



300+ UNTERNEHMEN
BETREUT
97% ERFOLGSQUOTE
6.000 ARBEITSPLÄTZE
GESCHAFFEN

Praxisreihe: Rückblick 2013 und neue Termine 2014

Im zweiten Halbjahr bildete die Veranstaltung „Warm anziehen bei der Kaltakquise – wie Sie einfach neue Kunden gewinnen“ den Auftakt der Praxisreihe. Die telefonische Kaltakquise von neuen Kunden und eine regelmäßige Kundenpflege sind wichtige



Zahlreiche Teilnehmer besuchten die Praxisreihe-Seminare

Voraussetzungen der erfolgreichen Vertriebsarbeit. Leider stellt gerade die Akquise von neuen Kunden viele Unternehmen regelmäßig vor große Herausforderungen. Um hier erfolgreich zu sein ist spezielles Know-how unerlässlich. Angelika Resch-Ebinger vermittelte den Teilnehmern des Praxisseminars nicht nur die Bedeutung der

Akquise und wie sie sinnvoll in die Tagesarbeit einzubauen ist, sondern sie zeigte auch an Hand vieler Beispiele auf, wie Erstgespräche erfolgreich geführt werden können. Von der strukturierten Planung und Vorgehensweise über den souveränen Einstieg ins Gespräch bis hin zur Behandlung von Einwänden wurde ein breites Spektrum abgedeckt. Es wurde mehr als deutlich, dass das Telefon nach wie vor eines der effektivsten und wichtigsten Wege ist, um Neukunden zu gewinnen. Strategische Fragetechniken und ein Telefonknigge rundeten die Veranstaltung ab.

Den Abschluss der Praxisreihe im Jahr 2013 bildete das Seminar „Aktuelles Arbeitsrecht – Update 2013“ mit Referent Martin Hertzberg. Das Arbeitsrecht unterliegt permanenten Veränderungen. Nicht nur neue Gesetze, sondern auch neue Gerichtsurteile führen immer wieder dazu, dass die bisherige Praxis in den Unternehmen nicht mehr ohne Weiteres zulässig ist – und damit geändert werden muss. Andererseits eröffnen sich im Einzelfall auch neue Handlungsmöglichkeiten und Spielräume für den Arbeitgeber. Martin Hertzberg informierte die Teilnehmer



Bildete den Abschluss im Jahr 2013: „Aktuelles Arbeitsrecht – Update 2013“

über die neuesten arbeitsrechtlichen Entwicklungen und Rahmenbedingungen, ebenso zeigte er Fallstricke und Risiken, aber auch Lösungsmöglichkeiten auf. Hertzberg spannte dabei den thematischen Bogen von der Vertragsgestaltung bis hin zur Kündigung. Von der Befristung von Arbeitsverhältnissen über die aktuelle Rechtsprechung im Kündigungsrecht bis hin zur Wirksamkeit arbeitsvertraglicher Klauseln – die Teilnehmer wurden umfassend informiert.

Auch für das kommende Jahr hat die Technologiefabrik wieder einen bunten Themenmix zusammengestellt. Die Veranstaltungen werden in Kürze wieder online unter www.technologiefabrik-ka.de abrufbar sein.

I N H A L T

1 / Praxisreihe: Rückblick 2013 und neue Termine 2014

2 / PR-Leitfaden erschienen
/ Mikromezzanin-Programm

3 / Hola Technologiefabrik!
Ein spanischer Azubi in Baden

/ tech-solute weiter auf Wachstumskurs

4 / Firmenporträt:
LED-Displays in Freiform
– die FormLED GmbH

18. Februar Technisches Schreiben – kleine Ursache, große Wirkung

25. Februar (Unternehmens-) Präsentationen gehirngerecht konzipieren und durchführen

26. Februar Ideenmanagement – Viele kleine Ideen ...

12. März Gefühle wecken heißt Umsatz steigern – Imagepflege lohnt sich!

25. März Bei Anruf Auftrag! – Akquirieren und Verkaufen am Telefon! (TRAINING)

26. März 'Harte Gespräche' erfolgreich meistern. – Strategie, Taktik und Verhalten in schwierigen und konflikthaften Verhandlungen.

02. April IT-Projektverträge erfolgreich gestalten

08. April Klartext reden – sich offen äußern ohne andere vor den Kopf zu stoßen

09. April Selbstständigkeit: eine Haltungssache?

29. April Alles im Griff? – Souverän führen statt Spielchen und Stress

14. Mai Raus aus der Komfortzone – neue Kunden kommen nicht von alleine!



Liebe Leserinnen und Leser,

„Tue Gutes und rede darüber“ lautet ein altes Motto der PR-Branche. Wie effiziente Öffentlichkeitsarbeit heutzutage aussehen kann, steht im neuen Praxisleitfaden „Öffentlichkeitsarbeit – Ein Leitfaden für junge Unternehmen“, der aktuell von der Technologiefabrik herausgegeben wurde. Mehr über den Leitfaden, der sich insbesondere an junge und kleine Unternehmen richtet, lesen Sie in dieser Ausgabe.

Den Abschluss unserer erfolgreichen Praxisreihe bildete in diesem Jahr das Seminar „Aktuelles Arbeitsrecht – Update 2013“. Auf den folgenden Seiten finden Sie einen kurzen Rückblick. Auch für das kommende Jahr hat die Technologiefabrik wieder einen bunten Themenmix zusammengestellt.

Das Jahr 2013 neigt sich dem Ende zu. Wir bedanken uns bei allen Vorständen, Geschäftsführern und Mitarbeitern der Unternehmen in der Technologiefabrik für die gute, produktive und angenehme Zusammenarbeit. Wir wünschen Ihnen allen ein frohes und besinnliches Weihnachtsfest und einen guten und motivierten Start in das Jahr 2014.

Prof. Hans-Peter Mengele Alexander Fauck

PR-Leitfaden erschienen

„Tue Gutes und rede darüber“ lautet ein altes und oft zitiertes Credo der PR-Branche. In unserer heutigen Zeit greift es jedoch zu kurz. Eine vielfältige und sich ständig differenzierende Medienlandschaft mit unterschiedlichen Kommunikationskanälen erfordert weitaus mehr Flexibilität und verlangt auch eine andere Herangehensweise an die Öffentlichkeitsarbeit von Unternehmen. Dies schlägt sich natürlich auch in der Form der Kommunikation nieder, mit der Unternehmen an die Öffentlichkeit gehen. Wie können aber auch kleine Unternehmen effizient Öffentlichkeitsarbeit betreiben? Welche Maßnahmen und Instrumente stehen hier zur Verfügung? Welchen Einfluss übt Social Media auf die Presse- und Medienkommunikation aus? Diese und weitere Fragen werden im Praxisleitfaden „Öffentlichkeitsarbeit – Ein Leitfaden für junge Unternehmen“, der aktuell von der Technologiefabrik herausgegeben wurde, beantwortet. Der Leitfaden richtet sich dabei insbesondere an junge und kleine Unternehmen, die in die



Lage versetzt werden sollen, eigenständig PR zu betreiben. Er soll nicht nur für das Thema Öffentlichkeitsarbeit sensibilisieren, sondern auch Möglichkeiten und Chancen der PR aufzeigen.

Der Leitfaden ist kostenlos erhältlich und kann bei der Technologiefabrik (info@technologiefabrik-ka.de) angefordert werden.

Mikromezzanin-Programm

Der Zugang für Unternehmen zu kleineren Mezzaninfinanzierungen ist in Deutschland eingeschränkt. Daher wurde jetzt der Mikromezzaninfonds Deutschland aufgelegt. Das Geld dafür stammt aus dem ERP-Sondervermögen und dem Europäischen Sozialfonds. Mit kleinen Beteiligungen zwischen 10.000 und 50.000 Euro können Klein- und Kleinstunternehmen ihre Eigenkapitalbasis stärken. Die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg setzt den Fonds in Baden-Württemberg um.

Wer kann Anträge stellen?

Die Beteiligungen zwischen 10.000 und 50.000 Euro richten sich an Existenzgründer und Unternehmer, deren Vorhaben wirtschaftlich tragfähig sind; Umschuldungen oder die Ablösung von Finanzierungen sind damit nicht möglich. Konkret sind die kleinen Beteiligungen gedacht für: Klein- und KleinunternehmerInnen; Existenzgründer-

Innen; UnternehmerInnen, die in Wachstum, Arbeitsplätze und Ausbildung investieren; UnternehmerInnen, die aus der Arbeitslosigkeit gründen; Menschen mit Migrationshintergrund, die ein Unternehmen führen oder gründen wollen; gewerblich orientierte Sozialunternehmen sowie umweltorientierte Unternehmen

Was wird gefördert?

- Existenzgründungen/auch Gründung eines Franchise-Unternehmens,
- Kauf eines Unternehmens beziehungsweise Unternehmensnachfolgen,
- Investitionen,
- Eigenkapitalstärkung und
- Betriebsmittel.

Weitere Informationen zur Art der Förderung und zur Antragstellung unter: www.mbg.de (> „Für Unternehmen“ > „Programme“ > „Mikromezzanin-Programm“.)

Hola Technologiefabrik!

Ein spanischer Azubi in Baden

Adrian Diez, 24, ließ die Heimat hinter sich, um in Deutschland Fuß zu fassen – und das gelang dem gelernten Fertigungstechniker in Karlsruhe. Nach abgeschlossener Ausbildung in Bilbao, trat der junge Spanier im Juni diesen Jahres eine zweite Ausbildung zum Fachinformatiker bei der TDWsoft GmbH, ansässig in der Technologiefabrik, an.

Begleitet wird Adrian Diez dabei von der IHK Karlsruhe. Auch Sprachlehrer und Sozialpädagogen, engagiert vom Arbeitsamt, begleiten die Einwanderer während der dreijährigen Ausbildungszeit. „Das schwierigste für Adrian sind die deutschen Fachwörter“, erklären seine Ausbilder Michael Seeland und Bernd Schütz. Das sei jedoch verständlich – schließlich habe der 24-Jährige vor seiner Reise nur einen sechswöchigen Crashkurs in Deutsch belegt. Die sprachlichen Barrieren gilt es jetzt mit sechs Wochenstunden Deutsch, neben der Arbeit im Betrieb, zu überwinden.

Was Adrian an seinem Beruf besonders Spaß macht, sei alles rund um das Thema Maschinenbau. „Solche Leute brauchen wir“ – Schütz zeigt sich begeistert von seinem neuen Schützling – „vor Kurzem haben wir einen 3D-Drucker gekauft und Adrian darum gebeten, ihn für uns einzurichten und zu testen.“ Diese Aufgabe ist für den Spanier ein waschechtes Highlight. Wie Schütz betont, gebe es gerade in der Branche massive Unterschiede zwischen spanischen und deutschen Unternehmen in Sachen Standards in der Ausbildung sowie in der Ausstattung.

Und hat sich Adrian Diez schon eingelebt? Dem sportbegeisterten Spanier juckt es in den Fingern – in Bilbao war er in seiner Freizeit als Rettungsschwimmer unterwegs und spielte traditionsgemäß Fußball. Diese Hobbys möchte er nun auch in Karlsruhe weiterführen. So er hat er sich gerade dem



Von links: Bernd Schütz und Adrian Diez

Durlacher Wasserball-Verein angeschlossen. Heimweh habe er eigenen Aussagen nach nicht. Vor seinem Ausbildungsbeginn hatte Diez kurzzeitig in einer anderen deutschen Firma im Ländlichen ein Praktikum absolviert – „da gefällt es ihm hier in Karlsruhe schon besser, hier ist doch ein wenig mehr los“, lacht Schütz. Laut seinem Chef mache sich Diez gut und zeigt sich offen und neugierig – einer Festanstellung sollte generell nichts ihm Weg stehen und so soll das spanische Temperament auch in Zukunft noch das badische Team ergänzen.

tech-solute weiter auf Wachstumskurs

Die tech-solute GmbH & Co. KG hat sich als Engineering-Spezialist für Produktinnovationen in den vergangenen Jahren beständig weiter entwickelt und ist heute kompetenter Partner für zahlreiche Kunden aus der Industrie. Das Unternehmen hat jüngst neue Räumlichkeiten in der Weststadt bezogen, es bleibt somit der TechnologieRegion Karlsruhe als Standort weiter treu.

Lag der Schwerpunkt von tech-solute bei der Gründung noch auf der Mechanik, erfolgte kurze Zeit später die Erweiterung um die Elektronik. Die danach eingeführten Bereiche Strategie, Innovation und Qualität bilden noch heute eine in Bezug auf Produktinnovation ganzheitliche Basis, die auch noch Spielraum zur Erweiterung bietet.

Gegründet von Dr. Dirk Schweinberger und Dr. Marcus Saak als Spin-off der ehemaligen

Universität Karlsruhe, befindet sich tech-solute immer noch im vollständigen Besitz der beiden Gründer. Heute entwickeln mit Ingenieursgeist und zielgerichteter Methodik knapp 30 Experten aus den Bereichen Maschinenbau, Elektro-, Fahrzeug-, Verfahrens- und Automatisierungstechnik tagtäglich neue innovative Ideen und Produkte für einen großen Kundenkreis. Und tech-solute wächst weiter.

Als Erinnerung an ihre erfolgreiche unternehmerische Zeit in der Technologiefabrik, erhielten Schweinberger und Saak ein besonderes Erinnerungsbild. Für die Zukunft wünscht die Technologiefabrik der



Von links: Dr. Dirk Schweinberger, Dr. Marcus Saak (beide tech-solute) und Alexander Fauck (Technologiefabrik)

tech-solute GmbH & Co. KG mit ihrem gesamten Team weiterhin viel Erfolg.

■ www.tech-solute.de

LED-Displays in Freiform – die FormLED GmbH

FORMLED

Es war gleich die erste Auftragsarbeit, die Manuel Hübner auf die Idee brachte, die jetzt den Grundstein seiner Firma bildet: ein frei zugeschnittenes Logo, das den Namen des Geschäftes darstellt, beleuchtet in einem Effekt, der das Glitzern von Diamanten im Licht nachahmt – gerade passend für eine Modeboutique in bester Lage am weithin bekannten Münchener Gärtnerplatz. Die Idee: Beleuchtungsmittel in individueller, beliebig zugeschnittener Form, bestückt mit effizienten LEDs, die zudem für beste Lichtqualität sorgen. Die Firma: FormLED, deren Inhaber Manuel Hübner ist.

Von der Idee zur Gründung

Für das Physikstudium zog es ihn nach München und 2010 gründete er zusammen mit einem befreundeten Industriedesigner zunächst die Spyrelight GmbH, deren Geschäftsführer und Entwickler er war. Dort sammelte er viele Erfahrungen in der Konzeption und Herstellung von Elektronikkomponenten, die vorwiegend auf der LED-Technologie basieren. Ein Patent wurde angemeldet, auf dessen Grundlage Platinen hergestellt werden können, welche die Fertigung von LED-Bildschirmen in Freiform ermöglichen.

Die FormLED wurde gegründet und dank ihrer Innovation knüpfte das junge Unternehmen schnell Kontakte im Netzwerk der LED-Branche, unterstützt von professionellen Zulieferern, gefragt von Künstlern,

Designern und Kunden, die eine persönlich zugeschnittene Beleuchtung, etwa einen einzigartigen Schriftzug als Werbung für ihr Geschäft wünschen. Vor allem die Entwicklungsarbeit für diese speziellen Anforderungen bereichern das Arsenal von Technik, das die schnelle Lösung von Aufträgen ermöglicht, die häufig vorkommen: Insbesondere für Lichtwerber, Messebauer und den Ladenbau entwickelt die FormLED somit individuell zugeschnittene LED-Lösungen, die auf Grund haus-eigener Technik von der Stückzahl 1 an günstig und individuell hergestellt werden können.

Vom Werbeschild zum LED-Modul

So wurden etwa für das Münchner Designbüro poetic LED-Platinen für den WaterDropCurtain hergestellt. Diese beleuchten das Gebilde aus kleinen rasterförmig angeordneten Flaschen durch RGB-LEDs. Angesteuert mittels einer DVI-Schnittstelle kann individueller Content angezeigt werden, etwa ein Effekt, der an das Spiel von Wellen im Sonnenlicht erinnert.

Daneben produziert die FormLED Leuchtmittel, bei denen es besonders auf die Qualität des Spektrums ankommt. Dies war etwa wichtig für die Entwicklung eines Leuchtkastens, durch welchen der Kunde – ein Fotokünstler – seine Bilder optimal zur Geltung gebracht wissen wollte. Speziell hierfür wurden mittels der firmeneigenen Technik mit LEDs bestückte Platinen unter einer das Licht streuenden Kunststoffplatte derart verbaut, dass eine sehr gleichmäßige Beleuchtung möglich ist. Der CRI-Wert des Lichts

beträgt 97 Prozent, was eine sehr hohe Farbbechtheit bedeutet.

Wachsen in neuer Umgebung

Die Zahl der Aufträge nimmt zu, ein guter Grund für Manuel Hübner sich in der Technologiefabrik Karlsruhe anzusiedeln: „Hier fühle ich mich wohl“, sagt er, und: „Ich habe den Raum, den ich brauche. Im Obergeschoss ist mein Büro. Dort empfangen ich meine Kunden. Im Untergeschoss habe ich zwei Räume, ausgestattet mit Produktionsanlagen und Messtechnik. Zudem ist man hier unter Gleichgesinnten und das Personal ist sehr freundlich.“ Dies, so sagt er, mache sich schon am Empfang bemerkbar, was bei potenziellen Kunden punktet. Jederzeit könne er zudem auf weitere Dienstleistungen der Technologiefabrik zurückgreifen. Jetzt ist er auf der Suche nach Studenten, die interessiert an einer Mitarbeit in Form von Praktika sind. Denn es gibt viel zu entwickeln!

■ www.formled.com

IMPRESSUM

Herausgeber:
Technologiefabrik Karlsruhe GmbH
Haid-und-Neu-Str. 7
76131 Karlsruhe
Telefon (0721) 174-272
Fax (0721) 174-268
info@technologiefabrik-ka.de
www.technologiefabrik-ka.de

Redaktion: ka-news GmbH
August-Schwall-Str. 10
76131 Karlsruhe
Telefon (0721) 663 20-0

Layout + Satz: E. Fieber, Karlsruhe

ISSN 1617-9986



Aktuelle und ältere Ausgaben der 'Technologiefabrik aktuell' können Sie auf unserer Homepage als pdf-Datei einsehen und herunterladen.