



i

## Der Innovationspreis

Die **Sparkasse Schwarzwald-Baar** vergibt über die Stiftung Innovationsförderung seit 16 Jahren jährlich einen dotierten Innovationspreis. Für Arendt Gruben, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Schwarzwald-Baar, hat der Preis zwei Aspekte: Er ist ein Baustein der Wirtschaftsförderung und steigert das Selbstbewusstsein der Region. Dabei profitieren aber nicht die besten Kunden der

Sparkasse. Gruben: „Der Innovationspreis ist kein Bastelwettbewerb.“ Die bis zum 31. Juli eingereichten Bewerbungen werden von der Hochschule Furtwangen kritisch geprüft. Die Entscheidung über die Preisvergabe fällt ein Komitee, dem auch die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg und die Handwerkskammer Konstanz angehören. Econo ist seit Jahren Medienpartner des Preises.



Klaus Reitzig und Norbert Lay (r.) von WS Engineering mit der „XPress 800“-Werkzeugreparatur-Einheit



STS-Systec-Geschäftsführer Stefan Schröder mit seiner neuartigen Gewindeformeinheit

►► STS-Systec gegenübersteht. Sauber und aufgeräumt ist der Werkstattbereich, Fußboden und Wände aus hölzernen Platten sorgen für optische Wärme. Beste Voraussetzungen also für eine Gründerstory mit Effet.

Denn was Schröder auf dem blauen Rolltisch vor sich stehen hat, ist so etwas wie der wahr gewordene Traum vieler Branchen: „Mit dieser Gewindeformeinheit lässt sich der Prozess kostengünstiger und effizienter durchführen“, erläutert der Erfinder. Was bislang mittels Pressen recht langsam mit 40 Gewinden pro Minute und ohne Prüfung der Werkzeuge auf Bruch oder Verschleiß vorstättengeht, wird durch die STS-Technik revolutioniert. 150 Gewinde pro Minute sind möglich, Abweichungen erkennt das System über die Stromaufnahme des externen Servomotors. Schröder: „Egal wo ich die Technik vorstelle, alle sind angetan.“

Doch an dieser Stelle beginnen die Probleme des Start-up-Unternehmers. Denn welcher Konzern, welcher Automobilzulieferer holt sich das System eines Jungunternehmens ins Haus? Wer weiß schließlich, wie lange es die Firma noch gibt? Eben.

STS-Chef Schröder hat sich deshalb einen Partner geholt. Der Normalienhersteller Fibro gibt dem Gründer Schub und den Kunden Sicherheit. „Die Entscheidung für die Kooperation

fiel in kurzer Zeit“, erklärt Schröder. Zehn Gewindeformeinheiten will der Maschinenbautechniker in 2013 verkaufen, mindestens. Die Kraft dafür hat er jetzt.

### Immer mehr Branchen entdecken Nieten

**WS Engineering.** Über die Wendeltreppe geht es im Gebäude der Wieländer+Schill-Gruppe in VS-Schwenningen ein Stockwerk tiefer, in den Keller. Doch sprichwörtlich unterirdisch ist das Reich von Klaus Reitzig deshalb nicht. Im Gegenteil. In dem hellen Raum mit den Montagearbeitsplätzen und den gelben Sortierboxen an der Wand ist alles bereit. „Wir starten jetzt voll mit der Serienproduktion“, sagt der Entwicklungsleiter der WS Engineering.

Die Wortkonstrukte „modulares Werkzeugsystem zur Erzeugung hoher Kräfte“ oder „XPress 800“ können dabei nur rudimentär wiedergeben, was bei der WS Engineering in den vergangenen anderthalb Jahren entwickelt wurde: Das handliche Basisgerät mit den unterschiedlichen Anbauwerkzeugen hat das Zeug zum Standard in Reparaturwerkstätten. „Wir bieten eine Lösung für unterschiedliche Vernietungstechniken“, so Geschäftsführer Norbert Lay.

Denn das Nieten ist bei den Autoherstellern schwer in Mode. Vereinfacht gesagt ist Spritsparen bestens durch Leichtbau möglich, nur lassen sich diese Materialien nicht verschweißen. Reitzig: „Für Automobilhersteller haben wir deshalb neue Vernietungstechniken in der Herstellung entwickelt.“ Und jetzt eben auch das Gerät für die Reparatur in den Werkstätten.

Die Gruppe mit 50 Mitarbeitern ist seit 1974 einerseits einer der führenden Hersteller von Werkstatt-Ausrüstungen, immer wieder setzt man Standards. Reitzig: „Wir haben uns auch als Entwicklungspartner namhafter Automobilhersteller etabliert.“

Deshalb ist Geschäftsführer Lay auch in Sachen „XPress 800“ zuversichtlich: „1000 Geräte werden wir in 2013 verkaufen.“ Die Zahl der Vorbestellungen ist entsprechend hoch. Entwicklungsleiter Reitzig hat sein Reich auf den Ansturm vorbereitet. Und wenn der noch größer wird, verlässt er einfach das Kellergeschoss: Denn auch andere Branchen entdecken das Nieten.

*Dirk Werner*



www.spk-swb.de  
www.imsgear.com  
www.sts-systec.de  
www.wsengineering.de