reduzieren.

Zugleich entwickelt sich das Umfeld des Konzerns stetig weiter. Dabei legt Bruker großen Wert auf seine Mitarbeiter, Kunden und Gemeinschaften und strebt danach, eine sichere, vielfältige und attraktive Arbeitsumgebung zu schaffen. Andreas Kamlowski kennt die wichtigsten Fragen: „Wie stellen wir uns auf, wenn Mitarbeiter in den Ruhestand gehen oder das Unternehmen verlassen? Wie erhalten wir das enorme Fachwissen und schaffen den Transfer zu jungen Talenten?“ Das zeige sich insbesondere bei „Qualitätssicherung“ im besten Sinne des Wortes: Bruker-Geräte sind für ihre Langlebigkeit bekannt. „Im akademischen Bereich sind 10 Jahre nichts. Das berücksichtigen wir nicht nur bei der Ersatzteilbevorratung, sondern ebenso bei der Ausbildung unserer Techniker“, erklärt der Geschäftsführer. Wer auch in diesen Details so langfristig wie Bruker denkt, muss sich um die Zukunft keine Sorgen machen.

Globale Strahlkraft

Die Produkte von ETTLIN LUX kommen überall dort zum Einsatz, wo es gilt, die Visionen von Architekten und Lichtplanern zu verwirklichen. Egal, ob in der Elbphilharmonie in Hamburg oder auf dem Flughafen Brüssel: Der Name Ettlingen ist in der Welt des Lichtdesigns bekannt.



Ettlingen hat eine lange Tradition als Standort der Textilproduktion. So wurde 1836 mit der Gesellschaft für Spinnerei und Weberei Ettlingen (die spätere ETTLIN) die erste deutsche Textil-Aktiengesellschaft gegründet. Nach einer langen erfolgreichen Tätigkeit geriet die Branche in den letzten Jahrzehnten durch steigende Lohn- und Energiekosten unter erheblichen Druck. Viele Unternehmen verlagerten ihre Fertigung nach Asien. Die vor Ort verbleibenden Produzenten standen vor der Herausforderung, sich selbst und ihre Geschäftsfelder neu zu erfinden. ETTLIN fand mit der Gründung der Smart Textiles GmbH eine Antwort.

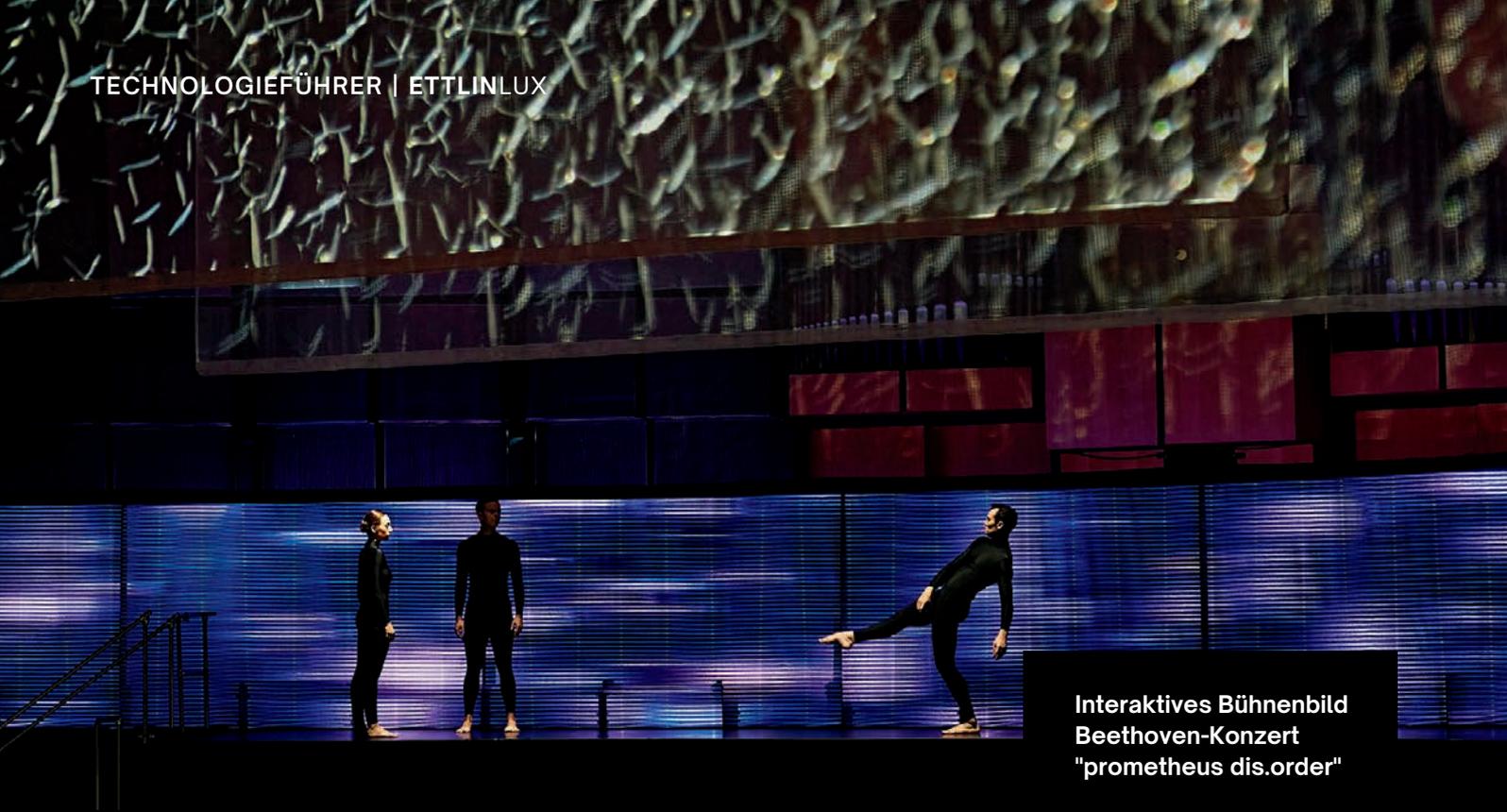
“AM ANFANG HATTEN WIR NUR DIE IDEE UND DAS FERTIGUNGSVERFAHREN FÜR EIN WELTWEIT EINZIGARTIGES LICHTGEWEBE. DIESES GEWEBE ERZEUGT DREIDIMENSIONALE LICHTEFFEKTE, WENN ES HINTERLEUCHTET WIRD.“

Diese Produktionssparte umfasst Hightech-Materialien für Architekturanwendungen, leitfähige textile Strukturen und hochwertige Textilien für das Lichtdesign.

„Am Anfang hatten wir nur die Idee und das Fertigungsverfahren für ein weltweit einzigartiges Lichtgewebe. Dieses Gewebe erzeugt dreidimensionale Lichteffekte, wenn es hinterleuchtet wird“, berichtet Teamleiter Martin Piechaczek. Was zunächst fehlte, war eine Vorstellung von Verwendungsmöglichkeiten, konkreten Produkten und möglichen Kunden. Bald kristallisierte sich jedoch das klassische Projektgeschäft als wichtigster Absatzmarkt heraus: Das Team arbeitet heute mit großen Architektur- und Lichtplanungsbüros zusammen, um mit dem ETTLIN-LUX-Gewebe individuell geplante Vorhaben zu realisieren. Sei es in Hotels, Flughäfen, Büros, Eingangsbereichen und im Retail.

„Der Inneneinrichtungsmarkt stellte uns zunächst vor große Herausforderungen. Wir kamen aus dem klassischen Textilgeschäft, das eine ganz andere Kundschaft adressierte. Wir mussten rasch viel Erfahrung sammeln, Produkte entwerfen und ein Netzwerk an Architekten und Lichtdesignern aufbauen“, erinnert sich Martin Piechaczek. Die Eingewöhnung gelang schneller als erwartet. Mittlerweile ist das Team gut eingespielt, ziehen Marketing, Vertrieb, Projektplanung, Innenarchitektur, Industriedesign, Innendienst und Supply-Chain-Management an einem Strang, um möglichst alle Kundenwünsche zu erfüllen.

Das spricht sich herum: ETTLIN LUX hat sich in der Branche einen Namen gemacht und liefert seine Produkte weltweit: Wand- oder Deckenbespannungen mit einer akustischen Wirksamkeit als Absorber, Lichtgewebe mit dreidimensionalen Effekten und große, individuell geplante Spiegelwände, die Funktion und dekoratives Lichtdesign neu kombinieren. Die unterschiedlichen Module werden dann oft



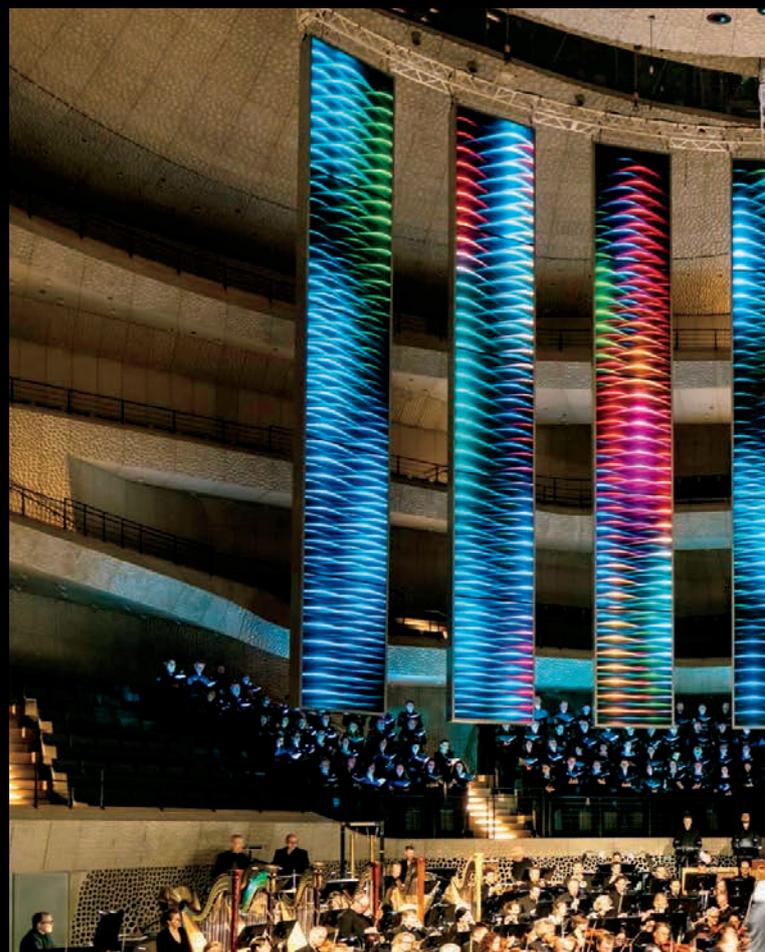
Interaktives Bühnenbild
Beethoven-Konzert
"prometheus dis.order"

zu großen Installationen zusammengesetzt. Bis sich die Monteure an die Arbeit machen können, ist jedoch einiges an Planungsarbeit notwendig.

Meist kommen die Projektverantwortlichen auf das ETTLINLUX-Team zu, etwa wenn sie auf der Suche nach einem Eyecatcher für ihr Bauvorhaben sind oder ihre Idee für eine raumfüllenden Lichtkomposition realisieren wollen. In einem ersten Schritt verschafft sich das Team einen Überblick über die Anforderungen des Bauträgers, Architekten oder Lichtdesigners und sucht Antworten auf die wichtigsten Fragen: Welche Materialien werden gewünscht? Wie sollen diese arrangiert werden? Sollen die Lichteffekte statisch oder volldynamisch sein? An welcher Stelle sollen die Lichtquellen eingebaut werden?

„Im gemeinsamen Gespräch können wir das Vorhaben konkretisieren und mit dem Rahmen unserer Möglichkeiten abstimmen“, erklärt Martin Piechaczek das weitere Vorgehen. In einem zweiten Schritt erstellt das Team dann Renderings und Visualisierungen. „So können unsere Kunden überprüfen, ob unsere Planungen ihren Vorstellungen entsprechen“, fährt der Teamleiter fort. Sagen die Konzepte den Auftraggebern zu, geht das ETTLINLUX-Team an die technische Feinplanung und Umsetzung. Alle Module werden vor Ort in Ettlingen produziert und mit der gesamten Technik, einschließlich Steuergeräten, geliefert. „Die einzige Dienstleistung, die unser Team nicht erfüllt, ist die Montage“, berichtet Martin Piechaczek.

Dank des Ettlinger Teams entstanden weltweite Höhepunkte der Lichtarchitektur: Nach zweijähriger Planungszeit lieferte ETTLIN LUX der Elbphilharmonie in Hamburg die Installation für Gustav Mahlers Symphonie der Tausend. Das ETTLINLUX-Team war ebenso für die Lichtkunst im Amazon-Headquarter in London zuständig und realisierte darüber hinaus die Deckenbespannung im Flughafen Brüssel. In der belgischen Hauptstadt entstand so eine kinetische Skulptur,



die sich über die gesamte Fluggastbrücke bis zur Gepäckausgabehalle erstreckt. Weitere Projekte verwirklichte das Team nicht nur für das BMW-Museum in München, es unterstützte im kuppelförmigen Saal der Tonhalle in Düsseldorf auch die mediale Inszenierung des Beethoven-Konzerts „prometheus dis.order“.

Ein eigenes Social-Media-Team setzt die Effekte der Lichtinstallationen in Szene, sei es mit Fotos, sei es mit kleinen Filmen. Doch für Martin Piechaczek ist klar: „Trotz aller digitalen Vertriebskanäle ist es am besten, wenn man unsere Produkte live erlebt. Nur dann kann man die Dreidimensionalität richtig erfassen.“ Das Team besucht deshalb regelmäßig die Fachmessen für Lichtplaner und Innenarchitekten. Umso schwerer wog für das Unternehmen die Covid-19-Pandemie: Großveranstaltungen fielen aus, Bauprojekte wurden gestoppt und viele Verantwortliche hatten anderes im Sinn, als sich über Innenarchitektur Gedanken zu machen.

Jetzt bewährte sich der Change-Prozess in der ETTLIN AG und das unternehmerische Denken der Smart Textiles GmbH. Da das Projektgeschäft einbrach, baute ETTLIN LUX einen zweiten Geschäftsbereich auf: Serienprodukte, die sowohl für Hotellerie und Gastronomie als auch für Privatkunden geeignet sind. Unter dem Namen Ambloom vermarktet das Unternehmen verschiedene Stehleuchten,

Pendelleuchten und Wandspiegel auf Basis der ETTLIN-LUX-Gewebe. Der Vertrieb findet zum einen über einen eigenen Webshop, zum anderen aber auch über stationäre, gehobene Möbel- und Beleuchtungshändler statt. Und seit kurzem bietet das Unternehmen auch einen Lagerverkauf im Showroom Ettlingen an. Wer hätte 1836 für möglich gehalten, wo die Ettlinger Textilproduktion heute steht.



oberes Bild
Amazon Office in London

linkes Bild
Elbphilharmonie



SCHNELLE HILFE BEI BADEUNFÄLLEN

MADUKA macht Schwimmbäder sicherer. Mit ausgeklügelter Technik hilft das Team um Gründer Martin Duch dem Aufsichtspersonal dabei, den Überblick zu behalten und Gefahrenlagen schnell zu erkennen.



Bei Badeunfällen zählt jede Sekunde. Dauert die Rettung länger als drei Minuten, drohen schwere neurologische Langzeitschäden und im schlimmsten Fall der Tod. Kommunen sind als Betreiber von öffentlichen Schwimmbädern dann in der Pflicht, nachzuweisen, dass sie ihrer Aufsichtspflicht nachgekommen sind. Das wird jedoch immer schwieriger, das Unfallrisiko stieg in den letzten Jahren erheblich.

Zum einen sind in deutschen Bädern immer mehr Nichtschwimmer und ältere Badegäste unterwegs, zum anderen sind circa 2.700 Bademeisterstellen unbesetzt. Die Arbeitszeiten gelten als unattraktiv und die Medienberichte über Freibadschlägereien sommerlich erhitzter Gemüter schrecken potenzielle Bewerber ab. Mit jedem Bademeister fehlt auch ein Paar Augen, die Anzahl der zu beaufsichtigenden Becken wird aber nicht kleiner. Will man die Bäder im Sommer trotz dünner Personaldecke weiter geöffnet halten, empfehlen sich technische Hilfen.

Die Überwachungssysteme am Markt arbeiten jedoch nicht immer zufriedenstellend. Es ist selbst für erfahrene Badegäste im gleichen Becken schwierig, festzustellen, ob ein anderer Badegast nur unter Wasser schwimmt, taucht oder ertrinkt. Ein bildverarbeitendes System hat aber nicht nur mit solchen Abwägungen umzugehen, sondern auch mit trübem Wasser und mit Badegästen, welche die Verunfallten verdecken. Fehlalarme sind häufig. Die Daten werden ebenso meist nicht vor Ort, sondern auf Servern an einem anderen Standort ausgewertet. Und so dauert es mitunter recht lange, bis ein technisches System einen Notfall identifiziert und einen Alarm auslöst. Schließlich sind bildgebende Verfahren auch datenschutzrechtlich problematisch, können sie doch die Persönlichkeitsrechte der Badegäste durch ungewollte Aufnahmen einschränken. MADUKA geht diese Probleme an. Das Ettlinger Start-up hat ein Warnsystem entwickelt, das in jedem Schwimmbecken mit festen Wänden einsatzfähig ist. Mehrere Scaneinheiten tasten mittels Hochfrequenzwellen den Beckenboden ab. Eine Control-Unit analysiert die Daten der Sensoren in Sekunden und löst im Notfall einen Alarm auf den speziellen Pagern des Badeaufsichtspersonals aus. Die Bademeister können den Verunfallten dann schnell auffinden, bergen und Reanimationsmaßnahmen einleiten.

Das System verzichtet auf Videobildaufzeichnungen durch den Badbetreiber oder externe Partner und ist somit vollständig DSGVO-konform. Die MADUKA-Technik ist dennoch in der Lage, Notsituationen auch bei einer Wassertrübung zu erkennen. Darüber hinaus verarbeitet das System viel geringere Datenmengen als herkömmliche Systeme und kann deshalb auf stromintensive Server verzichten, was zu Einsparungen bei den laufenden Betriebskosten und zu schnelleren Reaktionszeiten führt. Zugleich kommen weder WLAN, noch eine störanfällige App zum Einsatz, sondern ein eigener, angriffssicherer Funkstandard und ein selbst entwickelter Pager.

Und noch ein weiterer Punkt ist für die Badbetreiber interessant: Kommt es zu einem Unfall und einer schweren Schädigung eines Badegastes, werden der betreffende Badbetreiber und die dahinter stehende Kommune häufig vor Gericht auf Schadensersatz verklagt. Bisher konnten die Verantwortlichen nur schwer nachweisen, dass sie ihrer Aufsichtspflicht nachgekommen sind und mussten deshalb

oft hohe Schadensersatzsummen leisten. Das MADUKA-System protokolliert hingegen alle Prozessschritte zwischen Alarm und Bergung mit Zeitstempeln. Die Alarmierungs-Logfiles sind gegen Manipulationen abgesichert und gerichtsverwertbar.

Wie kam der Gründer aber auf diese Idee? Das liegt an einer günstigen Kombination: Martin Duch ist nämlich nicht nur passionierter Schwimmer, sondern auch Geschäftsfeldentwickler.

BEI SEINEN BADBESUCHEN FRAGTE MARTIN DUCH SICH, WIE SCHNELL EINE VERUNFALLTE PERSON GERETTET WERDEN KÖNNE UND WELCHE FOLGEN EINE VERSPÄTETE RETTUNG HÄTTE.

Bei seinen Badbesuchen fragte er sich, wie schnell eine verunfallte Person gerettet werden könne und welche Folgen eine verspätete Rettung hätte. Er informierte sich beim Aufsichtspersonal, bei Biologen, Medizinern und Kriminalbeamten, wie Badeunfälle ablaufen und wie sie sich frühzeitig erkennen lassen. Das Tückische: Entgegen der landläufigen Meinung ertrinken viele Menschen leise – kein Schlagen mit den Armen, keine lauten Hilferufe, sondern ein stilles Untergehen von Bewusstlosen. Umso wichtiger ist es, verunfallte Menschen schnell und zweifelsfrei zu identifizieren. Zuverlässige technische Lösungen ließen allerdings bislang auf sich warten. Die Badeaufsicht funktioniert heute oft noch so wie in den Schwimmbädern des 19. Jahrhunderts.

Der Geschäftsfeldentwickler sah eine Nische für ein neues Produkt und machte sich im Sommer 2020 ans Werk. Martin Duch sprach mit den Stadtwerken Ettlingen als Betreiber der örtlichen Schwimmbäder über die bisherigen Überwachungssysteme und Wünsche an alternative Lösungen. Er holte sich von Wissenschaftlern aus Hochschulen und namhaften Einrichtungen Rat, welche Sensor-Technologien für den Einsatz unter Wasser geeignet sind. Und er konnte ein schlagkräftiges Team versammeln: Neben Iris Duch als Expertin für juristische Fragen und Jens Rein als Finanzbuchhalter ist vor allem CTO Hans-Peter Völpel zu erwähnen.

Martin Duch war nämlich auf der deutschlandweiten Suche nach einem Ingenieurbüro, das ihn bei der Fertigung eines funktionstüchtigen Prototypen unterstützen sollte. Fündig wurde er kaum drei Kilometer von seinem Wohnort entfernt – in Ettlingen. Hans-Peter Völpel war nicht nur selbst in jungen Jahren Rettungsschwimmer gewesen. Der Diplom-Ingenieur hatte auch langjährige Berufserfahrung als Konstrukteur von medizintechnischen Prototypen mit sensorischen Fragestellungen sammeln können. Nun trug er entscheidend zum weiteren Erfolg von MADUKA bei.

Weiteren Auftrieb gab das Pre-Seed-Programm des Landes Baden-Württemberg. Mit Hilfe dieser Förderung konnte MADUKA im Oktober 2023 einer Fachöffentlichkeit den ersten Prototyp präsentieren. Nun steht die finale Finanzierung an, um 2024 ein marktreifes Serienprodukt zu

entwickeln – durch Forschung und Entwicklung, durch die Einstellung von Personal für Büro, Vertrieb und Service und durch Investitionen in die Vorproduktion bei den Partnerunternehmen aus der Industrie.

Die Stadtverwaltung Ettlingen stand dem jungen Unternehmen bei der Suche nach Kooperationspartnern mit Rat und Tat zur Seite.

„DIE KOMMUNIKATION ZWISCHEN DER STADT UND DEN HIER ANSÄSSIGEN UNTERNEHMEN IST SEHR INTENSIV.“





„Die Kommunikation zwischen der Stadt und den hier ansässigen Unternehmen ist sehr intensiv“, berichtet Martin Duch. Insbesondere der lebendige Austausch zwischen etablierten Unternehmen, Neugründungen und Start-ups sei für MADUKA in zweierlei Hinsicht von großem Vorteil. „Ettlingen ist nicht die größte Stadt, hat aber eine sehr vielfältige und breitgefächerte Fachindustrie, die wir nicht nur für unterschiedlichste Fragestellungen konsultieren können“, erklärt Duch: „Auch in der Produktionsphase werden für uns verlässliche Partner in der Region wichtig sein, die zu den gewünschten Konditionen und in der geforderten Qualität mit uns zusammenarbeiten.“ Beide Aspekte sprächen für den Standort an der Alb. Die Kommunen spielen aber auch in anderer Hinsicht eine bedeutende Rolle: Gute Lösungen sprechen sich relativ rasch herum. Martin Duch erhält bereits Anfragen durch Stadtwerke von Lübeck bis Konstanz, die Interesse an seinem System bekunden. Nähere Informationen kann der Unternehmer liefern, denn über die weitere Ausgestaltung seines Geschäftsmodells hat er sich bereits Gedanken gemacht. So will er kein Software-as-a-Service-Modell mit hohen jährlichen Fixkosten anbieten.

DAS SYSTEM SOLL DAS AUF SICHTSPERSONAL AN ÜBERVOLLEN BECKEN UNTERSTÜTZEN.

Ein abzuschließender Wartungsvertrag sei hingegen notwendig, um die Betriebssicherheit juristisch einwandfrei zu gewährleisten. Martin Duch geht es auch nicht darum, Rettungsschwimmer einzusparen. Er will vielmehr das Aufsichtspersonal bei seiner Arbeit an übervollen Becken unterstützen. Ein Badeunfall in der eigenen Dienstzeit kann für den entsprechenden Bademeister nämlich nicht nur rechtliche, sondern auch psychische Folgen haben. Gut, wenn man dank technischer Systeme rechtzeitig helfen kann.

ERNÄHRUNGSBERATUNG AM ARBEITSPLATZ

Für viele Mitarbeitende ist es schwierig, sich in der Mittagspause gesund zu ernähren. Das Team von essenalablog.de bringt die Ernährungsberatung deshalb dorthin, wo sie gebraucht wird – in die Unternehmen. Das Ziel: Gesundes und gutes Essen.



Gesunde Ernährung ist ein Dauerbrenner in den Medien. Doch gerade in der Mittagspause ist es für viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schwierig, sich gesund zu ernähren. Dann wird mangels eines passenden Angebots oft doch wieder zum belegten Brötchen auf die Hand gegriffen. Für die Unternehmen kann dies Folgen haben: Viele Krankmeldungen sind auch auf Ernährungsfragen zurückzuführen. Das betrifft ein geschwächtes Immunsystem und Darmprobleme ebenso wie Gicht, aber auch Rückenschmerzen und Diabetes. Umso wichtiger ist es für Unternehmen, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sich über die Möglichkeiten einer gesunden Ernährung zu informieren. Hier setzt essenalablog.de an, ein Service für Unternehmen. Das Angebot verbindet eine fundierte

Ernährungsberatung mit einer Onlineplattform mit Ernährungstipps und Rezepten für gesundes Essen. Dirk Keune betreibt essenalablog.de zusammen mit der Ernährungsberaterin Stefanie Keune. Auf die Idee für das Blog kam das Team durch eine Beobachtung: Bei zahlreichen privaten Treffen belagerten die Gäste Stefanie Keune geradezu und löcherten sie mit Fragen zu ihrer Ernährung. Die Ratsuchenden fühlten sich durch das bisherige Angebot im Internet alleine gelassen. „Oftmals landeten sie nur auf Seiten, die irgendwelche Nahrungsergänzungsmittel verkaufen wollten“, berichtet Dirk Keune.

Was fehlte, war ein verlässliches Format – essenalablog.de soll dies ändern. „Unsere Aufgabe ist es, all die Fragen zu einer gesunden Ernährung und Lebensweise zu beantworten, die sich im Alltag stellen“, umfasst Keune die Mission der Plattform. Um möglichst viele Menschen zu erreichen, will das Team seine Beratungsleistungen den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Ettliger Unternehmen zur Verfügung stellen. Dieses Wissen steht normalerweise nur über eine komplexe und teure Ernährungsberatung zur Verfügung.

**“DIE MEISTEN
ERNÄHRUNGSBERATUNGEN
WERDEN ERST GEPLANT, WENN
BEI DEN BETROFFENEN BEREITS
BESTIMMTE SYMPTOME
AUFTRETEN. DAS HEISST
ERNÄHRUNGSBERATUNG
ERFOLGT MEIST REAKTIV UND
NICHT PRÄVENTIV.“**

Und das ist nicht von Vorteil, wie Dirk Keune weiß: „Die meisten Ernährungsberatungen werden erst geplant, wenn bei den Betroffenen bereits bestimmte Symptome auftreten. Das heißt Ernährungsberatung erfolgt meist reaktiv und nicht präventiv.“

Das Team von essenalablog.de will hingegen präventiv für die Gesundheit der Mitarbeitenden sorgen. Deshalb beantwortet das Team nicht nur Fragen zu den Auswirkungen einseitiger Ernährung, sondern zeigt auch gesunde Alternativen auf. Der Vorteil: Wissen die Menschen erst einmal über die positiven und negativen Folgen bestimmter Ernährungsarten Bescheid, gehen sie das Thema Essen bewusster und motivierter an. „Viele Menschen wollen sich besser ernähren. Sie wissen ja, dass es ihnen langfristig nicht guttut, wenn sie jeden Mittag ein Brötchen mit Pizzateig essen“, erklärt Dirk Keune. Die umfangreiche Rezeptsammlung auf essenalablog.de kann dann Abhilfe schaffen. Eine Sache ist dem Team besonders wichtig: „Unsere Rezepte sind nicht nur gesund. Wir wollen zugleich mit dem Vorurteil aufräumen, dass gesundes Essen einseitig ist und nicht schmeckt“, berichtet Dirk Keune. Deshalb bietet die Plattform zahlreiche Suchoptionen für alle Vorlieben an. Der Nutzer kann zum

Beispiel auswählen, ob er nur vegetarische oder nur vegane Gerichte sehen will oder eben nur Fleischgerichte. Die beiden Gründer wollen niemanden bevormunden. Nur gesund soll das Essen eben sein.

Die Plattform steht gegen einen bestimmten Betrag pro Mitarbeiterin oder Mitarbeiter der gesamten Belegschaft eines Betriebs zur Verfügung. Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter erhält einen eigenen Zugangscode zur Plattform. Sie haben dann Zugriff auf das gesamte Repertoire an Blogbeiträgen, Rezepten und Antworten auf Ernährungsfragen, das in den letzten Jahren aufgebaut wurde. Die Informationen sind nach körperlichen Symptomen, Kocharten, Ernährungsweisen und Rezepten geordnet. Darüber hinaus gibt es Möglichkeiten, die Zutatenliste für Rezepte unter Berücksichtigung der bereits bevorrateten Lebensmittel in Form eines Einkaufszettels zu exportieren. Per WhatsApp oder SMS informiert kann der Partner oder die Partnerin dann auf dem Nachhauseweg einkaufen.

Die einzelnen Blog-Beiträge sind nicht nur untereinander verlinkt, sondern auch interaktiv gestaltet: Hat eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter bestimmte ernährungstechnische Fragen, kann er die Ernährungsberatung direkt kontaktieren. Das Team von essenalablog.de beantwortet die jeweilige Frage persönlich. Sollte die Thematik auch für die Allgemeinheit von Interesse sein, wird die Konversation anonymisiert in den Frage- und Antwort-Katalog aufgenommen und steht auf diese Weise allen anderen Nutzern ebenfalls zur Verfügung. So wächst der Content des Systems immer weiter.

Die Plattform funktioniert aber nicht nur online. Jedes Unternehmen erhält eine Service-Karte, die den Inhaber berechtigt, eine persönliche, physische Ernährungsberatung zu erhalten. Das hilft vor allem Personen mit komplexen Problemstellungen. Zusätzlich bietet essenalablog.de Gruppenberatungen zu bestimmten Ernährungsarten und Kochweisen an. Größere Unternehmen, die über eigene Kantinen verfügen, können zusammen mit der Ernährungsberatung eigene Rezepte für ihre Betriebsverpflegung konzipieren. Und auch beim Catering oder bei Geschäftsfeiern hilft das Team, die Events mit gesundem und frischem Essen zu versorgen. Dieses umfangreiche Angebot könne der Mitarbeiterbindung dienen, davon ist Dirk Keune überzeugt: „In Zeiten des Fachkräftemangels muss man den eigenen Leuten etwas bieten. Gutes und gesundes Essen ist unglaublich wirkmächtig.“

Das Blog selbst ging bereits 2019 an den Start. Dirk Keune hatte nicht nur die Geschäftsidee für das Blog, er programmierte auch die entsprechende Plattform. Ihm kam dabei seine Erfahrung als IT-Unternehmer zugute, zudem konnte er entsprechend geschultes Personal einsetzen. Dennoch dauerte es zwei Jahre, bis der intensive Testbetrieb abgeschlossen war und alles zufriedenstellend funktionierte. Bei diesem Aufwand fragt man sich: Wird nicht demnächst einfach eine Künstliche Intelligenz die Aufgabe der Ernährungsberatung übernehmen? Dirk Keune ist da sehr skeptisch: „Uns war wichtig, ein einfach verfügbares System zu schaffen, hinter dem aber trotz allem noch ein Mensch steht. Wir denken nämlich, dass auf absehbare Zeit keine KI die persönliche Beziehung zu einem menschlichen



essenalablog.de

Ernährungs Unternehmensberatung

- ✓ Individuelle Ernährungsberatung für jeden Mitarbeiter
- ✓ Zugang für jeden Mitarbeiter zu Rezepten, Blogbeiträgen und Fragen / Antworten
- ✓ Beratung für Kantinen und Caterings

Jetzt E-Mail-Adresse eintragen, abschicken und unverbindlichen Präsentationstermin anfordern:

Ihre E-Mail-Adresse

Ich erlaube die Speicherung meiner E-Mail- Adresse zum Zwecke der Kontaktaufnahme



Ernährungsberater ersetzen kann.“

**„ETTLINGEN HAT FÜR UNS GENAU
DIE RICHTIGE GRÖSSE, DENN WIR
WOLLEN LANGSAM, DAFÜR ABER
STABIL UND ORGANISCH
WACHSEN.“**

Lokale Nähe ist dem Unternehmer auch in anderer Hinsicht wichtig: essenalablog.de entstand in Ettlingen für Ettlingen. Deshalb kann sich das Team ganz auf seine regionalen Kunden vor Ort konzentrieren, wie Dirk Keune erklärt: „Ettlingen hat für uns genau die richtige Größe, denn wir wollen langsam, dafür aber stabil und organisch wachsen.“ Mit Stadt und Wirtschaftsförderung Ettlingen sowie mit mehreren Ettlinger Unternehmen ist essenalablog.de bereits im Gespräch. Einer gesünderen Mittagspause in Ettlinger Betrieben steht somit eigentlich nichts mehr im Wege.



VERWALTUNG DIGITAL

Im Interview zeigt Andreas Kraut, Hauptamtsleiter und Digitalisierungsbeauftragter, wie seine Vision für ein digitales Ettlingen und eine digitale Region aussieht.

Foto: Inga Giertz

AUF EINEN BLICK



9 Verbundgemeinden

12 Projektgruppen

Dienste für mehr als
317.000 Einwohner:innen

 <https://readi.de/>

 @readikommunal

Alle sprechen von Digitalisierung. Doch was genau bedeutet Digitalisierung für die Stadt Ettlingen?

Für uns in Ettlingen bedeutet Digitalisierung einen Mehrwert für die kommunale Verwaltung, für die Stadtentwicklung und somit am Ende vor allem für die Bürgerinnen und Bürger. Mit digitaler Technologie haben wir beispielsweise die Möglichkeit, Prozesse digital und damit schneller sowie komfortabler zu gestalten, sodass nicht jedes Mal der Gang zum Amt erfolgen muss.

Wir wollen nicht um jeden Preis digital werden. Für uns ist Digitalisierung eine Chance, das Stadtbild und die Stadtentwicklung dort zu ergänzen und zu optimieren, wo wir Herausforderungen sehen. Schauen Sie beispielsweise nach Oberweier. Ein personalbetriebenes Nahversorgungsangebot funktionierte aus nachvollziehbaren Gründen bislang nicht rentabel. Deshalb haben wir uns entschlossen, einen „automatisierten“ Versorgungsladen einzurichten. Dieser funktioniert vollständig App-basiert. Die Bürgerinnen und Bürger können von 06 bis 24 Uhr mit ihrem Smartphone einkaufen. Personal braucht es lediglich zum Auffüllen der Ware. Das ist für uns ein Zukunftsmodell. Wir verdrängen keine traditionellen Strukturen, sondern ergänzen diese und erhalten somit einen attraktiven Ortsteil. Angesichts der vielen Herausforderungen ist die Digitalisierung eine gigantische Aufgabe – erst recht für eine Stadt alleine. Deshalb haben wir schon in unsere Strategie festgeschrieben, dass wir diese Herausforderung gemeinsam mit unseren Nachbarstädten im Verbund annehmen wollen. Diesen Verbund gibt es nun schon seit fünf Jahren: re@di – regional.digital. Mit den Städten Baden-Baden, Bretten, Bruchsal, Bühl, Gaggenau, Rastatt, Rheinstetten und Stutensee gehen wir die Herausforderungen gemeinsam an. Das ist ein Vorreitermodell für Digitalisierung in Deutschland.

Was ist die Vision der interkommunalen Zusammenarbeit?

Die Vision ergibt sich aus unserer Willensbekundung, die alle neun Städte gemeinsam aufgestellt haben. Wir stemmen die Herausforderung der Digitalisierung gemeinsam. Alle Städte haben ähnliche oder vielleicht sogar gleiche Herausforderungen, Aufgaben, aber auch finanzielle sowie personelle Ressourcen und uns verbindet die Region und eine sehr gute nachbarschaftliche Beziehung. Da macht die Zusammenarbeit mit dem Ziel gemeinsamer Lösungen, von denen wir alle profitieren, nur Sinn. Solange alle re@di-Städte einen Mehrwert haben, stärken wir auch unsere Region. Ein konkretes schönes Beispiel ist unser vielbeachtetes Smart-Region-Strategiepapier von 2021, in dem wir konkrete Mehrwerte hinsichtlich der Nutzung von Daten in unserer Region festhalten und vor allem, wie wir dahingehend zusammenarbeiten. Es macht wenig Sinn, eine datenbasierte Verwaltung nur lokal zu denken. Zukunftsherausforderungen wie wachsende Mobilität, Klimaschutz und -effizienz, die Demographie, neue Formen der Daseinsvorsorge und smarte bzw. digitale Stadtleitbilder lassen sich am besten partnerschaftlich im interkommunalen Verbund annehmen. Arbeitsteilung und zielorientiertes Arbeiten – das ist Teil der zwischenmenschlichen Zusammenarbeit, wir nennen das den "re@di-Spirit".

Warum stellt das Projekt re@di eine Besonderheit dar?

re@di ist nicht die einzige interkommunale Zusammenarbeit, aber mit Sicherheit ein Vorreitermodell für die Kooperation im digitalen Zeitalter. Wir haben vergangenes Jahr den „Preis für gute Verwaltung“ verliehen bekommen und die Laudatio fasst die Besonderheit sehr schön zusammen: eine ämter- und siloübergreifende Zusammenarbeit zwischen Behörden. Wir haben in den vergangenen Jahren einen unglaublich spannenden Gestaltungsraum entwickelt. Mitarbeitende aus den neun re@di-Verwaltungen tauschen sich qualitativ aus und entwickeln gemeinsame Projekte und Produkte – unbürokratisch, zielorientiert und effizient. Damit beschreiten wir neue Wege, die uns viele Erkenntnisse einbringen, wie wir auch unsere Verwaltungen künftig entwickeln können. Vor allem schaffen wir es aber so, ganz unbürokratisch Projekte schneller zum Erfolg zu führen.

Wenn Sie in die Glaskugel blicken – wo wird das re@di in zehn Jahren stehen?

Das Netzwerk hat enormes Potenzial. Allerdings werden wir aktuell auch durch immense kommunale Herausforderungen wie die Flüchtlingskrise, die aktuelle Lage der Cybersicherheit, aber auch durch einen föderalen Dschungel ausgebremst. In zehn Jahren können wir, und das muss das Ziel sein, regional smart und digital aufgestellt sein. re@di ist ein Motor für eine moderne und zeitgemäße Verwaltung, indem wir bereits heute viele Veränderungsprozesse initiieren, die wir nach und nach umsetzen. Bürgerinnen und Bürger werden in zehn Jahren Amtsgänge komplett online erledigen können. Jede Stadtverwaltung, aber auch wir als re@di-Verbund, werden datenbasiert agieren und so attraktive Dienstleistungen bereitstellen, durch die das Stadtleben, aber auch der Wirtschaftsstandort vor Ort attraktiv und lebenswert wird: ein kommunales digitales Ökosystem. Dabei haben wir in unserer Strategie ausdrücklich festgelegt, dass alle kommunalen Dienstleistungen auch analog in Anspruch genommen werden können. Viele digitale Anwendungen (z.B. in unserem wichtigen Sensorik-Projekt) werden auch für die Stadtwerke Wertschöpfung bringen, sodass wir nicht nur als Städte, sondern auch als Region wirtschaften können.

Wie sieht für Sie ein idealer Ist-Zustand im Rahmen der digitalen Kommune aus?

Das ist eine wichtige Frage, zu der wir jeden Tag mehr Erfahrungen und Erkenntnisse in den Verwaltungen, aber auch im Gespräch mit den Bürgerinnen und Bürgern sammeln, mit denen wir den Zustand nach und nach „ausmalen“. Wir dürfen mit digitaler Technologie niemanden überfordern und erst recht darf es keine Verdrängungseffekte geben. Als Verwaltung tragen wir eine große Herausforderung, maßvoll, vor allem aber auch sicher mit öffentlich erhobenen Daten umzugehen. Gleichermaßen müssen wir die Vorteile und den Mehrwert, den uns die Technologie bietet, nutzen, um unsere Stadt und die Region attraktiv zu gestalten und die Wertschöpfung bei uns zu halten. Der ideale Zustand ist eine Gratwanderung zwischen Daseinsvorsorge und Fortschritt. Das werden wir als Verwaltung nur gemeinsam im interkommunalen Verbund schaffen.

STADTBAU ETTLINGEN: BEZAHLBARES WOHNEN ALS ZIEL

Bauen ist in Deutschland zu einer Herausforderung geworden. In Ettlingen hilft die Stadtbau Ettlingen GmbH, den angespannten Wohnungsmarkt ein Stück weit zu entzerren. Ein Gespräch mit Bürgermeister Moritz Heidecker über kommunales Bauen, Fernwärme und drei Sicherheitsnetze.

Herr Heidecker, welche Aufgaben hat die Stadtbau Ettlingen GmbH?

Die Stadtbau Ettlingen GmbH (SBE) ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Stadt Ettlingen. Ihr Ziel ist es, ein bezahlbares Angebot auf dem Wohnungsmarkt zu schaffen. Sie ist aber nicht als Investorin am Markt tätig, sondern baut Mietwohnungen, die sie im Bestand hält. Die SBE versucht so, den Angebots-Markt ein Stück weit zu steuern.

Momentan stellt die Gesellschaft mit einem Volumen von über 29 Millionen Euro das größte Vorhaben ihrer bisherigen Geschichte fertig. Dieses Projekt auf dem Alten Feuerwehrgelände bei der Kirche Herz Jesu kombiniert Wohnungen und ein Verwaltungsgebäude in einem Vorhaben. Und vor 1,5 Jahren hat die Stadtbau das bis dahin größte Vorhaben abgeschlossen und 21 Millionen Euro investiert. Am Ettlinger Festplatz wurde eine gemischte Bebauung für drei verschiedene Wohnformen – Wohnen für Singles, Familien und Senioren – realisiert. Die beiden Gebäudetrakte umfassen nicht nur Photovoltaik auf den Dächern, sondern auch einen zentralen, schönen Begegnungsraum mit viel Grün und hoher Aufenthaltsqualität. Die SBE schafft aber ebenso in den Ortsteilen dezentrale Angebote in einem kleinformigen Bereich.

Vor welchen Herausforderungen steht die Stadtbau Ettlingen GmbH?

In Deutschland wird oft nicht nur mit einem Sicherheitsnetz, sondern mit zwei oder sogar drei Sicherheitsnetzen gebaut. Die anderen Ettlinger Baugenossenschaften haben uns mitgeteilt, dass sie bei diesen hohen Anforderungen vor erheblichen Herausforderungen stehen, neuen, preisgünstigen Wohnraum anzubieten. Die SBE ist hier nicht bessergestellt: Wenn wir keine weiteren Fördermittel von Bund und Land erhalten, wird es auch für uns schwierig, bei den geforderten Standards wie im bisherigen Umfang bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Zudem müssen wir als Kommune hinsichtlich nachhaltiger Wirtschaftsformen Vorbild sein. Wenn wir unser selbst gesetztes Ziel der



Foto: Rabea Strauch

Klimaneutralität erreichen wollen, müssen wir bereits heute wirklich nachhaltig und zirkulär bauen. Ein Gebäude nutzen Sie nämlich nicht nur ein paar Jahre, sondern wirtschaftlich berechnet 50 Jahre und länger. Zugleich dürfen wir nicht den sozialen Kontext des preisangemessenen Bauens vergessen. Deshalb benötigen wir das Rüstzeug, um die Vorgaben, die in Berlin oder Stuttgart formuliert werden, mit unseren Partnern vor Ort umzusetzen.

Inwieweit ist die Stadtbau Ettlingen GmbH auch an der Planung des Wärmenetzes beteiligt?

Die beiden hundertprozentigen Tochtergesellschaften der Stadt Ettlingen, die Stadtwerke Ettlingen GmbH und die SBE, sind seit zwei Jahren unter einer Geschäftsführung vereint. Diese Verzahnung schafft relevante Synergien, die vor allem hinsichtlich der Gestaltung des Wärmemarktes – auch in Bestandswohnungen – wichtig sind. In Partnerschaft mit den anderen Ettlinger Baugenossenschaften planen wir gemeinsam, wie wir künftig im Quartier heizen und – mindestens genauso wichtig – kühlen können. In der Bevölkerung wurde hinsichtlich der Fernwärme eine Erwartungshaltung erzeugt, die in der kommunalen Realität leider nur schwer zu realisieren ist. Als Kommune benötigen wir nicht nur Finanzmittel und Planungsleistungen. Wir müssen auch priorisieren, welche Gebäude zuerst erschlossen werden.

Welche Erfahrungen konnten Sie im Bereich Städtebau bereits sammeln?

Seit Februar 2018 bin ich Bürgermeister in Ettlingen, unter anderem mit der Zuständigkeit für den Hoch- und Tiefbau, das Baurecht und die SBE. Zuvor verantwortete ich als Fachbereichs- und Rechtsamtsleiter in Bruchsal drei Jahre den gesamten Bereich „Recht, Sicherheit und Ordnung“. Dem vorausgehend war ich in einer auf Kommunalberatung spezialisierten Freiburger Anwaltskanzlei tätig, in der ich für kommunales Wirtschaftsrecht zuständig war: Ich beriet unsere Klienten hinsichtlich der Gründung von kommunalen Unternehmen, der Energiewirtschaft und der Konzessionsvergabe für Strom, Gas und Wasser. Davor war ich Anwalt in einer Stuttgarter Wirtschaftskanzlei mit dem Schwerpunkt auf öffentlichem Bau- und Umweltrecht (insbesondere auch Eisenbahnplanfeststellungsverfahren).

Halten Sie sich auf dem Laufenden:
ettlingen.de/newsletter_wifoe



ettlingen.de/wifoe