

Traumpaare

Das Projekt InnoPartner





Die Lage

Der Mittelstand im ländlichen Raum

Der industrielle Mittelstand mit seinen Hidden Champions ist maßgeblich für Wertschöpfung, Arbeitsplätze und Wohlstand in Baden-Württemberg. Zuhause sind die Unternehmen in suburbanen und ländlichen Räumen wie dem Kraichgau.

Viele dieser Unternehmen sind Technologie- und Marktführer. Doch kleine und mittelständische Unternehmen tun sich oft schwer damit, neue Technologien zu nutzen und „digitale“ Geschäftsmodelle für neue Märkte zu entwickeln.

In und um die Hochschulstandorte in den Ballungszentren blüht die Gründerszene. Im suburbanen und ländlichen Raum ist dieses Momentum von Innovation und Kreativität jedoch noch unzureichend angekommen. Hier fehlt häufig der Zugang zur Innovationskraft der Gründerszene.

Mittelständische Unternehmen und Start-ups können sich in der Zusammenarbeit also hervorragend ergänzen: Start-ups liefern neue Technologien und ermöglichen so neue Geschäftsmodelle.

Etablierte Unternehmen auf der anderen Seite verfügen über vielfache Erfahrungen und Kompetenzen, sind umsetzungs- und lieferfähig und haben weltweiten Marktzugang.

Das Projekt InnovationsPartnerschaften hat aus diesen Gründen ein Modell entwickelt und erprobt, um solche Partnerschaften insbesondere in ländlichen Räumen zu initiieren und regelmäßig zum Erfolg zu führen.



Bild: Rhein-Neckar-Kreis

Die Lösung

Die Idee hinter den InnovationsPartnerschaften

Ein mögliches Lösungsmodell können die InnovationsPartnerschaften sein. Der Ansatz wurde von den Kooperationspartnern des Projekts (Wirtschaftsförderung Rhein-Neckar-Kreis, Regionale Wirtschaftsförderung Bruchsal GmbH) als theoretisches Konzept entwickelt und anschließend in einem beteiligungsorientierten Prozess mit Unternehmen erprobt und evaluiert.

Es wurde ein reproduzierbares Modell entwickelt, wie Intermediäre (z.B. Wirtschaftsförderungen) die Innovations- und Wirtschaftskraft in suburbanen und ländlichen Räumen gezielt und systematisch steigern können, indem ansässige Betriebe und passende junge Unternehmen als Tandems zusammenarbeiten.

Mit dem Konzept der InnovationsPartnerschaften wurde ein systematischer Prozess der Kooperationsanbahnung und -abwicklung eingeführt, der extern moderiert wurde. Der Kraichgau diente hierbei als idealer Erprobungsraum für ein skalierbares Modell.

Die Machbarkeitsstudie hat für weite Teile des ländlichen Raums Modellcharakter. Gerade hier sind Kooperationen zwischen Start-ups und mittelständischen Unternehmen besonders notwendig, sollen die Regionen nicht abgehängt werden.



Ineinandergreifende Ziele der Studie:

- Stärkung der **Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit**
- Entwicklung einer **skalierbaren Systematik** zu Anbahnung, Begleitung und Förderung von InnovationsPartnerschaften
- Zugang zur **Innovationskraft** der Gründerszene für traditionelle Industrie im ländlichen Raum
- **Sensibilisierung** für diese Möglichkeit für Innovationen
- Begleitung bei der **digitalen Transformation**



Die Finanzierung

Förderrahmen

Das Projekt InnovationsPartnerschaften wurde durch die Europäische Union mit LEADER-Fördergeldern in der Kulisse Kraichgau gefördert, mit finanzieller Beteiligung der teilnehmenden Unternehmen und der Wirtschaftsförderungen des Rhein-Neckar-Kreises und der Region Bruchsal. Durchgeführt wurde es vom Rhein-Neckar-Kreis in Kooperation mit der Regionalen Wirtschaftsförderung Bruchsal, dem HubWerk01 und der innoWerft.

Die Projektförderung lief vom 18.05.2021 bis zum 28.02.2023. Aufgrund der multiplen Krisen und dadurch bedingten Umsetzungsverzögerungen wurde der Projektzeitraum zweimal verlängert – Herausforderungen waren die Auswirkungen der beiden anhaltenden Krisen: Präsenzveranstaltungen beispielsweise waren

im Rahmen der Corona-Krise nur in sehr begrenztem Umfang möglich, es musste auf digitale Formate ausgewichen werden. Durch die Energiekrise seit Anfang 2022 kam ein weiterer Faktor hinzu, der insbesondere die Umsetzung des Projektes in den einzelnen Unternehmen erschwerte.



Kraichgau
gestalte mit

Die Macher

Projektpartner & Dienstleister

Der Rhein-Neckar-Kreis ist wirtschaftlich außergewöhnlich stark – und will noch stärker werden. Aktive Wirtschaftsförderung und Investition, Infrastruktur und Bildung schaffen neue Chancen. Die Stabsstelle Wirtschaftsförderung bietet ihren Service daher für Kommunen, Investoren und Unternehmen gleichermaßen an.



In Bruchsal trifft der Kraichgau auf die Rheinebene, aber auch traditioneller Mittelstand auf innovative Start-ups. Die Regionale Wirtschaftsförderung Bruchsal versteht sich dabei als Impulsgeber und als Scharnier zwischen Unternehmen und Kommunen.

Die innoWerft aus Walldorf ist Accelerator und Frühphasen-Investor für innovative B2B-Start-ups aus aller Welt. Sie schafft ein transparentes Ökosystem für Start-ups und begleitet etablierte Unternehmen bei Innovationsprozessen



Das HubWerk01 in Bruchsal ist ein Zentrum für Innovation und Transformation. Sein Netzwerk umfasst rund 80 Akteure vom klassischen Mittelstand, über Handwerksbetriebe und Start-ups bis hin zu Hochschulen, Kommunen und Verbänden.

Der Plan

Vorgehen & Stufenplan

Die Kooperationspartner entwickelten den Projektrahmen mit drei verschiedenen Teilbereichen:

Veranstaltungen

1. Bewusstseinsbildung

Info über das Projekt und Sensibilisierung für Start-up-KMU-Kooperation, Aufzeigen von Beispielen erfolgreicher Kooperationen sowie Austausch und Netzwerken

Projektteilnahme

2. Förderung von Kooperationen

Begleitung ausgewählter Unternehmen nach konkreten Kriterien in der Anbahnung von Kooperationen mit Start-ups

Vernetzung

3. Innovationscommunity

Aufbau einer Innovationsgemeinschaft in der Region, Vernetzung über den Modellraum Kraichgau hinaus und Mehrwerte schaffen durch aktiven Austausch

Insbesondere für die die konkrete Projektbeteiligung und Begleitung der Unternehmen wurde ein Stufenplan entwickelt.

Stufe 1: Konzeption und Ideenfindung

Hier werden die Problemfelder, die möglicherweise von Start-ups

geschlossen werden können, identifiziert. In Zusammenarbeit mit den Unternehmen erstellen die Kooperationspartner dann ein Konzept, das den Unternehmen zeigt, wie sie erfolgreich mit Start-ups kooperieren können. Im Anschluss wird gemeinsam entschieden, ob die Unternehmen in die nächste Phase übergehen.

Stufe 2: Scouting und Matching mit passendem Start-up

Auf Grundlage des gemeinsam festgelegten Suchrasters recherchieren die Kooperationspartner für das Unternehmen potenziell geeignete Start-ups. Am Ende des Auswahlprozesses stellen sich die interessantesten Start-ups dem Unternehmen vor. Im Idealfall können ein oder mehrere Start-ups das Unternehmen für eine Innovationskooperation begeistern – und umgekehrt!

Stufe 3: - Projektinitiierung

In dieser Phase werden die Partnerschaften durch die Kooperationspartner begleitet und unterstützt. In einem drei- bis fünf-wöchigen Vorprojekt wird die Zusammenarbeit erprobt und das gemeinsame Innovationsprojekt präzise vorbereitet. Dabei können die Unternehmen auch schon Kunden einbeziehen. Am Ende entscheiden beide Seiten, ob und wie sie gemeinsam das entwickelte Projekt durchführen werden.

Die Methoden

Aktionen & Formate

Veranstaltungen waren besonders wichtig für die Bewusstseinsbildung für die Vorteile von InnovationsPartnerschaften. Um eine möglichst breite Zielgruppe zu erreichen, setzten die Kooperationspartner auf eine Vielzahl verschiedener Formate.

Online

Vier Online-Informationsveranstaltungen zur Antragsstellung und zum Wettbewerb standen am Anfang der Veranstaltungsreihe, eine weitere kam im Verlauf des Projekts dazu. Hierbei wurden insgesamt 44 Teilnehmende erreicht.

Eigene Präsenzveranstaltungen

Die Präsenz-Veranstaltungsreihe gab möglichst vielen Gemeinden

Vom ersten Präsenztreffen in Meckesheim (links) über den Kickoff mit Landrat Stefan Dallinger in Bruchsal (Mitte) bis hin zum Netzwerkevent im Juli 2022 in Walldorf: Die Veranstaltungen konnten Teilnehmende aus einem stetig wachsenden Netzwerk anlocken. Bilder: Rhein-Neckar-Kreis

des Kraichgaus die Möglichkeit einer Beteiligung vor Ort. An verschiedenen Standorten der Modellregion fanden Netzwerkevents unter dem Motto „Start-up trifft Mittelstand“ in Kooperation mit der jeweiligen Gemeinde statt. Dabei wurden insgesamt mehr als 400 Teilnehmende erreicht. Diese Reihe bildete die Basis für den Aufbau des InnoPartner Netzwerks.

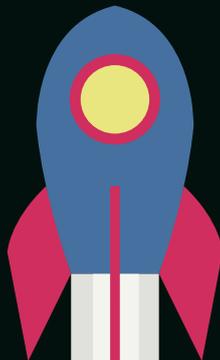
Externe Veranstaltungen

Das Projekt InnovationsPartnerschaften stellte sich bei acht Veranstaltungen in der bzw. um die Projektregion sowie online vor; darunter Großveranstaltungen wie der Open Innovation Kongress des Landes Baden-Württemberg ebenso wie spezifische Events wie „Lokal Digital für KMU“ des Fraunhofer Instituts.



Der Ablauf

Chronik des Projekts



18. Juli 2023:

Netzwerk-Event InnovationsPartnerschaften
in Walldorf

28. Februar 2023:

Offizieller Projektabschluss

10. November 2021:

Kickoff mit dem ersten teilnehmenden Unternehmen
UBP Consulting GmbH & Co. KG

22. September 2021:

Erste Präsenzveranstaltung in Meckesheim

01. Juli 2021:

Projektstart

07. Mai 2021:

Einreichen der Projektskizze beim Auswahlausschuss
der LEADER-Aktionsgruppe Kraichgau

23. Mai 2023:

Es geht weiter! 2. Sitzung der Fokusgruppe
InnoPartner in Kraichtal

25. Januar 2023:

Fokusgruppe InnoPartner trifft sich erstmals
in Meckesheim

27. Oktober 2021:

Offizielles Kickoff-Event in Bruchsal

03. August 2021:

Erste Online-Informationsveranstaltung
zum Wettbewerb

18. Mai 2021:

Projektbewilligung und
Aufforderung zur Einreichung eines Vollertrags

Die Pioniere

Teilnehmende Unternehmen

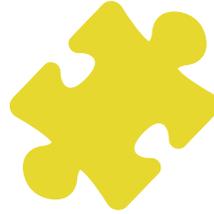
UBP Consulting GmbH & Co. KG, Wiesloch – Start: 10.11.2021

Seit Gründung 1994 steht die UBP Group für Innovationen in Energietechnik und Kreislaufwirtschaft: UBP plant, projiziert und betreibt Wärmenetze mit Biomasse-Heizkraftwerken.

Stufe 1 – Verschlungene Pfade: Am Anfang steht die Anforderung, ein geplantes Informations-, Schulungs- und Planungszentrum für ökologische Energieerzeugung und -nutzung zu bespielen - virtuell und physisch. Gründer und Start-ups werden gesucht vom Unverpackt-Laden bis zur 3D-Visualisierung und Simulation des Energie-Managements von Gebäuden. Dann steht plötzlich der geplante Standort nicht mehr zur Verfügung. Wir suchen gemeinsam nach einem neuen Ansatz: Womit kann die UBP am besten dazu beitragen, die Energiewende nach vorne zu bringen? Mehr Energiekreisläufe: Schneller mehr Wärmenetze mit Biomasseheizkraftwerken aufbauen! Ein wirklicher, starker Schmerz dabei: Die komplexen Planungs- und Projektierungsprozesse mit viele Stakeholdern: Bürgermeisterinnen und Bürgermeister, Gemeinderäte, Stadtwerke, Hausbesitzerinnen und Hausbesitzer... Die traditionelle Planung auf Papier ist ein Moloch. Die Materie ist komplex, Kommunikation und Überzeugungsarbeit immer wieder eine Herausforderung. Was geht hier? Wie können zentrale Teile des Prozesses mit digitalen Technologien einfacher, schneller und transparenter werden?



Stufe 2 – Einfach mal Glück haben! greenventory, badisches Deep Tech Start-up, Spin-off des Fraunhofer ISE in Freiburg, gegründet 2019 von David Fischer, Sven Millinger und Kai Mainzer kann liefern, was UBP braucht: Ein System für die Inventarisierung bestehender und Planung neuer Energiesysteme, auch auf kommunaler Ebene, u.a. für Wärmenetze. Ganze Energielandkarten zu erstellen, ist mit greenventory kein Problem mehr, Greenventory war bei einem seiner ersten Pitches im BadenCampus, dem Start-up BW Accelerator in Breisach aufgefallen. Und jetzt ein Match. Kurz nach dem ersten Kennenlernen machen UBP und greenventory das erste gemeinsame Angebot bei einer Ausschreibung. Auch wenn es hier noch nicht zum Zuschlag kam, blieben die Partner dran und haben jetzt das erste gemeinsame Projekt gewonnen.



NSG NAKAGAWA + SAUER & CO. GMBH, Helmstadt-Bargen – Start: 20.08.2021

Seit Gründung 1997 produziert die NSG das Innenleben von Schalldämpfern für PKW in Premium-Qualität.



Stufe 1 – Wenn der Markt den Stecker zieht: Die Kooperation mit Start-ups rettet nicht vor dem drohenden Verschwinden eines Marktes. Aber was hilft, sind Start-up Methoden. Wenn es darum geht, schnell neue Produkte für neue Märkte zu entwickeln, «mit ohne» Ressourcen. Vor dieser Herausforderung stehen alle Start-ups und jetzt auch viele 2nd Tier Supplier der Automobilindustrie. Doch die eine entscheidende Ressource gibt es bei der NSG: Ein kreatives Team, dass auch mit heftigen Rückschlägen umgehen kann. Etliche der Produktideen vielen bei der Evaluation durch: Markt zu klein, Vertrieb zu teuer, Unit costs zu hoch...

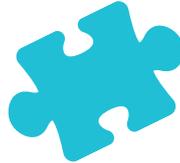
Stufe 2 – Neuer Markt, neues Glück: Dann kam die Idee mit den HeavyPacks auf den Tisch, eine echte Innovation für den Fitness-Sektor. Und noch dazu sehr nachhaltig: Hier werden die Produktionsabfälle aus der Blechstanzerei upgecycled. Aufgesetzt werden jetzt Produktion, Marketing, Online-Vertrieb. Produktion kann das NSP-Team aus dem FF. Der Rest sind noch mehr Start-up-Methoden. Und eine beeindruckend steile Lernkurve des Teams...

Junker Filter GmbH, Sinsheim – Start: 24.11.2021

Junker-Filter entwickelt seit 1956 innovative Konzepte nach Maß für den Einsatz von technischen Textilien zur Abscheidung von Feststoffen aus Gasen und Flüssigkeiten.

Stufe 1 – Wenn die Boomer sich verabschieden wollen: Wie viele mittelständische Unternehmen steht auch Junker Filter vor einem Generationswechsel. Wie bleibt das Know-how im Unternehmen, wenn sich die erfahrenen



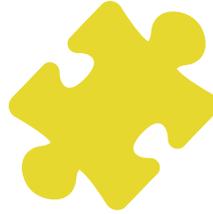


Wissensträger, noch dazu an Schlüsselpositionen, in den Ruhestand verabschieden? Für den Technologieführer aus Sinsheim ist das eine existentielle Herausforderung. In Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung entsteht ein vertikal integriertes Knowledge-Management Konzept für das Unternehmen.

Stufe 2 - Zwei vor, einen zurück? Der Generationswechsel ist nicht das einzige Thema, für das Junker-Filter Lösungen durch die Kooperation mit Start-ups sucht - und findet. Um Lieferfähigkeit in hoher Qualität garantieren zu können, muss Junker-Filter sehr viel Material, Vor- und Zwischenprodukte im Lager vorhalten. Bei einem InnoPartner Netzwerktreffen gibt es ein spontanes Match: Junker-Filter setzt bei der digitalen Transformation der Inventurprozesse auf «Take My Stock» des Start-ups Volcanicblue und gewinnt mehr als 50% Effizienzgewinn bei der Jahresinventur.

Aber das ist nicht alles: Nachhaltigkeit ist schon lange ein wichtiges Thema bei Junker Filter. Das Unternehmen erzeugt bereits einen großen Anteil der Energie für die Produktion selbst. Immer auf der Suche nach Einsparpotentialen, lag es auf der Hand, das Stuttgarter Start-up WRS Energie ins Spiel zu bringen. Bereits im ersten Projekt wurde beim Druckluftmanagement eine Energieeinsparung von 33% realisiert. Mehr ist in Planung.

Beim Thema Knowledge Management kommt es zu Verzögerungen. Beschäftigt mit den Spätfolgen der Corona-Pandemie und den Konsequenzen des russischen Überfalls auf die Ukraine fehlt der Geschäftsleitung die Kapazität. Die zunächst vorgeschlagenen Start-ups und Entwicklungspartner überzeugen nicht – zu viel Fokus auf der Produktion, zu wenig auf Vertrieb und Service. Für Junker Filter ist die Verzögerung am Ende ein Gewinn. Die Verfügbarkeit von ChatGPT lenkt den Blick auf die Möglichkeiten textbasierter KI-Systeme und damit wirklich neuer Ansätze beim Wissensmanagement. Dazu ist Junker Filter jetzt in Gesprächen mit einem Heidelberger KI-Start-up.



Kempf GmbH, Kraichtal – Start: 02.08.2022

Blech- und Rohrbearbeitung in höchster Qualität ist die Domäne der Kempf Group in Kraichtal.



Stufe 1 – Genuss und Nachhaltigkeit in Zeiten des Klimawandels? Nach der Übernahme von kullIDESIGN in Bruchsal stellt sich Kempf der Herausforderung, aus einem Handwerksbetrieb ein ertragsstarkes Unternehmen zu machen. Im Fokus des Projektes stand dazu ein Schlüsselprodukt: Premium-Außenduschen. Neben den klassischen Themen zur Strategieentwicklung stand die Frage, wie sich ein Luxusprodukt wie eine Außendusche zusammenbringen lässt mit den Anforderungen der Nachhaltigkeit während des Klimawandels. Damit stand das Thema Ressourcen vor allem Wassermanagement im Fokus.

Stufe 2 – Wasser sparen mit digitaler Steuerung: Wasser gewinnen, Wasser speichern, geschlossene Wasserkreisläufe im Außenbereich, mit allen Mitteln Wasser sparen – das Scouting nach passenden Start-ups erfolgte weltweit. In die engere Auswahl kommen am Ende 18 junge Unternehmen aus sieben Ländern. Das Rennen macht schließlich INMAN aus Frankreich. Nicht nur die Philosophie passt perfekt; die wassersparende, digitale Duschsteuerung kann direkt in das Kempf-Produkt integriert werden. Ursprünglich konzipiert für den Inneneinsatz, wird INSENS nun gemeinsam für den Außenbereich weiterentwickelt.

Haug Chemie GmbH, Sinsheim – Start: 20.09.2022

Seit 2019 modernisiert und transformiert das neue Management der Haug Chemie erfolgreich.

Stufe 1 – Zu klein für Innovationen? Die Haug Chemie steht wie viele Mittelständler im Wettbewerb mit wesentlich größeren Unternehmen und Konzernen. Um mit deren Innovationskraft mithalten zu können, setzt

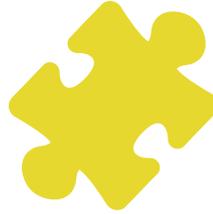




Haug auf ein großes Open Innovation-Netzwerk. Dabei geht es nicht nur um die Entwicklung neuer, ressourcenschonender und besonders umweltfreundlicher Chemieprodukte. Haug entwickelt sich mehr und mehr zum Lösungsanbieter, zu einem strategischen Partner für seine Kunden. Neben der Chemie geht es jetzt um Automatisierungstechnik, Datenmanagement, New Materials u.v.a.m. Die Aufgabenstellung lautet: Am Aufbau und der Entwicklung dieses Open Innovation-Netzwerks mitzuwirken und die Entwicklung eines Angebots im Lösungsportfolios zu begleiten: Ein erster Leuchtturm. Nach der Analyse der Handlungsfelder und strategischen Optionen fiel die Wahl auf den Geschäftsbereich KSS - Kühl- und Schmierstoffe für die Zerspanung. Nach einer Anforderungs- und Wettbewerbsanalyse wurden die wesentlichen Eckpunkte für eine mögliche Innovationspartnerschaft definiert. Daraus wurden die relevanten Suchparameter abgeleitet.

Stufe 2 – Die Umriss und erste Knoten im Netzwerk: Das Scouting bewegt sich in mehreren Iterationen auf zwei Ebenen: Allgemeine Suche nach potentiellen Partnern für das Open Innovation-Netzwerk in den drei Feldern: Forschungspartner, Kooperationspartner Unternehmen und Kooperationspartner Start-ups einerseits, das richtige Start-up als Innovationspartner für die KSS-Lösung andererseits. Hier lag der Fokus auf Sensorik und Datenmanagement: Alle relevanten Parameter für die Zustandsbestimmung der Kühlschmiermittel in den Zerspanungsmaschinen sollen automatisch erfasst und ausgewertet werden, damit alle Prozesse von der Filterung über Nachdosierung bis zur Nachbestellung automatisiert werden können.

Stufe 3 – Und ab geht's! Noch im Januar startet die Projektierung mit dem ausgewählten Innovationspartner: SenseING ist ein 2021 gegründetes Start-up aus Karlsruhe. SenseING bildet die gesamte Prozesskette von der Datenerfassung über die Datenübermittlung bis zur Cloud-basierten Auswertung an – sowohl die Sensor-Hardware als auch die Software. Schnell erzielen die beiden Unternehmen Einigkeit nicht nur über das weitere Vorgehen, sondern auch über ein mögliches gemeinsames Geschäftsmodell. Auch wird im Prozess klar, dass SenseING ebenfalls als Partner für das Lösungsmanagement bei anderen Haug-Produkten geeignet ist. Die gemeinsame Entwicklung startet.



Händel GGG GmbH, Bruchsal - Start: 10.11.2022

Händel GGG hat sich seit Gründung 1927 gewandelt: Vom Kolonialwarenladen über den Seifenhandel ist das Familienunternehmen inzwischen als Reinigungsdienstleister in und um Bruchsal fest etabliert.



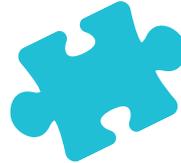
Stufe 1 - Digitale Transformation statt „Digitalisierung“: Ein Geschäftsmodell zu „digitalisieren“, so, wie man eine seltene Handschrift einscann und das sog. Digitalisat ins Netz stellt, funktioniert nicht. Das hat auch Händel GGG, ein Reinigungsunternehmen aus Bruchsal festgestellt. Der Großhandel für Reinigungsprodukte, den Händel erfolgreich physisch betreibt, wurde kurzerhand als Shop ins Internet gestellt. Statt der erhofften DACH-weiten Skalierung durch das neue Online-Geschäft geschah - genau nichts. Wie schon bei NSG ging es auf dieser Stufe 1 nicht um die Vermittlung von Start-ups als InnovationsPartner, sondern um die Anwendung von Start-up-Methoden bei der Entwicklung eines neuen, digitalen Geschäftsmodells. Elemente aus dem Portfolio des Reinigungsunternehmens wurden mit Teilen des Handelsgeschäftes und (in der Zukunft vollautomatisierten) Beschaffungsmanagement-Dienstleistungen verschmolzen. Damit positioniert sich Händel GGG als Lösungsanbieter für sehr spezifische Zielgruppen, um aus diesem «Beachhead Market» umso einfacher und schneller wachsen zu können. So entstand ein Musterbeispiel für eine digitale Transformation, die die neuen technischen Möglichkeiten optimal für die Maximierung des Kundennutzens einsetzt.

Hartmann & König Stromzuführungs AG, Graben-Neudorf - Start: 08.12.2022

Als einer der führenden Hersteller von Motorleitungstrommeln, Federleitungstrommeln und Schleifringkörpern versorgt die Hartmann & König Stromzuführungs AG ihre Kunden weltweit mit Systemen zur Energie- und Datenübertragung für mobile Verbraucher.

Stufe 1 - De-Risking: Wie sehr ist mein Markt in der Zukunft durch Innovationen bedroht? Wie kann ich





mich gegen disruptive Entwicklungen am besten wappnen? Diese Fragen beschäftigen viele erfolgreiche Traditionsunternehmen in Deutschland - so auch Hartmann & König. In der Tat bieten Kabeltrommeln, Schleifringkörper und Energieketten für mobile Anwendungen wenig Innovationspotential. Statt dessen stellt sich die Frage, ob in zentralen Anwendungsfeldern die kabelgebundene Energieversorgung noch eine Zukunft hat. Oder ob die Energieversorgung von elektrisch angetriebenen Kranen, Baggern etc. auf ganz anderen Wege erfolgen wird. Gibt es Start-ups, die hierzu Lösungen entwickeln? Wie weit sind sie und wie sind diese Entwicklungen einzuschätzen? In der ersten Projektstufe ging es genau um diese Fragen. Welche Bedeutung diese Entwicklungen für Hartmann und König haben und ob bzw. welche Partnerschaften mit Start-ups sinnvoll sind – das gilt es zu klären.



Beim Kickoff des Projekts im Oktober 2021 in Bruchsal (Mitte) stieß das Projekt bereits auf großes Interesse. Erste vorsichtige Verbindungen wurden schon damals geknüpft. Bild: Rhein-Neckar-Kreis

Auch bei den zahlreichen themengebundenen Netzwerkveranstaltungen – hier im Juli 2022 in Walldorf – kamen Start-ups mit Etablierten ins Gespräch. Bild: Nicole Schaaf / innoWert



Aus Idee wird Projekt

Der Stand zum Projektabschluss



Das LEADER-geförderte Projekt InnovationsPartnerschaften Kraichgau hat den Mittelstand aus der Region erfolgreich mit Start-ups aus dem Umland zusammengebracht.

Im Verlauf des Projekts konnten trotz anfänglichen krisenbedingten Verzögerungen zahlreiche Präsenzveranstaltungen stattfinden. Dabei zeigt insbesondere die Zahl der Unternehmen, die noch kurz vor Schluss in das Projekt einstiegen, um zumindest einen An Schub in Richtung Start-up-Kooperation mitzunehmen, dass das Netzwerk ebenso gewachsen ist wie seine Bekanntheit und sein Nutzen.

Von insgesamt sieben teilnehmenden Unternehmen hat bis zum Projektabschluss eines die finale dritte Stufe erreicht. Ein weiteres Unternehmen ging sogar gleich zwei Kooperationen ein, ohne dabei die Unterstützungsleistung der dritten Projektstufe in Anspruch zu nehmen.

Das Konzept der InnovationsPartnerschaften jedoch hat alle überzeugt. Das zeigt sich nicht nur daran, dass alle teilnehmenden Unternehmen die Aktivitäten nach dem offiziellen Ende des Projekts fortsetzen wollen, sondern auch daran, dass sich im Verlauf ein Netzwerk gebildet hat, das in Zukunft fortbestehen soll (s. nächste Seite).

Um die Projektergebnisse nicht nur festzuhalten, sondern sie dem Projektziel entsprechend auch anderen Akteuren – Start-ups, etablierten Unternehmen und Wirtschaftsförderungen gleichermaßen – zugänglich zu machen, wurde ein Playbook erstellt. Anders als ein klassisches Handbuch ist es dynamisch und modular aufgebaut, kann und soll also neuen Entwicklungen entsprechend fortlaufend erweitert werden. Es beinhaltet Hintergründe, Key Learnings und Best-Practice-Beispiele. Das Playbook kann online abgerufen werden unter **www.innopartner-kraichgau.de**.

Aus Projekt wird Netzwerk

Ausblick

Das Vorhaben InnovationsPartnerschaften gab nicht nur den Anstoß zur überbetrieblichen Zusammenarbeit der Unternehmen bei der Start-up-orientierten Entwicklung neuer Technologien, Produkte und Geschäftsmodelle. Im Verlauf des Projekts bildete sich darüber hinaus auch eine Innovationscommunity, in der die Teilnehmenden ihre Erfahrungen in einem vertraulichen und geschützten Umfeld mit anderen Unternehmerinnen und Unternehmern teilen können.

Beim Aufbau des Netzwerkes der InnovationsPartnerschaften hat sich schnell gezeigt, dass eine Vernetzung über den Modellraum hinaus ebenso notwendig und sinnvoll ist wie regelmäßige Aktivitäten der Projektpartner. Dies zahlt ein auf die ursprünglich angedachte Zielsetzung des Projekts, verwertbare Ergebnisse zu erreichen und das Modell auch über die Modellregion hinaus auszurollen.

den Projektpartnern und weiteren geladenen Gästen zusammen. Weitere Sitzungen zweimal jährlich jeweils bei beteiligten Unternehmen sind bereits geplant.

Auch die großen Netzwerkveranstaltungen werden von den Partnern nach dem Projekt fortgesetzt. Es ist geplant, im Jahr 2023 je eine solche Veranstaltung im Landkreis Karlsruhe und eine im Rhein-Neckar-Kreis zu organisieren. Die aktuellen Termine finden Sie online unter **www.innopartner-kraichgau.de**.

Diese Aktivitäten sollen die entstandene landkreisübergreifende Innovationscommunity im Kraichgau als Netzwerk erweitern.



Den Startschuss für die Phase nach dem Projekt bildete die erste Sitzung der Fokusgruppe InnovationsPartnerschaften im Januar 2023. Diese Gruppe setzte sich aus den direkt im Projekt beteiligten Unternehmen, Start-ups,

www.innopartner-kraichgau.de



Impressum:

Landratsamt Rhein-Neckar-Kreis
Stabsstelle Wirtschaftsförderung

Leitung: Dorothee Wagner

Projektleitung: Julia Sliwinski

Kurfürsten-Anlage 38-40

69115 Heidelberg

wirtschaftsfoerderung@rhein-neckar-kreis.de

www.rhein-neckar-kreis.de/wirtschaft

www.innopartner-kraichgau.de