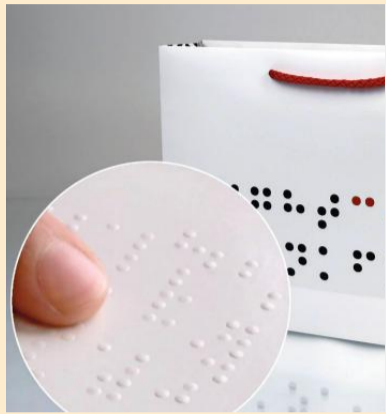


Firmen Regional

Besondere Taschen

Das Langenbrettacher Unternehmen Bags by Riedle hat zum dritten Mal den internationalen Design- und Kommunikationspreis „Promotional Gift Award“ gewonnen. Der Papiertaschen-Spezialist setzt sich unter den 229 Bewerbern mit dem Papiertaschen-Modell „Top Luxe



Detail der ausgezeichneten Papiertasche von Riedle. Foto: Riedle

Braille“ durch. „Auf den Punkt gebracht!“, so titelt das Jurorenkomitee bei seiner Entscheidung für das ausgezeichnete Riedle-Produkt. Sechs Punkte bilden das Braille-Zeichensystem, welches Blinden und Sehbehinderten das Lesen ermöglicht. Dass auf der Tasche zusätzlich zur Druckveredelung eine Braille-Prägung umgesetzt wird, wird von Riedle auch als Beitrag zur Inklusion verstanden. Eingesetzt wurde die Tasche auf der „Sight City“, der größten internationalen Fachmesse für Blinden- und Sehbehinderten-Hilfsmittel. *red*

Digitale Verwaltung

Die Fürstlich Castell'sche Bank lanciert per 1. Juni die erste Plattform, die es internetaffinen und selbststeuernden Kunden erlaubt, in einem vollständig internetbasierten Prozess eine konservative Vermögensverwaltung abzuschließen. „Wer sich selbst orientieren möchte und kann, internetaffin ist und dennoch den realen Wert seines Vermögens auf mittlere Sicht bewahren möchte, kann davon profitieren“, beschreibt Sebastian Klein, Vorstandsvorsitzender der Fürstlich Castell'schen Bank, die strategische Zielrichtung des neuen Angebotes.

Castell Insight ist kein Robo-Advice, denn das Bankhaus ist davon überzeugt, dass Expertenwissen zu besseren Ergebnissen führt als abstrakte Algorithmen. Das Expertenwissen münde in klaren Grundsätzen für die Anlagephilosophie. Damit verbindet das Bankhaus die langjährige Erfahrung in der konservativen Geldanlage mit einem zeitgemäßen Vertriebsweg. „Die Bewahrung des Gutes verlangt nach überlegter, zielgerichteter Veränderung. Castell Insight ist das sichtbare Ergebnis“, sagt Klein. *red*

Köpfe Regional

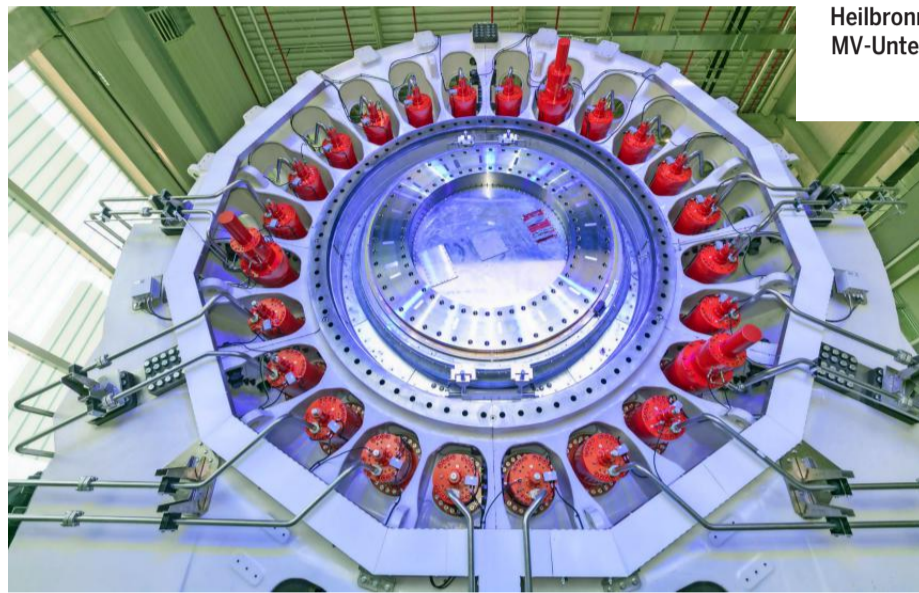
Handelsrichter

Auf Vorschlag der Industrie- und Handelskammer Heilbronn-Franken hat der Justizminister des Landes Baden-Württemberg Friedbert Schäfer erneut für eine fünfjährige Amtsperiode als ehrenamtlichen Handelsrichter bei den Kammern für Handelssachen (KfH) am Landgericht Heilbronn ernannt.

Vor der Kammer für Handelssachen werden auf Antrag Rechtsstreitigkeiten zwischen Unternehmen, Prozesse, in denen es um Wechsel oder Schecks geht oder Streitigkeiten wegen unlauteren Wettbewerbs verhandelt. Die Mitwirkung von erfahrenen Unternehmern bei der Entscheidungsfindung als Handelsrichter gibt es, damit der Berufsrichter gerade in diesen speziellen Fällen auf den kaufmännischen Sachverstand des Handelsrichters zurückgreifen kann. *red*



Referenten von vier bedeutenden Unternehmen sprachen beim 15. Kongress des Heilbronner Netzwerks MV-Unternehmerkreis. Fotos: dpa/privat



Neue Wege zu den Kunden

Marketing- und Vertriebstag des M&V-Unternehmerkreises zeigt, wie Digitalisierung den Alltag verändert

Von unserem Redakteur
Manfred Stockburger

Zeit, sagt Alistair Bruce, und Aufmerksamkeit seien zwei der wertvollsten Güter, die wir noch haben. Als Vertriebsvorstand des Karrierenetzwerks Xing weiß der Brite ziemlich genau, wovon er spricht. Der rasante Puls der Wirtschaftswelt lässt sich in dem Online-Portal für Berufstätige ziemlich gut ablesen. Alles sechs Monate gewinnt das börsennotierte Portal mit Sitz in Hamburg eine Million User hinzu, wie Bruce beim 15. Marketing- und Vertriebstag des Heilbronner M&V-Unternehmerkreises erzählt. Und nebenbei aus dem Nähkästchen plaudert, was das Unternehmen aus seiner Datenbank weiß: Wer sich ein neues Profilbild gibt, ist ziemlich sicher auf der Suche nach einem neuen Job.

Xing Nicht nur die Arbeitnehmer hat das Unternehmen im Blick, sondern auch seine Firmekunden, die von der Tochterfirma Kununu bewertet werden. Bruce zitiert eine Studie, wonach der Anteil der Freelancer an den Beschäftigten in den USA, also der Menschen, die ihre Arbeitsleistung als Selbstständige erbringen, schon im Jahr 2020 bei 40 Prozent liegen wird. Das bedeutet, dass die Gewinnung der richtigen Mitarbeiter eine immer zentralere Aufgabe wird. Umso wichtiger wird laut Bruce der Aufbau einer lokalen Arbeitgebermarke. „Auch in der globali-

sierten Welt findet das Leben der Menschen lokal statt“, sagt er. Um bei potenziellen Mitarbeitern zu punkten, wirbt Bruce bei den Firmen für mehr Transparenz. „Das Modell Wissen ist Macht bröckelt“, sagt er – als Folge der heute viel breiter verfügbaren Informationen.

SKF Wie wertvoll Daten im Vertrieb auch für einen altherwürdigen Industriebetrieb sein können, zeigt Stefan Gladeck vom Lager-Hersteller SKF aus Schweinfurt auf: Am Beispiel der eigenen Fabrik im tschechischen Chodov erklärt er, wie das Unternehmen mit Sensoren feststellt, ob Lager gewartet oder ausgetauscht werden müssen – ohne dass die Teile selbst internetfähig seien. Wie das geht? „Wir können aus den Daten heraushören, wenn ein Lager nachgeschmiert werden muss“, erklärt er. „Durch den Einsatz neuer Instandhaltungsmethoden kann der Betrieb

optimiert werden.“ Nicht nur intern verweist Gladeck dabei auf Erfolge: „Radsatzlager von Zügen werden in Echtzeit überwacht.“ Obwohl viele Kunden die Daten nicht herausgeben wollen, habe man das mit Eisenbahnbetreibern vereinbart – weil das auch die Kosten für den Kunden reduziere, die weniger Ersatzteile vorhalten müssen.

Sixt Technologiegetriebene Veränderungen sorgen auch beim Autovermieter Sixt für große Veränderungen. Dass Martin Sixt die Firma im Jahr 1912 gegründet hat – just in jenem Jahr, in dem Kaiser Wilhelm II. das Auto mit den Worten „Ich glaube an das Pferd“ als temporäre Erscheinung abgetan hatte –, hilft im Blick auf die Zukunft wenig. „Die Transformation der Mobilität lässt sich nicht aufhalten“, sagt Florian Weis, der bei Sixt für Qualität, Prozesse und Kundenzufrieden-

heit verantwortlich ist. Autos in privatem Besitz sieht er als Auslaufmodell. Eigentlich müsste das für einen Autovermieter eine gute Nachricht sein, allerdings bedeutet das zugleich, dass neue Wettbewerber in den angestammten Markt einsteigen, in dem Sixt bisher sehr erfolgreich agiert.

„Empathie kann man nicht automatisieren“, ist Weis überzeugt. Neben Abläufen im Hintergrund, für die Digitaltechnik wie Kameras zur Kennzeichenerkennung oder digitale Schlüssel unerlässlich sind, setzt der Sixt-Manager deswegen auf die Mitarbeiter am Schalter. Sie sollen die Kunden zu Fans machen. Vor allem die richtige Einstellung sei dafür nötig, gar nicht unbedingt herausragende Kompetenzen. Denn: Zufriedenheit alleine reicht als Basis für Loyalität nicht aus. Nur begeisterte Kunden kommen immer wieder an den Sixt-Schalter.

■ Nächster Marketing- und Vertriebstag im Oktober

Digitale Transformation

Nicht erst im nächsten Jahr, sondern schon am Dienstag, 23. Oktober, findet der nächste Marketing & Vertriebstag des von Professor Rainer Schnauffer (Hochschule Heilbronn) initiierten M&V Unternehmerkreises statt. Der Sonderkongress steht ganz im Zeichen der digitalen Transformation. Erneut soll es Beispiele aus der unternehmeri-

schen Praxis geben. Der nächste reguläre M&V-Kongress findet dann Dienstag, 22. Oktober 2019, statt. Damit wandert die Veranstaltung in den Herbst. Der Unternehmerkreis, dem viele Mittelständler aus der Region angehören, trifft sich unterjährig zu kleineren Dialogveranstaltungen. Weitere Infos über das regionale Netzwerk gibt es im Internet unter www.mv-unternehmerkreis.de.

Villeroy & Boch „Vertrieb ist die teuerste Ressource, die ein Unternehmen in der Marktbearbeitung hat“, stellt Jürgen Beinig von Villeroy & Boch fest. „Entsprechend effektiv muss man sie einsetzen.“ Der Schlüssel zum Erfolg bei der Einführung einer CRM-Software sei, dass nicht die IT-Abteilung damit betraut wird. „Das ist Chefsache. Sonst wird es zu technisch.“ Die Chefs müssten die Vertriebssoftware dann aber wie alle anderen auch selbst anwenden. „Abweichungen darf man nicht zulassen.“

Wie Würth die Nachfolge regelt

Controlling- und Strategiekongress am 21. Juni

Familienunternehmen sind der Tradition verbunden und gleichzeitig der Innovation verpflichtet. Dabei verändert sich die Unternehmenswelt immer schneller, wird digitaler und globaler. Hinzu kommen technologischer und demografischer Wandel im Geschäft, aber in Familienunternehmen auch Generationenthemen, Governance-Aspekte und finanzielle Kraftakte, um Unternehmen, Eigentümer und Eigenständigkeit auszubalancieren. Um all diese Themen geht es beim 17. Heilbronner Strategie & Controlling Kongress am Donnerstag, 21. Juni, im Heilbronner Haus der Wirtschaft. Die *Heilbronner Stimme* ist Medienpartner.

Professor Ralf Dillerup von der Hochschule Heilbronn, dessen Dialog-Netzwerk für Controller und strategische Un-

ternehmensführer den Kongress zusammen mit der Hochschule Heilbronn und der IHK Heilbronn-Franken veranstaltet, hat ein spannendes Programm für den Kongress zusammengestellt.

Ein Höhepunkt ist ein Vortrag von IHK-Präsident Harald Unkelbach, der zu den engsten Vertrauten von Reinhold Würth zählt. Er wird „Einblicke in die Unternehmensgruppe im Wandel der Familiengenerationen“ geben.

Außerdem stehen Vertreter regionaler Familienunternehmen wie Brüggemann, Wittenstein und Schunk auf dem Podium, die verschiedene Aspekte dessen beleuchten, was eigentümergeführte Firmen erfolgreich macht. Alle Infos über den ganztägigen Kongress gibt es unter www.netzwerk-dialog.de. *mfd*

Startups treffen auf den Mittelstand

Industrie-4.0-Kongress von Venture Forum am 24. Juli

20 junge Unternehmen aus dem Umfeld der Industrie 4.0 stellen sich am Dienstag, 24. Juli, beim mittlerweile sechsten Kongress Industrie 4.0 des Heilbronner Investorenvereins Venture Forum Neckar vor. Der Kongress findet bei Bechtle in Neckarsulm statt. Die *Heilbronner Stimme* ist Medienpartner.

Einerseits geht es bei der Veranstaltung um die Suche nach Kapitalgebern für die Gründer, sie ist aber zugleich ein Marktplatz der Ideen und bietet Ausblicke in die Zukunft der Industrie, die durch die Digitalisierung vor großen Herausforderungen steht. Bei der Bewältigung dieser Herausforderungen soll der Kongress helfen, indem er junge Technologien und alteingesessene Firmen an einen Tisch bringt. Denn der Mittelstand hat sich

zwar weltweit eine Spitzenposition erarbeitet, um diese zu behalten, müssen jedoch klassische Geschäftsmodelle erweitert, verändert oder über Bord geworfen werden, wie es in der Kongress-Ankündigung heißt: Geschäftsmodelle von heute sind häufig nicht passgenau mit den Chancen von Industrie 4.0 vereinbar.

Die Ängste rund um Datenschutz und Datensicherheit sind immer noch groß, was die Anpassungsprozesse verlangsamt, die die industrielle Digitalisierung in Deutschland vorantreiben. Auch sie werden bei der Veranstaltung thematisiert. Startups, die ihre Ideen präsentieren möchten, können sich noch bis zum 11. Juni beim Venture Forum Neckar bewerben. Alle weiteren Informationen unter www.venture-forum-neckar.de. *mfd*