

FÖRDERPRAXIS

FACHMAGAZIN FÜR INNOVATION UND FINANZIERUNG



40 JAHRE – 40 SEITEN

Gute Arbeit hinterlässt ihre Spuren:
Die Spitzmüller AG feiert vier Jahrzehnte
erfolgreiche Förderberatung

06

IM INTERVIEW

Das Spitzmüller-Führungsquartett
über die aktuelle Förderlandschaft

16

MIT MUT UND AUSDAUER

Gründer Rudolf Spitzmüller
und die Unternehmensanfänge

32

ERFOLGREICH IM TEAM

Darum setzt Spitzmüller auf
zeitgemäße Personalarbeit



SPITZMÜLLER AG
Zuschüsse & Förderdarlehen

GELD FÜR IDEEN



Wir fördern
Unternehmen!

Hier kostenlose
Förderanalyse
vereinbaren...



WERTSCHÖPFEND PRAXISNAH ERFOLGSORIENTIERT

Die Spitzmüller AG ist der Experte im Bereich Innovations- und Investitionsförderung für den deutschen Mittelstand.

Mit unserer Hilfe erhalten Sie Zuschüsse und Förderdarlehen für Betriebserweiterungen und Modernisierungen sowie die Entwicklung neuer Produkte und die Verbesserung von Prozessen.

Weitere Infos finden Sie unter: www.spitzmueller.de



Herzlich willkommen!

Jetzt ist es also so weit. Spitzmüller wird Mitglied im Ü-40-Club und das glücklicherweise ganz ohne Midlife-Crisis. Das ist insofern schon bemerkenswert, weil die Lebenserwartung von Unternehmen in Deutschland überaus bescheiden ist. Nach gerade einmal 16 Jahren ist im Durchschnitt der Ofen aus.

Unsere Kunden sind da glücklicherweise resilienter. Viele begleiten wir schon seit vielen Jahren und stellen dabei immer wieder fest: Alter ist relativ.

Und doch: So ein Jubiläum ist immer auch ein Grund, mal innezuhalten. Mal zu schauen. Wo wollen wir hin? Und: Wo kommen wir her? „Aus dem Wohnzimmer“, sagt dazu unser Gründer Rudolf Spitzmüller, der 1983 nicht nur mit Mut und Weitblick startete, sondern auch mit Anstand und Haltung. Ihm ging es darum, seine Kunden nachhaltig voranzubringen und wirklich etwas zu verändern. Innovationen finanzieren und voranbringen: Dafür hat er mit seiner Frau Ursula aktenweise Förderanträge geschrieben und Milliarden aufgetrieben. Ein Rudolf Robin Hood des deutschen Mittelstands, wenn man es so will: einer aus dem

Black Forest, der vom Staat das Geld holte und es unter seinen Kunden verteilte...

Als mein Vorgänger angefangen hat, waren Telefonbuch und Faxgerät noch en vogue. Inzwischen leben wir mit unseren Smartphones in der Hosentasche in einer weitestgehend digitalen Welt, in der wir immer mehr Prozesse automatisieren. Mit dem flächendeckenden Einsatz künstlicher Intelligenz steht uns die nächste industrielle Revolution bevor. Eine Zeitenwende? Das wird die Zukunft zeigen. Aber es kann gut sein, dass KI für unsere Welt ähnlich umfangreiche Änderungen bringt wie einst die Entdeckung der Elektrizität. Es kommt wie immer darauf an, was man damit macht – und welcher Mehrwert sich daraus für die Zusammenarbeit mit Ihnen, unseren Kunden, ergibt. Insofern wird es uns auch als Mitglied im Ü-40-Club wohl nicht langweilig werden...

Herzlichst grüßt Ihr

Torsten Volkmann





16

START INS ABENTEUER.
Voller Einsatz für den innovativen
Mittelstand: Gründer Rudolf
Spitzmüller über die Anfänge

01

EDITORIAL.

40 Jahre Spitzmüller, zehn Jahre
Förderpraxis – Willkommen in
unserer Jubiläumsausgabe

04

GEMEINSAM ERFOLGREICH.

„Was bedeutet Spitzmüller für Sie
und Ihr Unternehmen?“ Das Feed-
back unserer Kunden und Partner

40

AUF BALD!

Wir sagen „Danke“ – und
freuen uns auf das nächste
Vorhaben mit Ihnen



32

WIR SIND SPITZMÜLLER.
Förderberatung ist ein Gemein-
schaftssport! Wir zeigen Ihnen unsere
Team-Aufstellung für mehr Erfolg





06

FÖRDERN FOR FUTURE!

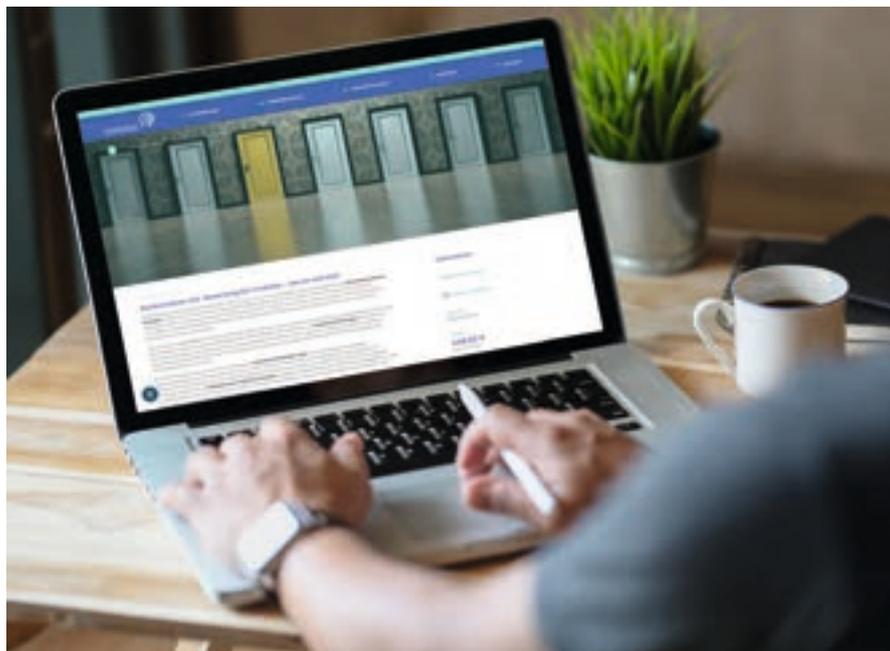
Die Geschäftsführung im Interview: Darum ist eine gute Förderberatung heute wichtiger denn je



22

40 JAHRE SPITZMÜLLER.

Menschen, Märkte, Meilensteine:
Was uns und unsere Kunden
seit vier Jahrzehnten antreibt



38

DAZULERNEN.

Mit einem breiten Angebot an Präsenz- und Onlineveranstaltungen informiert Spitzmüller seine Kunden



IHR FEEDBACK.

GEMEINSAM ERFOLGREICH

Wir wissen, was wir an Ihnen haben! Ohne die vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Ihnen, unseren zahlreichen Kunden und Partnern wäre unser anhaltender Erfolg über vier Jahrzehnte nicht möglich gewesen. Anlässlich unseres runden Geburtstags wollten wir nun wissen: Welche Bedeutung hat die Spitzmüller AG für Sie und Ihre Unternehmen?

Was wir dann aber an positiven Rückmeldungen bekommen haben – einfach wow!
Vielen, vielen Dank für diese grandiose Wertschätzung!



„Sehr gute und schnelle Analyse der Problematik. Hervorragende Begleitung des Projekts über die gesamte Laufzeit.“

LUDWIG KELLNER,
Bedrunka & Hirth GmbH

„Mit der Spitzmüller AG haben wir schon verschiedene Projekte erfolgreich umgesetzt. Die Zusammenarbeit funktioniert immer perfekt und wir fühlen uns beim Spitzmüller-Team sehr gut aufgehoben.“

DOMINIK STROBEL,
Hördener Holzwerk GmbH



„Käpsele gibt es im Südwesten ja fast wie Tannen im Schwarzwald – und doch sind die hidden champions von Spitzmüller etwas Besonderes. Was hier produziert wird, ist ein extrem wirksamer Brandbeschleuniger für gute Ideen. Und wenn man mal die Wirkung betrachtet, hat das Spitzmüller-Team gemeinsam mit seinen Partnern mehr auf die Beine gestellt, als viele gut bezahlte Wirtschaftsförderer der öffentlichen Hand zusammen.“



ULF TIETGE,
team tietge



„Für mich bedeutet Spitzmüller: Zuverlässigkeit, Zielorientiertheit, Kompetenz. Verbinde mit Spitzmüller erfolgreiche Projekte.“

ROMAN BRÜDERL,
ska GmbH

„Nach einem intensiven Austausch und dem erfolgreichen Abschluss eines ersten Projekts hat Spitzmüller unserem Industriekunden einen erheblichen sechsstelligen Förderbetrag verschafft. Der Kunde ist äußerst zufrieden und hat bereits Mittel für ein Folgeprojekt beantragt. Wir empfehlen Spitzmüller uneingeschränkt weiter, da dies im Interesse aller Beteiligten liegt und zu weiterem Fortschritt führt.“



DR. WOLFGANG STÜRZEBECHER,
AKM Industrieanlagen GmbH



„Als innovatives Unternehmen in der Stahlbranche sind wir sehr dankbar um die Zusammenarbeit mit der Spitzmüller AG – mithilfe ihrer qualifizierten Mitarbeiter können wir Förderungen abrufen, welche genau auf unsere Nische passen. Durch die professionelle Projektunterstützung ist es uns möglich, uns weiterhin auf unsere Kernkompetenzen und Neuentwicklungen zu konzentrieren, wir als KMU würden sonst oft im Bürokratiedschungel untergehen oder von neuen Fördermöglichkeiten gar nichts mitbekommen. Dank Spitzmüller bekommen wir für unsere innovativen Entwicklungen und Projekte stets die passende Unterstützung im Bereich Beratung, Beantragung und Durchführung, was wir sehr zu schätzen wissen.“

RALF SCHAAF,
econsteel GmbH



VIER FÜR DIE GEMEINSAME SACHE
Vorstand Torsten Volkmann (zweiter von
rechts) hat mit Melanie Stuber, Ralph Sporer
und Nadine Esslinger (v.l.n.r.) drei erfahrene
und langjährige Mitarbeiter an seiner Seite, um
die Geschicke des Unternehmens zu leiten



DIE SPITZMÜLLER-KÖPFE.

IMMER DRAN BLEIBEN

Seit sechs Jahren im Amt zieht das Spitzmüller-Führungsquartett Zwischenbilanz. Ein Gespräch mit Vorstand Torsten Volkmann und den Prokuristen Melanie Stuber, Ralph Sporer und Nadine Esslinger über die Herausforderungen im deutschen Förderdschungel und die Bedeutung des eigenen Team-Geistes





Foto: Benedikt Speth

Eingespielt, erfahren, erfolgreich: Die vierköpfige Geschäftsleitung von Spitzmüller hat einen klaren Blick auf die Herausforderungen, denen sich der Mittelstand aktuell stellen muss. Und sie weiß auch, was nötig ist, um die eigenen Kunden in Sachen Innovation, Energieeffizienz und Digitalisierung weiterhin bestmöglich zu unterstützen.

Hallo zusammen! Ein solches Jubiläum ist auch ein Anlass, die jüngeren Entscheidungen in der Unternehmensspitze zu beurteilen: Wie haben Sie sich als Führungsquartett eingearbeitet?
Torsten Volkmann: Ich denke, ich spreche auch im Namen von Melanie, Nadine und Ralph, wenn ich sage, dass wir vier uns super ergänzen! Wir kennen uns alle seit fast 15 Jahren und sind über die Zeit eng zusammenge-

wachsen. Wir können uns in jeder Situation auf den anderen verlassen und kombinieren unsere Stärken: Die neue Aufstellung hat sicher zum wirtschaftlichen Erfolg der Spitzmüller AG in den vergangenen Jahren beigetragen.
Nadine Esslinger: Unsere Arbeitsteilung schafft jedem von uns neue Spielräume und die Möglichkeit, sich voll auf die eigenen Kompetenzen >





TORSTEN VOLKMANN

Der Maschinenbauingenieur
heuerte 2007 bei Rudolf Spitz-
müller als Berater an. Nur vier
Jahre später bekam er Prokura
und leitete den Geschäftsbereich
Technologieförderung.
Seit 2018 ist er Vorstand der
Spitzmüller AG



- › zu konzentrieren: Ralph und Melanie erarbeiten zusammen mit Torsten neue Dienstleistungen, Torsten und ich kümmern uns um allgemeine Management, die Administration oder auch IT-Fragen, etwa unser Wissensmanagement und unsere eigene Digitalisierung, die schon immer recht fortgeschritten war. Und wir bieten unseren Kunden Mehrwerte, beispielsweise über unser Veranstaltungsangebot, das wir in den vergangenen Jahren ausgebaut haben. Nur als Team kann man das alles auf hohem Niveau liefern.

Vier Jahrzehnte am Markt zu bestehen, ist keine Selbstverständlichkeit. Wettbewerber gibt es schließlich genügend...

Torsten Volkmann: Nun, wir heben uns doch deutlich ab von der breiten Masse der Dienstleister, indem wir die Bereiche Digitalisierung, Energieeffizienz und Innovationen kompetent bespielen – das machen in dieser Breite nur wenige. Und wir legen konsequent Wert auf eine hohe Beratungsqualität. Nicht zuletzt dafür werden wir von vielen Kunden und Partnern weiterempfohlen. In unserer Branche ist es überlebenswichtig, sich durch eine wertorientierte, verantwortungsvolle Arbeit mit hoher Transparenz und Qualität zu positionieren – das sind wir unseren Kunden, aber auch den Fördergebern schuldig. Schließlich unterstützen wir mit den Projekten, die wir begleiten, den Erfolg der Unternehmen und den Fortschritt und Wohlstand sowie die Lebensqualität in der Gesellschaft.

Für Ihre Kunden waren die vergangenen Jahre herausfordernd – wo steht der Mittelstand aktuell?

Torsten Volkmann: Die Situation ist sehr anspruchsvoll, derzeit jagt ei-

ne Krise die nächste. Die Corona-Zeit an sich haben viele gut überstanden, doch die Probleme in den Lieferketten halten teils noch an. Die hohen Energiepreise aber, ausgelöst durch die Ukraine-Krise, treffen die Industrie im Kern. Hinzukommen der Fachkräftemangel, der Digitalisierungsdruck sowie die Bedrohung durch Cyber-Attacken. Das alles ist nicht einfach eine Durststrecke, die es zu überwinden gilt, sondern die Unternehmen müssen ihre Substanz bearbeiten und rundum Transformationen anstoßen – bei zunehmenden

„Die Situation für den Mittelstand ist sehr anspruchsvoll – eine Krise jagt die nächste. Die Unternehmen müssen nun rundum Transformationen anstoßen“

Torsten Volkmann

bürokratischen Hürden und Restriktionen. In einer solchen Gesamtlage sind Unternehmen zurückhaltender in ihren Investitionen. Die Innovationsfähigkeit des Mittelstands indes war und ist nach wie vor positiv und unabhängig von Krisen ein wichtiger Bestandteil in der strategischen Ausrichtung der Unternehmen.

Wir alle haben gelernt, dass Krisen auch neue Chancen und Wege eröffnen – welche sind das aktuell?

Torsten Volkmann: Sicher, im Bereich Digitalisierung gab es den Corona-Schub, nun geht es mit dem Thema Künstliche Intelligenz gleich weiter: Da sollte man nicht nur mithalten, sondern auch mitgestalten.

Denn nicht nur bei Routinearbeiten, sondern auch in Hochtechnologiebranchen können sich spannende Perspektiven ergeben.

Ralph Sporer: Im Bereich Energieeffizienz zeugt der Anstieg bei der Errichtung von Photovoltaikanlagen oder auch die energetische Optimierung von Prozessen und Anlagen vom Willen der Unternehmen, Abhängigkeiten in der Energieversorgung zu verringern. Das KfW-Kreditprogramm 295 etwa, das schon seit 2019 existiert und entsprechende Maßnahmen adressiert, wird jetzt verstärkt nachgefragt...

...also gibt es in dieser historischen Lage die richtigen staatlichen Hilfen?

Ralph Sporer: Nun ja, die Fördermittelgeber werden in vielen Bereichen eher restriktiver. Wo früher in Sachen Energieeffizienz das Geld mit Heugabeln verteilt wurde, sind heute in vielen Programmen die Standards so hoch gehängt, dass immer weniger Unternehmen sie erreichen. Ein Beispiel: Modernisierungsmaßnahmen bzw. Investitionen in Anlagen, die mit fossilen Brennstoffen betrieben werden, sind nicht mehr förderfähig – auch wenn mit diesen Maßnahmen Energie eingespart würde. Zugleich sind viele neue Technologien und ihre Infrastruktur noch gar nicht so weit, als dass ein Unternehmer dort jetzt großes Geld investieren würde – Wasserstoff wäre hier ein Stichwort. Unterm Strich ist der Investitionsbereich viel zu feingliedrig geregelt, dadurch geht der Wirtschaftsförderer verloren.

Im Sinne von: Der Staat gibt mir das Fabrikat der Wärmepumpe vor – egal, ob sie für mein Vorhaben passt oder überhaupt lieferbar ist?



› *Torsten Volkmann:* So kann man es sagen, leider. Wir würden uns stattdessen vom Staat wünschen, dass er mehr Grundvertrauen in Unternehmen hat, die bereit sind, zu investieren. Die wissen, was sie tun! Wo ich in anderen Ländern einfach pauschal 20 oder 30 Prozent Förderung für ein Investitionsvorhaben bekomme, ist hier bei uns vieles überreguliert. Bei den Innovationsvorhaben haben wir es in der Regel leichter, denn hier werden die Personalkosten gefördert. *Melanie Stuber:* Ein weiteres Hemmnis, das wir in unserer täglichen Arbeit erleben, ist das Beihilferecht: Die

meisten Innovations- und auch Investitionsvorhaben dürfen erst starten, wenn der Bewilligungsbescheid vorliegt. Das aber kann dauern! Bei manchen Forschungsprojekten oder Umweltinnovationsprogrammen

„Unsere Kunden kommen vor allem über Empfehlungen zu uns – dadurch ergibt sich schnell eine vertrauensvolle Zusammenarbeit“

Melanie Stuber

muss man mit bis zu einem Jahr Vorlauf rechnen, bevor man endlich anfangen darf. Dabei sprechen wir hier von Innovationen, mit denen ein Unternehmen in die Führung gehen will. Die time-to-market ist relevant und sollte nicht übermäßig verzögert werden.

Zu diesen strukturellen Hürden kommen weitere Unwägbarkeiten wie schnelle Zinssteigerungen. Wie reagieren Sie als Berater auf diese Entwicklung?

Ralph Sporer: Indem wir sehr präzise, dynamisch und schnell arbeiten. Früher hatten wir Infoblätter zu einzelnen Finanzierungen – da standen noch Zinssätze darauf! Die könnten wir heute täglich neu schreiben...

Torsten Volkmann: Wir müssen eine hohe Agilität und Dynamik zeigen bei einer gleichzeitig steigenden Komplexität der einzelnen Produkte, mit denen wir uns täglich befassen. Wir haben die Erfahrung und das Wissen und können so eine hohe Qualität der Anträge sicherstellen. Dann gibt es auch keine zeitraubenden Rückfragen vom Projektträger.

Für einen erfolgreichen Antrag brauchen Sie umfassende und vertrauliche Informationen – wie schafft man es, dass die Kunden, insbesondere Neukunden, sich auf diesen intensiven Austausch einlassen?

Melanie Stuber: Unsere Kunden kommen vor allem über Empfehlungen zu uns, häufig über unsere Bank- oder Netzwerkpartner – dadurch ergibt sich sehr schnell eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Nach einem kostenlosen und unverbindlichen Erstgespräch können wir dann meist schon eine erste Analyse des Vorhabens erstellen und die Förderfähigkeit einschätzen. Wir sind am Markt bekannt durch gute und ehrliche Arbeit und auch durch eine offene Kommunikation: Wenn eine Idee noch nicht reif erscheint oder andere Voraussetzungen nicht gegeben sind, dann sagen wir das ganz offen. Und auch, wenn bei uns mal etwas nicht so läuft, wie es sollte, gehen wir damit ehrlich um.

MELANIE STUBER
Innerbetriebliche
Logistik oder auch
Lager- und Fördertechnik gehören zu den
Spezialgebieten der
Wirtschaftsingenieurin,
die 2009 als Beraterin
bei der Spitzmüller AG
einstieg. Seit 2018 ist sie
Mitglied der Geschäfts-
leitung und Teamleiterin





RALPH SPORER

Der Wirtschaftsingenieur stieg 2006 bei der Spitzmüller AG als Berater ein. Fünf Jahre später erhielt er Prokura und leitete den Geschäftsbereich Finanzierung. Seit 2018 ist er Mitglied der Geschäftsleitung und Teamleiter

Heute herrscht eine immense Informationsflut zum Thema Förderungen und Investitionszuschüssen im Internet – bringen Ihre Kunden nicht schon großes Vorwissen mit in die Gespräche?

Melanie Stuber: Das variiert sehr stark: Bei einfachen Programmen mag es bereits Kenntnisse geben, aber der Teufel steckt bekanntlich im Detail: Was genau sind denn die förderfähigen Kosten, wie erstelle ich einen korrekten Verwendungsnachweis und welche Programme schließen einander aus? Vieles lässt sich eben nicht aus den Richtlinien ableiten, die irgendwo im Netz zu finden sind. Selbst größeren Unternehmen mit eigenen F&E-Abteilungen fehlt es bei diesen komplexeren Fragestellungen häufig an Erfahrungen, zumal die Konditionen der Programme und Darlehen sich auch schnell mal ändern können. Da kommen wir als externer Dienstleister ins Spiel und bringen unsere „Förder-DNA“ mit, von der die Kunden entlang des gesamten Förderprozesses profitieren

können, während ihr eigenes kostbares Personal sich besser seinen eigentlichen Aufgaben widmet. Der Fördergeber wiederum profitiert von vorgefilterten Anträgen, die eine hohe Qualität haben – das beschleunigt die Bearbeitung.

„In großen Unternehmen können wir zwischen den Abteilungen moderieren und damit den Aufwand für alle Beteiligten reduzieren“

Ralph Sporer

Wie gestaltet sich denn die Zusammenarbeit mit Unternehmen, in denen schon Know-how in Sachen Förderung vorhanden ist? Sie liefern die Vorarbeit und Spitzmüller macht den Feinschliff?
Torsten Volkmann: Nein, so können wir nicht vorgehen. Mit einem solchen Am-Schluss-noch-schnell-mal-

drüberlesen über den Antrag, den jemand anderes geschrieben hat, würden wir unserem Anspruch nicht gerecht, die Projekte des Kunden in der Tiefe zu verstehen und damit auch eine realistische Erfolgsaussicht geben zu können. Die Komplettabwicklung gehört zu unserem Beratungsanspruch. Dafür stehen wir unseren Kunden aber wirklich bis zum Schluss zur Seite – auch wenn nach fünf Jahren noch einmal eine Prüfung des Vorhabens ins Haus steht.

Ralph Sporer: Gerade in den größeren Unternehmen mit ihren teils schon recht komplexen betrieblichen Strukturen können wir dafür zwischen den Abteilungen moderieren und reduzieren damit den Aufwand für alle Beteiligten.

Gibt es eigentlich so eine Art Faustformel für die Finanzierung von Innovations- und auch Investitionsvorhaben? Erst Eigen-, dann Fremdkapital? Erst Bund und Land, dann EU? >



› **Ralph Sporer:** Bei Investitionen strukturieren wir gemeinsam mit dem Kunden die Finanzierung, die Entscheidung liegt aber natürlich beim Kunden – oft wird ein Zuschuss oder Tilgungszuschuss der reinen Darlehensfinanzierung vorgezogen, da er in der Regel attraktiver ist. Prinzipiell ist eine anteilige Finanzierung über Eigenkapital anzuraten. Wenn das nicht vorliegt, gilt es, Instrumente wie eine Haftungsfreistellung oder Mezzanine-Kapital einzubinden. Wo immer eine Bank beteiligt ist, muss man sie so früh wie möglich einbinden. **Melanie Stuber:** Im Innovationsbereich haben EU-Anträge eine eher mäßige Erfolgsquote und wir konzentrieren uns auf Bundes- und Landesprogramme, mit denen wir die Vorhaben unserer Kundschaft deutlich besser auf den Weg bringen können. Letztendlich bestimmt die Art des Projekts das Programm: Wir erläutern die Bedingungen und bieten einen auf die Wünsche des Kunden zugeschnittenen, lösungsorientierten Ansatz an, der die jeweils attraktivste Förderung berücksichtigt.

Welche Skills müssen Ihre Mitarbeiter denn heutzutage mitbringen, um die breite Leistung anbieten zu können?
Nadine Esslinger: Um die Themen un-

serer Kunden zu verstehen, sind fachliche Kenntnisse essenziell. Aber ebenso wichtig sind heute Soft Skills, und zwar in jeder Position: Schließlich wissen wir, dass zur Innovations-

„Zur Innovationsfähigkeit eines Unternehmen gehört eine zeitgemäße Führungskultur, das gilt für unsere Kunden wie für uns“

Nadine Esslinger

fähigkeit eines Unternehmens auch eine zeitgemäße Führungskultur gehört. Das gilt ja nicht nur für unsere Kunden, sondern auch für uns. Nur mit Leidenschaft, Flexibilität und Kreativität, mit Teamfähigkeit und Empathie können wir als Team bestehen. Die Spitzmüller-DNA muss weitergegeben und durch alle gelebt werden. Wichtig ist, einen Wissenstransfer zwischen den Generationen und Erfahrungstufen hinzubekommen.

Wie entwickelt sich das Unternehmen personell?
Nadine Esslinger: Wir wollen und

müssen organisch wachsen. Schließlich können wir nicht mal eben zehn Leute mehr einstellen, bloß weil ein neues Programm für ein halbes Jahr besonders viel Arbeit macht. Wir haben eine lange Einarbeitungszeit. Deshalb legen wir auch großen Wert darauf, die Kolleginnen und Kollegen lange zu halten. Dafür haben wir flexible Arbeitszeitmodelle, ermöglichen Homeoffice und alles, was es heute sonst noch braucht, um eine gesunde Work-Life-Balance zu erreichen und das individuelle Wohlbefinden zu steigern. Zugleich aber, das ist wichtig, wollen wir das WIR-Gefühl fördern.

Werfen wir einen Blick in die Zukunft, es müssen ja nicht gleich die nächsten vier Jahrzehnte sein... Welche Innovationsbereiche werden in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen?

Torsten Volkmann: Zukunftsträchtig ist natürlich weiterhin alles, was mit Ressourcen- und Energieeffizienz, Klimaneutralität, Kreislaufwirtschaft und Nachhaltigkeit zu tun hat. Ganz wesentlich beschäftigen werden wir uns alle mit Künstlicher Intelligenz und der Digitalisierung im Allgemeinen sowie der unterstützenden IT, etwa um dem Fachkräftemangel zu begegnen. Natürlich muss ich



auch noch Begriffe wie neue Verfahrenstechnologien, Medizin und Gesundheit und sicher auch Mobilität nennen. Aber was ganz wesentlich für uns alle ist, das haben wir in den vergangenen Jahren durch Corona und die Ukraine Krise gelernt: Das Thema, für uns bereits „verlorene“ Technologien und Produktionsprozesse wieder nach Europa bzw. nach Deutschland zurückzuholen, wird eine wichtige Rolle spielen. Stichworte sind hier zum Beispiel Chip-Fertigung oder auch Elektronik.

Und wer wird eher an Boden verlieren?

Torsten Volkmann: Das hängt davon ab, wie die Unternehmen innerhalb der anspruchsvollen Rahmenbedingungen agieren. Herausforderungen lauern in jeder Branche, es kommt dann darauf an, die Chancen zu nutzen. Aber ja, im Automotivebereich wird es bei den Verbrennern und allem, was davon abhängig ist, sicher schwierig werden. Wichtig ist, dass planbare Rahmenbedingungen und eine wirtschaftsfreundliche und das Unternehmertum fördernde Atmosphäre geschaffen werden. Der Staat muss in das Engagement der Industrie vertrauen. Unsere Kunden zeichnen sich doch dadurch aus, dass sie immer einen Schritt voraus sind. ■

NADINE ESSLINGER
2005 startete sie als
Auszubildende bei Spitz-
müller, inzwischen ist die
Betriebswirtin kaufmän-
nische Leiterin und somit
für alle Verwaltungspro-
zesse verantwortlich



EINGESPIELTES TEAM
Beratung, Backoffice
und Management:
Rund 45 Köpfe zählt
die Spitzmüller
Belegschaft aktuell



„Echte Innovation braucht mehr als nur einen klugen Kopf. Es ist ein großer Gewinn für den Mittelstand in der Ortenau und darüber hinaus, dass die Spitzmüller AG kompetenter Partner für wichtige Zukunftsentscheidungen ist.“

MARTIN GASSNER-HERZ, FDP
Mitglied des Deutschen Bundestages

„Spitzmüller ist zuverlässiger Partner, der sich in der Förderlandschaft exzellent auskennt und uns hilft, unsere Projekte an der richtigen Stelle zu beantragen. Bei der steuerlichen Forschungsförderung war Spitzmüller einer der ersten Anbieter. Für uns wurde die Administration der Forschungsanträge sehr erleichtert und für die Technikexperten auf ein Minimum reduziert.“

DIRK SELLMER,
Mapal Dr. Kress KG

„40 Jahre geprägt durch innovative, lösungsorientierte sowie immer vertrauensvolle und menschliche Zusammenarbeit und stetige Weiterentwicklung, auch in manchmal turbulenten Zeiten. Nach dem Motto: Alles ist in Bewegung und Entwicklung.“

SUSANNE SPÜRGIN,
Betonfertigteile Spürgin GmbH & Co. KG

„Mit der Firma Spitzmüller verbinde ich eine über 15 Jahre dauernde Kooperation zu spannenden Projektideen, die wir gemeinsam ausgearbeitet und häufig auch erfolgreich für die Bearbeitung in einem Forschungsprojekt beantragt haben. Sehr interessant war unter anderem das Forschungsprojekt EDA, in dem eine elektronische Deichsel für Landmaschinen erforscht und am Beispiel eines Traktorgespanns umgesetzt wurde.“



PROF. MARCUS GEIMER,
Karlsruher Institut für Technologie, Institutsteil Mobile Arbeitsmaschinen



„Spitzmüller rundet seit vielen Jahren unser Dienstleistungsspektrum als Fortschrittsfinanzierer ab. Gerade bei den Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung ergänzt die Spitzmüller AG unsere Beratungsqualität optimal.“



ALBERT GRUBER,
BayernLB

„Wir haben die Spitzmüller AG im Rahmen unseres Antrags für Energie- und Ressourceneffizienz kennengelernt. Die Bearbeitung erfolgte schnell und sehr kompetent.“

JÜRGEN BÜSCHER,
Ninkaplast GmbH

„Was mich an Spitzmüller begeistert ist, dass durch die Offenheit des Führungsteams gemeinsam eine Unternehmenskultur gestaltet wird, die sowohl die Bedürfnisse und Potenziale der Mitarbeitenden einbezieht als auch eine Kommunikation ermöglicht, die auf Vertrauen basiert. Dieser Prozess ist für mich eine faszinierende Reise und ich freue mich sehr, dass wir diese Veränderungen in den letzten Jahren mit unserem Team begleiten durften.“

BETTINA HOFSTÄTTER,
Traumunternehmen – Connecting People GmbH



„Spitzmüller richtet sich mit Leidenschaft und Konsequenz am jeweils einzigartigen Kundenbedarf aus. Die Zusammenarbeit ist stets partnerschaftlich und auf Augenhöhe – immer mit dem Fokus auf die Weiterentwicklung der Kunden.“

LORENZ HAAGER,
Haager GmbH & Co. KG



STABWECHSEL

2018 zog sich Gründer Rudolf Spitzmüller aus dem operativen Geschäft zurück. Das Wirken des neuen Führungsquartetts erfüllt ihn „mit Stolz und einer extremen Zufriedenheit“, wie er sagt: „Das Team macht einen super Job und lebt eine ganz andere Führungskultur als ich. Sie schaffen es, junge Talente einzubinden und an diesem Standort zu halten – obwohl wir hier eben nicht in München, Berlin oder Düsseldorf sind.“



MIT LEIDENSCHAFT UND MUT.

START INS ABENTEUER

Im Sommer 1983 kam Rudolf Spitzmüller die Idee, Mittelständler bei der Beantragung staatlicher Zuschüsse zu unterstützen.

Heute blickt er zurück auf das erste, spannende Jahrzehnt der 40-jährigen Geschichte des Unternehmens – dessen Geschicke er inzwischen als Vorsitzender des Aufsichtsrats begleitet

Das muss doch auch anders gehen, dachte sich der junge Rudolf Spitzmüller Anfang der 1980er-Jahre, nachdem er als junger Angestellter eines Industrieunternehmens mitbekommen hatte, wie mittelmäßig und teuer damals manch externer Förderberater seine Kunden beriet. Sein Start in die Selbstständigkeit begann dann am heimischen Wohnzimmerisch...

Eine gute Idee allein reicht noch nicht für ein erfolgreiches Business, wie haben Sie potenzielle Kunden auf sich aufmerksam gemacht?

Wichtigstes Akquisemittel war das Telefonbuch – das Internet oder Branchenführer gab es ja nicht. Mein Gründungspartner Herr Moser war als Diplomingenieur für die technologischen Fragen zuständig, ich kümmerte mich als Kaufmann um den Vertrieb. Wir sind raus zu den Kunden. Nach Lahr, Offenburg, Villingen... Nach ein, zwei Jahren hatten wir die ersten 50 Kunden gewonnen, einige auch durch Mund-zu-Mund-Propaganda.

Infos der Fördermittelgeber sind heute mit einem Klick abrufbar – woher wussten Sie damals, welche Programme es überhaupt gibt?

Wir kannten zu Beginn genau ein einziges Programm für Personalkostenzuschüsse. Unser Wissen war sehr bescheiden, wir hatten kein Geld und auch keine unternehmerische Erfahrung. Ein echtes Aha-Erlebnis war unser erster Besuch der Hannover Messe, wo die großen Wettbewerber riesige Messestände hatten und so taten, als sei es ihr Geld, um das es dort geht, während das Bundesforschungsministerium auf 20 Quadratmetern vertreten war. Es gab in der Branche regelrechte Subventionsjäger und unseriöse Anbieter, der Staat hat demzufolge der Branche viele Steine in den Weg gelegt. Unternehmen, die sich externe Berater geholt haben, wurde z.B. die Fördersumme gekürzt oder die Fördergeber haben keine Antragsformulare bereitgestellt. Am Ende hat es viele aus dem Markt gedrängt.

Sie ganz offensichtlich nicht. Wann haben Sie gemerkt: Das könnte klappen?

Uns war schnell klar: Wenn wir unsere Kunden auch inhaltlich und über die ganze Umsetzungsphase eines Innovationsvorhabens begleiten, also eben nicht nur ein Formular ausfüllen, einreichen und mit der Bewilligung das Honorar kassieren, hat das eine Zukunft. Damit haben wir uns >



- › vom Wettbewerb unterschieden und ab dem ersten Jahr schwarze Zahlen geschrieben. Es gab nie ein Verlustjahr in dieser ganzen Zeit.

Wie eignet man sich das nötige Wissen für eine solche Beratung an?

Man muss sich in die Technologie des Kunden hineinversetzen und manchmal auch ehrlich sagen: ‚Ich hab es immer noch nicht verstanden, bitte erklären Sie es mir auch noch ein drittes Mal.‘ Ich muss das ja später

auf 40 Seiten beschreiben und für den Fördergeber übersetzen. Das Wochenende war immer verplant für Fachlektüre oder Messebesuche. So etwas macht man nur, wenn man eine echte Leidenschaft für Technologie hat.

Das allein war aber doch nicht das Erfolgsrezept, oder?

Zum einen haben wir immer auf ein qualifiziertes Backoffice und sehr früh auf eigene Software gesetzt, mit

der wir unsere Kunden und ihre Daten in einer eigenen CRM/Technologiedatenbank abbilden konnten. Zum anderen war die Beantragung von Förderdarlehen eine gute Ergänzung des Geschäftsmodells: Bei guter Konjunktur investieren die Unternehmen und benötigen zinsverbilligte Förderdarlehen. Bei schlechter Konjunkturlage hingegen gilt es, die Ingenieure nicht freizusetzen, also wird antizyklisch entwickelt und es werden Zuschüsse benötigt. Somit sind wir immer beschäftigt.

Inwieweit hat sich die Förderlandschaft von der heutigen unterschieden?

Ein sehr wichtiges Instrument war die sogenannte indirekt-spezifische Förderung: Man hat ein Technologiefeld bestimmt, einen Rahmen abgesteckt und der Mittelständler konnte dann frei entscheiden, welchen Entwicklungsschritt er jetzt geht. In der Mikrosystemtechnik etwa hieß es: Egal ob mit Dick- oder Dünnschichttechnik, mit Bewegungssensoren, Abstandssensoren oder auch Signalverarbeitungslösungen – Hauptsache, ihr miniaturisiert, dann werdet ihr gefördert. Ein genialer Ansatz! Heute setzt man auf direkte Förderung, was nichts anderes bedeutet, als dass der Staat besser zu wissen glaubt als der Markt, wohin die Richtung geht. Ziemlich verrückt...

Der Begriff „Klimaschutz“ steht heute wohl in jedem Förderaufruf, anfangs aber waren Umweltfragen nicht so präsent in den Förderzielen, oder?

Da darf man die Achtziger nicht verkennen! Ökologische Ziele waren immer zentral. Eines unserer ersten Projekte etwa war aus der Lederindustrie, die es mit ihren problematischen Gerbprozessen schwer hatte in Deutschland. Es ging darum, eine Technologie, mit der man Klinikwäsche keimfrei waschen konnte, auf den Gerbprozess zu übertragen und damit 90 Prozent der Abwässer zu sparen. Für diese Idee haben wir damals etwas über eine Million D-Mark bekommen und konnten damit Gerbprozesse in Deutschland halten.



STETES WACHSTUM

Das eigene Bürogebäude wurde 1987 bezogen, 1991 war das Team auf acht Köpfe angewachsen (Bild ganz oben). Der Erfolg fußte nicht zuletzt auf der Präsenz auf der Hannover Messe (Bild oben links) und jährlich bis zu 50 Vortragsveranstaltungen (Bild oben rechts).





ZUSAMMEN STARK
 Seit Tag 1 an der Seite des Gründers ist Gattin Ursula, die abends, wenn die Kinder versorgt waren, noch Anträge schrieb. Sowohl im Backoffice – „das Rückgrat der Förderberatung“, wie Rudolf Spitzmüller sagt – als auch draußen beim Kunden hat sie unzählige Vorhaben in all den Jahren mitbetreut

„Wir“ haben eine Million bekommen?
 Nein, der Kunde natürlich...

Schon klar, aber dieses „wir“ zeigt...
 ...die Identifikation mit dem Projekt und dem Kunden, klar! Absolut!

Gemeinsam für das Vorhaben kämpfen?
 Das merkt der Kunde sofort, ob Sie nur Honorar kassieren wollen oder wirklich hinter dem Projekt stehen. Ich habe vice versa auch immer wieder Anfragen abgelehnt, wenn ich gemerkt habe, ein Unternehmen will einfach nur Subventionen ‚mitnehmen‘.

In Ihr erstes Unternehmensjahrzehnt fällt der Zusammenbruch der DDR und Sie haben in Dresden und Jena Büros eröffnet.
 Es war nicht leicht, aber doch goldrichtig, diesen Weg zu gehen, denn eine Zeit lang wurde die Technolo-

gieförderung als Strukturförderung missbraucht: Wenn du hier in Baden-Württemberg oder Bayern ein großes Entwicklungskonsortium hattest, musstest du immer auch einen Partner aus der ehemaligen DDR mit dabei haben, sonst gab es kein Geld.

„Der Kunde spürt sofort, ob Sie nur ein Honorar kassieren wollen, oder ob Sie wirklich hinter dem Projekt stehen!“

Rudolf Spitzmüller

Welche Menschen und Projekte sind Ihnen aus diesen ersten zehn Jahren noch in besonderer Erinnerung?
 Wir haben viele tolle und sinnvolle Vorhaben mit unserer Arbeit möglich gemacht, neben dem Projekt für

die Lederindustrie zum Beispiel auch welche, um FCKW zu ersetzen. Besonders in Erinnerung ist mir auch ein Projekt für die Entwicklung von medizinischen Werkzeugen für minimal-invasive Operationen im Gehirn – ein echter Meilenstein damals. Ein Kunde der allerersten Stunde war auch Otto Nussbaum aus Kehl. Anfang der Neunziger sind dann jene Fluggeräte aufgekommen, die wir heute als Flugtaxis kennen. Volocopter aus Bruchsal ist seit Jahrzehnten unser Kunde – und wird nächstes Jahr bei der Olympiade in Paris als weltweit erster Anbieter damit fliegen. Man kann sagen: Unsere Arbeit hat schon Spuren hinterlassen.

In welche Schlagworte lassen sich die ersten zehn Spitzmüller-Jahre fassen?
 Selbst und ständig! Wir brauchten Durchhaltevermögen, viel Fleiß und echte Leidenschaft. ■



„Die Spitzmüller AG hat uns in den letzten Jahren bei vielen Förderprojekten erfolgreich unterstützt. Wir schätzen die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen und kompetenten Partner sehr und gratulieren herzlich zum 40-jährigen Jubiläum.“

JÜRGEN AMMANN,
Lock Antriebstechnik GmbH



„Ich verbinde Spitzmüller mit einer sehr professionellen Beratung und Unterstützung für Fördergeldanträge. Gerade bei unserem Neubauprojekt hat sich das klar ausgezahlt.“

HARALD WACK,
Wack Group

„Die Spitzmüller AG kenne ich schon bestimmt 25 Jahre. Die Zusammenarbeit ist und war die ganzen Jahre vertrauensvoll, wertschätzend und erfolgreich. Für mich handelt es sich dann um ein fundiertes Finanzierungsprojekt, wenn alle Fördermöglichkeiten ausgelotet werden und das gelingt uns seit vielen Jahren gemeinsam. Ich wünsche der Spitzmüller AG und allen Mitarbeitern alles Gute zum Jubiläum und freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.“

HANSJÖRG WEBER,
dhmp Finanzierungsmanagement & Beratung GmbH



„Unsere Vision der energieautarken Brauerei war bei den Experten von Spitzmüller in den richtigen Händen. Vom Förderantrag bis zum Abschlussbericht wurden wir umfassend beraten, betreut und über die gesamte Laufzeit unseres Projektes konsequent begleitet. Die Erfahrung und Verantwortung der Fa. Spitzmüller hat zu einem erfolgreichen Abschluss der energieautarken Brauerei geführt. Unsere Zusammenarbeit war von Beginn an von Vertrauen geprägt.“



CHRISTOPH KÄMPF,
Karmeliten Brauerei Karl Sturm GmbH & Co. KG

„Spitzmüller ist ein kompetenter und verlässlicher Partner, dem wir unsere mittelständischen Mandanten bei komplexen Fördervorhaben gerne anvertrauen. Fachexpertise haben andere auch – bei Spitzmüller wissen wir aber, dass für unsere Mandanten auch die menschliche Seite passen wird.“

MARKUS RUF,
OTH Ortenauer Treuhand GmbH

„Die Spitzmüller AG bietet als unser Rahmenvertragspartner einen messbaren Mehrwert für unsere Mitgliedsbetriebe! Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum!“

PETER ZACHARIAS,
Bayerischer Brauerbund e.V.



„Spitzmüller ist für mich ein langjährig bewährter Partner und extrem kompetenter Berater zu Fördermöglichkeiten in allen Themenbereichen und auf allen Förderebenen. Mit schnellem Verständnis unserer Projekte, klaren Aussagen zu Möglichkeiten und Chancen und einer perfekten Antragstellung haben wir gemeinsam immer wieder sehr nützliche Förderungen erzielt und werden das auch weiterhin tun.“

ALEXANDER ILLE,
VS Vereinigte Spezialmöbelfabriken GmbH & Co. KG

„Richtiges Fördermittelmanagement ist gar nicht so einfach, Spitzmüller macht's möglich!“

HEIKO FIESELER,
HEWI Heinrich Wilke GmbH



40 JAHRE SPITZMÜLLER.

NEUE ZIELE ERREICHEN

In vier Jahrzehnten passiert ganz schön viel! Und doch haben sich manche Dinge bei Spitzmüller so gar nicht geändert: der Anspruch etwa, die Kunden leidenschaftlich und mit inhaltlichem Tiefgang zu beraten und über die ganze Strecke ihrer Vorhaben zu begleiten. Wie dieses Engagement im Laufe der Zeit ausgesehen hat, zeigt ein Blick in die Geschichte ...





Foto: www.stockadobe.com/pakom





ENERGIEEFFIZIENTE PRODUKTION

Der unterfränkische Jalousienhersteller Warema nutzte Gelder aus einem KfW-Energieeffizienzprogramm für den Neubau seines Produktionszentrums. Mit Mitteln der Bundesförderung investierte das Unternehmen zudem in mehrere Anlagen, die nun ressourcenschonender arbeiten

Wie lassen sich eigentlich Fortschritt und Erfolg messen? In Kilogramm? So zumindest könnte die Antwort der Warema SE aus dem unterfränkischen Marktheidenfeld lauten: Der Spezialist für Sonnenjalousien, Markisen und Steuerungssysteme mit mehr als 5000 Mitarbeitern spart mit seinem 2021 eröffneten Logistik- und Produktionszentrum nahezu 300 Tonnen Kohlenstoffdioxid im Jahr ein. Unter einer gemeinsamen thermischen Hülle vereint der Bau mit 30000 Quadratmetern Grundfläche ganz unterschiedliche Nutzungszonen wie Produktion und Verwaltung.

Die Zebris Medical GmbH hingegen misst ihren Erfolg vielleicht eher in

jenen Metern, die bewegungseingeschränkte Rehapatienten bald wieder besser laufen können: Der Allgäuer Entwickler im Bereich Biomechanik

„Viele Unternehmen nutzen unsere Unterstützung immer wieder und kontinuierlich – ein besonderer Vertrauensbeweis für uns!“

Torsten Volkmann

hat mit seinem Rehawalk System ein innovatives Laufband entwickelt, das interaktiv auf die individuellen Ein-

schränkungen der Patienten reagiert und mit einem abwechslungsreichen virtuellen Übungsparcours die Trainingsdisziplin unterstützt.

Beim Sinsheimer Spezialisten für Intra-logistik Gebhardt dürfte derweil die Zeit ein wichtiger Gradmesser für die Fortschrittlichkeit seiner komplexen Versandanlagen sein – schließlich zählt jeder Tag, den eine Ware beim Kunden eher ankommt. Und jede Minute, die eine Anlage ausfällt, bedeutet Verluste. Also setzt Gebhardt auf vernetzte, intelligente digitale Lösungen, um Betrieb und Wartungsintervalle zu optimieren, eventuellen Verschleiß frühzeitig zu entdecken – und per Virtual Reality auch noch Fernreparaturen zu ermöglichen.



Drei Mittelständler mit ganz unterschiedlichen Produkten und Zielen – die sich seit Jahren bei vielen ihrer Innovations- und Investitionsvorhaben durch die Spitzmüller AG beraten und begleiten lassen. „Für uns ist es ein ganz besonderer Beweis des Vertrauens, dass sehr viele Unternehmen immer wieder und kontinuierlich unsere Unterstützung nutzen“, sagt Spitzmüller-Vorstand Torsten Volkmann. Seit 15 Jahren nun berät der heute 52-jährige bundesweit Mittelständler dazu, wie sich mithilfe staatlicher Fördergelder und Darlehen neue Produkte und Prozesse entwickeln und finanzieren lassen, mit denen die Unternehmen konkurrenzfähig bleiben – oder gar dem Wettbewerb die wichtige Nasenlänge voraus sind.

Vor 40 Jahren, als Rudolf Spitzmüller als gerade einmal Mittzwanziger am heimischen Couchtisch seine Technische Förderberatung startete,

„Wir haben uns seit unserer Gründung durch Engagement und echtes Technologieverständnis schnell vom Wettbewerb abgesetzt“

Rudolf Spitzmüller

war der eigene Unternehmenserfolg noch lange nicht abzusehen. „In der Branche gab es viele schwarze Schafe und die Fördergeber haben uns die Arbeit nicht leicht gemacht“, erinnert sich Spitzmüller. Mit leidenschaftlichem Engagement für die Vorhaben der Kunden und einem fundierten Technologieverständnis hat sich Spitzmüller dann jedoch schnell vom Wettbewerb abgesetzt – und zahlreiche zukunftsweisende Projekte mit auf den Weg gebracht: fälschungssichere Verpackungen etwa für einen verbesserten Plagiatsschutz u.a. in der Pharmabranche. Oder eine Metallmembrantechnik, die bereits in den 1990er-Jahren

eine Trennung von Schwarz- und Braunwasser im häuslichen Abwassersystem ermöglichte. „Die Fragestellungen, mit denen wir uns im Laufe der Jahre befasst haben, sind unglaublich vielfältig“, beschreibt Spitzmüller den Reiz der Aufgabe: „Wie etwa lässt sich die äußerste Schichtstärke einer Tablette so einrichten, dass sie sich im genau richtigen Moment im Körper auflöst – und wie bringe ich diese Tablettenproduktion vom Labormaßstab in die Großproduktion?“

Die Themen, die Wissenschaft, Wirtschaft und eben auch die staatlichen Fördergeber im Laufe der Jahrzehnte beschäftigten, haben sich innerhalb von vier Jahrzehnten immer wieder gewandelt. Dabei hatten, so stellt es Firmengründer Rudolf Spitzmüller in der Rückschau fest, nicht immer alle Beteiligten den gleichen Blick auf die Dinge: „In den 1990er-Jahren wurden Informationstechnologien und Software immer wichtiger – erstaunlicherweise aber eben nicht unbedingt bei den Projektträgern“, erin- ➤



DEN FORTSCHRITT VERSTETIGEN

Eine Vielzahl an Kunden vertraut über Jahre und diverse Projekte sowie Investitionsvorhaben hinweg auf die Leistungen der Spitzmüller AG: der Intralogistik-Experte Gebhardt (ganz oben) genauso wie die Zebris Medical (u.li) oder Sonnenschutzsystem-Produzent Warema (u.re.)





IM EINSATZ FÜR DEN INNOVATIVEN MITTELSTAND

Von Anbeginn hat sich Gründer Rudolf Spitzmüller für seine Kunden eingesetzt und wichtige Themen in die Öffentlichkeit sowie in höchste Ebenen getragen: auf zahlreichen Vorträgen (u.), ab 1997 über die erste eigene Homepage (u.l.), mit Beiträgen in Fachzeitschriften oder seiner Beteiligung an Runden Tischen, etwa mit der damaligen Forschungsministerin Edelgard Bulmahn (o.)

› nert sich Spitzmüller. „Dabei schaffte Software schon damals einen strategischen Nutzen, eine frühe Förderung wäre sinnvoll gewesen. Sehr viele Mittelständler wollten bereits in diesem Bereich aktiv werden“, berichtet Spitzmüller, „aber dieses Thema wurde immer wieder aus den Anträgen gestrichen und nicht gefördert.“ Auch das Internet hätten viele damals nicht ernst genommen. „Das sei nur was für einige wenige und würde bald wieder verschwinden, habe ich da-

mals oft gehört – und wann immer es um APIs ging, also um Schnittstellen, oder auch Shopping-Systeme, gab es dafür keine Gelder“, sagt Spitzmüller mit einem Kopfschütteln.

Ein Grund für den langjährigen Erfolg des Gengenbacher Unternehmens war und ist, in solchen Fällen den Kopf nicht in den Sand zu stecken, sondern erst recht loszulegen: „Wir haben immer versucht, den Mittelstand miteinzubringen, haben uns

stark gemacht in den Ministerien und Parlamenten und die Unternehmen haben mitgezogen“, berichtet Spitzmüller. Mit Erfolg: „Ganze Programme wurden wieder aus der Versenkung geholt, weil Mittelständler sich immer wieder an ihre Abgeordneten und die Wissenschaftsbeiräte gewandt haben.“

Dabei ist die Wirtschaft die treibende innovative Kraft in der Bundesrepublik, das legen auch die Zahlenreihen





INFOS RUNDUM
Alles Wichtige aus der Förderwelt vermittelt Spitzmüller in der „Förderküche“ (o.) oder über das hauseigene Magazin Förderpraxis (u.)

des Stifterverbands für die Deutsche Wissenschaft nahe: 1995 wurden 2,14 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) für Forschung und Entwicklung aufgewendet, mit 1,42 Prozent am BIP entfiel damit der Großteil auf den Wirtschaftssektor. Auch 2019 hat sich dieses Verhältnis nicht geändert: Die Gesamt-F&E-Quote lag bei 3,19 Prozent vom BIP, die Wirtschaft war für 2,2 Prozent verantwortlich. In Zahlen ausgedrückt: Die deutsche Wirtschaft hat 2019 mehr als 75 Milliarden Euro für interne Forschung und Entwicklung ausgegeben.

„Eine der wichtigsten Unterstützungen für den Mittelstand leistet seit 2009 das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM)“, erläutert Torsten Volkmann. „Wie seine Vorgänger, Pro Inno oder auch Pro Inno II, ist es technologieoffen und äußert praktikabel.“ Das zweite Förderstandbein sei die Projektförderung konkreter Technologien, die sich über die strategischen Leitthemen der Bundesregierungen definieren. „Diese beiden Förderansätze werden seit 2020 durch die Steuerliche Forschungsförderung wunderbar ergänzt.“ Immer relevanter neben der Förderung von Innovationsvorhaben wur-

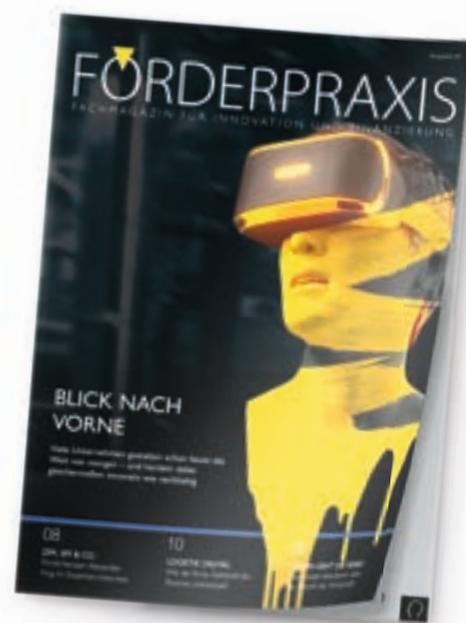
de die Finanzierungsunterstützung, wenn es um zukunftssichernde Investitionen geht, beschreibt es Rudolf Spitzmüller rückblickend: „Wir haben Mitte der 1990er angefangen, Partner bei den Banken zu gewinnen und unser Dienstleistungsmodell bekannt zu machen. Entscheidend ist ja, dass sich der Kunde zum genau rich-

„Wenn wir ein Unternehmen unterstützen, staatliche Zuschüsse zu bekommen, senkt dies das Risiko nicht nur für den Kunden, sondern auch für die Bank“

Rudolf Spitzmüller

tigen Zeitpunkt mit möglichen Zuschüssen befasst.“ Manchmal ist ein Projekt noch nicht ausgereift, dann sei es zu früh, eine Förderung zu beantragen. Oder, das kommt leider noch häufiger vor, der Kunde stellt sich zu spät die Frage, wie er durch staatliche Mittel sein Vorhaben unterstützen kann. „Ein Bankberater ist nah dran an seinen Kunden und kann den richtigen Moment eher er-

kennen“, betont der Fachmann. Also ging Rudolf Spitzmüller damals regelrecht auf Achse, hielt unzählige Vorträge, um große und kleine Banken für diese Themen und die richtigen Zeitpunkte zu sensibilisieren und um auf die Vorteile einer Zusammenarbeit aufmerksam zu machen: „Wenn wir ein Unternehmen unterstützen, staatliche Zuschüsse >





SEINER ZEIT VORAUS

Das Innovationsforum wurde 2011 eingeweiht, bietet viel Platz für Mitarbeiter und Meetings mit Kunden und Partnern und beeindruckt bis heute mit seiner intelligenten Vernetzung. Ein nettes Extra: Die Ladesäulen auf dem Parkplatz begrüßen den Gast schon beim Namen – eine Spezialanfertigung für Spitzmüller

sten Spitzmüller-Bürobau aus den 1980ern anschließt, alle wichtigen Gebäudedaten in einer Plattform zusammen: Wasser, Heizung, die Ladestationen auf dem Parkplatz und vielerlei mehr sind zentral steuerbar. Modulare Räume ermöglichen verschiedene Arbeitsformen und in der vollausgestatteten Profiküche lässt es sich nicht nur ausgezeichnet kochen, sondern dabei auch über wichtige Förderthemen sprechen: Das „digitale Wintergrillen“ ermöglichte so auch in Zeiten von Corona eine ebenso unterhaltsame wie informative Veranstaltung – live übertragen in die Büros von Kunden und Partnern.

Eine weitere wichtige Konstante im Hause Spitzmüller ist die Mittlerfunktion, mit der die Förderprofis verschiedene Player vernetzen: „In unserem großen Netzwerk bringen wir immer wieder Projektpartner zusammen“, erklärt Torsten Volkmann, „etwa um in so wichtigen Programmen wie ZIM oder KMU innovativ ein förderfähiges Projekt auf den Weg zu bringen. Oder einfach, um unseren Kunden Mehrwerte durch die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen zu schaffen.“

Einige Anstrengungen waren in den vergangenen 40 Jahren nötig, um aus einem Ein-Mann-Betrieb ein erfolgreiches Beratungsunternehmen zu formen, die Erfolge aber spornen Torsten Volkmann und sein Team weiter an: „Wir wissen, dass unsere Arbeit dem Mittelstand wirklich hilft, ihn nach vorne bringt und fit für die Zukunft macht. Dafür setzen wir uns auch weiterhin gerne und mit voller Kraft ein.“ ■

› zu bekommen, senkt dies das Risiko natürlich nicht nur für den Kunden, sondern auch für die Bank selbst“, sagt er. Über die Jahre konnte Spitzmüller so ein großes Partnernetzwerk aufbauen, das bis heute eng mit den Gengenbacher Förderprofis zusammenarbeitet.

„Auch heute setzen wir konsequent darauf, die verschiedenen Beteiligten zu erreichen und sie mit allen wichtigen Informationen zu versorgen, damit sowohl ein einzelnes Vorhaben gelingen, aber auch der gesamte unternehmerische Innovationsprozess sich verstetigen kann“, sagt Torsten Volkmann, der 2018 den Vorstand vom Gründer übernommen hat. Erklärvideos auf der Website erläutern heute wichtige Verfahrensschritte, das hauseigene Magazin Förderpraxis trägt spannende Fallbeispiele und relevante News zu aktuellen Programmen zusammen und diverse Info- und Networkingveranstaltungen

runden das Angebot für Kunden und Partner ab. Klar, dass die eigene Innovativität dabei die beste Werbung ist. Das buchstäblich größte Beispiel dafür ist das 2011 eingeweihte Innovationsforum in Gengenbach. „Wir wollten nicht einfach nur einen Platz

„Unsere Arbeit bringt den Mittelstand nach vorne und macht ihn fit für die Zukunft.

Dafür setzen wir uns auch weiterhin gerne und mit voller Kraft ein“

Torsten Volkmann

zum Arbeiten schaffen, sondern ein wirklich intelligentes Gebäude“, erläutert Rudolf Spitzmüller die damalige Überlegung. Und so laufen im heutigen Firmensitz, der mit einem Verbindungsgang an den er-



KURZ UND KNAPP.

SPITZMÜLLER IN ZAHLEN

Nachhaltige Lösungen und eine konsequente Kundenorientiertheit sorgen für anhaltenden Erfolg: Der Gengenbacher Experte für Innovations- und Investitionsförderung hat nach den ersten 40 Jahren seit der Unternehmensgründung eine beeindruckende Bilanz vorzuweisen.

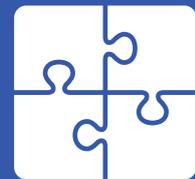
53  00
KUNDEN

Mit uns kann man auch weite Strecken gehen: Tausende Technologieunternehmen haben wir bis heute betreut, sehr viele von ihnen über einen langen Zeitraum und bei unterschiedlichsten Vorhaben.



14 000 PROJEKTE

In jedes einzelne unserer bis heute erfolgreich abgewickelten Projekte haben wir uns intensiv eingearbeitet. Anders geht es gar nicht, schließlich stehen wir von Anfang bis Ende dem Kunden zur Seite und verdienen mit unserem erfolgsbasierten Honorarmodell auch erst dann, wenn wir wirklich gute Arbeit gemacht haben.



10,5
MILLIARDEN EURO

Eine beachtliche Summe, die in den von uns betreuten Projekten inzwischen zusammengekommen ist. Ob nicht-rückzahlbare Zuschüsse oder vergünstigte Darlehen, ob für Digitalisierungsmaßnahmen oder im Bereich Energieeffizienz – wir versuchen für unsere Kunden stets, die bestmögliche Strategie zu entwickeln, um die eigene Zukunftsfähigkeit mithilfe staatlicher Mittel weiter auszubauen.



321 JAHRE

So lange sind unsere derzeit 44 festangestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schon zusammengerechnet bei Spitzmüller im Einsatz. Ob in der Beratung, im Backoffice, als Werks- oder Dualer Student oder in der Ausbildung: Im Durchschnitt kommen wir auf 7,3 Jahre Betriebszugehörigkeit – über dieses Vertrauen und den festen Zusammenhalt freuen wir uns ganz besonders!

581 000 KWH

Schon früh haben wir in die eigene Erzeugung regenerativer Energie investiert: Mit dem klimafreundlichen Strom, den unsere Photovoltaikanlage bisher produziert hat, könnte ein E-Fahrzeug der Mittelklasse knapp 3,9 Millionen Kilometer zurücklegen – das wären gut und gerne 97 Erdumrundungen. Oder auch fünf Ausflüge zum Mond und zurück...



„Ein Vorbild! Nicht aufgeben und von klein zu einem großen, erfolgreichen Unternehmen wachsen. Überall sind Zahlen, die ins Unendliche führen.“

NODAR RODKHARYAN,
Pranikov Gebäudereinigung



„Wir schätzen das Spitzmüller-Team sehr als zuverlässigen und erfolgreichen Partner im Bereich diverser Unternehmensförderprogramme und werden sicherlich auch in Zukunft auf die hohe Expertise in diesem Bereich zurückgreifen.“

Wehl & Partner Muster + Prototypen GmbH

„Kompetenz, Innovation und Zuverlässigkeit in der Zusammenarbeit.“

CLAUDIA MITTELMEIER,
Sparkasse Amberg-Sulzbach

„Innovativ, kreativ und stets verbindlich.“

DR. RAINER FISCHER,
Hochschule Offenburg



„Bereits zum Start unserer Kooperation haben wir den fachkundigen und vertraulichen Umgang mit Anfragen sehr zu schätzen gelernt. Die positiven Rückmeldungen unserer Kunden und unseres Außendienstes in der Zusammenarbeit mit der Spitzmüller AG bestätigen deren fundierte Recherche und ein professionelles Auftreten.“

UWE BARTH,
Heidelberger Druckmaschinen Vertrieb Deutschland GmbH



„Spitzmüller hat mich in mehr als 10 Jahren bei meinen Aufgaben im Bereich öffentlich geförderter Projekte stets schnell, unkompliziert, kompetent und äußerst zuverlässig unterstützt und somit manches Entwicklungsprojekt erst ermöglicht. Ich gratuliere Ihnen zu 40 Jahren Spitzmüller AG, wünsche Ihnen für die Zukunft alles Gute und freue mich auf die weitere erfolgreiche Zusammenarbeit.“

MATTHIAS DREWS,
EKRA Automatisierungssysteme GmbH



„Die Spitzmüller AG ist für uns nicht nur Experte im Bereich der Fördermittelberatung, sondern ein strategischer Sparringspartner, mit dem wir gemeinsame Ziele verfolgen. Uns verbindet eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit sympathischen und verlässlichen Menschen.“

BERND MARTIN,
WAREMA Renkhoff SE



„Eine über ein Jahrzehnt sehr gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit richtig kompetenten Ansprechpartnern bei Spitzmüller.“

KEVIN STADLER,
Gebhardt Fördertechnik GmbH

„Seit vielen Jahren arbeite ich mit Spitzmüller vertrauensvoll, auf Augenhöhe zusammen. Für die Volksbank eG - Die Gestalterbank ist Spitzmüller ein verlässlicher Partner, der eine hohe Expertise bei Förderprogrammen und Zuschüssen mitbringt. Hiervon profitieren unsere Firmenkunden in ganz besonderer Weise.“

RALF GEILER,
Volksbank eG – Die Gestalterbank





DAS TEAM SPITZMÜLLER.

FREIRAUM FÜR ERFOLG

Wer Großes schaffen will, braucht ein qualifiziertes und engagiertes Team. Kein Wunder also, dass man bei Spitzmüller auf flexible Arbeitsbedingungen, flache Hierarchien und eine zeitgemäße Führungskultur setzt





HOCH HINAUS
Gemeinsame Wanderungen durch den Schwarzwald sind ideal, um die Kolleginnen und Kollegen noch besser kennenzulernen

Foto: Spitzmüller AG

Weit reicht der Blick vom Gengenbacher Bergle über die Weinreben und die Dächer der Fachwerkstadt. Mit der Sonne im Gesicht und dem frischen Wind um die Nase ist endlich Platz für die großen Gedanken und Pläne. „Wenn man hier oben steht, kann man ganz anders über die Zukunft sprechen als im Büro“, sagt Nadine Esslinger, die den Weg hoch auf den Gengenbacher Hausberg mit seiner Jakobuskapelle viele Male im Jahr geht – um mit jedem einzelnen Mit-

arbeiter bei einem ausgedehnten Spaziergang das jährliche Entwicklungsgespräch zu führen.

Diese Tradition hat Esslinger als Personalverantwortliche noch von Firmengründer Rudolf Spitzmüller übernommen. Auch heute legt sie großen Wert darauf, nicht konkrete Projekte oder Umsatzziele zu besprechen, sondern die persönlichen Wünsche und Bedürfnisse des Gegenübers zu erfragen: Wo will man hin? Was belastet, beruflich oder auch privat? Eine solch individuelle Herangehens-

weise ist Teil einer zeitgemäßen Führungskultur, die das Geschäftsleitungs-Quartett der Spitzmüller AG in den vergangenen Jahren umgesetzt hat. New Work ist das Stichwort: „Die Fachkräftesituation spitzt sich zu, wenn wir weiterhin die besten Leute gewinnen und binden wollen, müssen wir im Personalbereich eben genauso innovativ sein, wie es auch die Projekte sind, die wir betreuen“, benennt Esslinger die Gründe für die Vielzahl an Maßnahmen, mit denen Spitzmüller das Team unterstützt. ➤





steigen später richtig bei uns ein und jedes Jahr haben wir bis zu vier Auszubildende bzw. Duale Studenten, die bei guten Leistungen auch ein Übernahmeangebot bekommen.“ Durch eine Kooperation mit dem Scheffel-Gymnasium in Lahr werden viele junge Menschen aus der Region auf Spitzmüller aufmerksam.

Eine Herzensangelegenheit für die Führungsriege sind die Jahreskonferenzen: „Hier trifft sich die komplette Belegschaft, um zwei Tage lang über alles zu sprechen, was uns als Unternehmen aber auch als Team bewegt.“ In gemeinsamer Abstimmung bilden sich Projektgruppen, die fortan wichtige Themen bearbeiten, etwa die Definition von Workflows, aber auch zur Kommunikation untereinander, die Organisation von Team-Events oder auch mal die Umgestaltung des Pausenraums. „Es ist wichtig, dass die Mitarbeiter die Entscheidungen aus der Geschäftsleitung sowie Ideen aus Teams mittragen und mitgestalten“, sagt Esslinger dazu.

Ein Miteinander anstelle von starren Hierarchien: Das gilt auch bei Fragen zum weiteren Wachstum des Unternehmens, fügt sie an: „Derzeit sind

„Wir sind als Unternehmen nur dann erfolgreich, wenn die Mitarbeiter mitziehen und sich mit ihrer Arbeit und dem Unternehmen als Ganzes identifizieren“

Nadine Esslinger

wir rund 45 Köpfe im Team – vor zehn Jahren hatten wir uns eigentlich vorgenommen, bis 2023 auf 60 Mitarbeiter angewachsen zu sein“, blickt die

- › Eine gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben ist dabei essenziell: Wo der eine aufstocken will, um den anstehenden Hausbau zu meistern, will der andere vielleicht kürzertreten, um mehr Zeit für Kinder, pflegebedürftige Eltern oder Hobby und Ehrenamt zu haben.

„Teilzeit, Gleitzeit, Homeoffice – wir finden immer individuelle Lösungen“, erklärt die 37-Jährige, die selbst junge Mutter und der beste Beweis ist, wie sich eine Führungsposition auch in Teilzeit ausfüllen lässt. „Die Bedürfnisse aller Mitarbeiter unter einen Hut zu kriegen, ist natürlich ein Spagat für uns als Geschäftsführung. Schließlich muss am Ende des Tages die Arbeit getan und der Unternehmenserfolg gesichert sein.“

Damit in der Beratung und Projektabwicklung alles optimal läuft und der Kunde zufrieden sein kann, müssen alle im Team fachliche und persönliche Höchstleistungen bringen, weiß Nadine Esslinger. „Unsere Arbeitsweise ist sehr anspruchsvoll, unsere Art der Beratung lernt man nicht einfach irgendwo in einem Studium“, betont sie. „Daher investieren wir viel in unsere Mitarbeiter – egal ob Nachwuchskraft oder Seniorberater.“ Damit alle voneinander lernen und wissen, welche Kollegin bzw. welcher Kollege im Bedarfsfall besondere Expertise beisteuern kann, arbeiten die Beraterinnen und Berater immer wieder in Tandems.

„Ganz wichtig ist für uns der eigene Nachwuchs: Viele Werkstudenten





ZUSAMMENKOMMEN

Die jährliche Plätzchenbackaktion in der Vorweihnachtszeit ist ein Happening, bei dem immer die halbe Belegschaft mit dabei ist (oben Mitte)

Der jährliche „Hüttenzauber“ macht nicht nur Spaß, sondern schweißt das Team buchstäblich noch enger zusammen (links)

Ob Yoga, Rückengymnastik oder hier beim Nordic Walking – ein sportlicher Ausgleich ist immer willkommen (oben rechts)

Schon 2015 gehörte Spitzmüller zu den Top-Arbeitgebern: Damals zeichnete Ex-Wirtschaftsminister Wolfgang Clement Ursula und Rudolf Spitzmüller aus (rechts)



Personalerin zurück. „Wir haben aber im Laufe der Zeit festgestellt, dass ein solches Wachstum überproportional mehr Aufwände bedeuten würde und wir unsere Abstimmungswege und interne Organisation erheblich hätten umstellen müssen – wir haben uns daher für den Moment dagegen entschieden, diesen Weg zu gehen. Wir fühlen uns wohl in der heutigen Größe. Wenn wir weiterwachsen, dann nur, wenn die Belegschaft das will und da mitgeht.“

Die Anstöße aus der Mitarbeiter-schaft sorgen auch dafür, dass man regelmäßig bei Sportveranstaltungen in der Region vertreten ist: Beim Beach-Volleyball Turnier in Gengenbach etwa oder bei diversen Firmen-

läufen. „Diese Veranstaltungen haben einen karikativen Hintergrund, das unterstützen alle gern“, berichtet Esslinger. Als Unternehmen, dessen Belegschaft zu 90 Prozent aus der Umgebung komme, wolle man der Region etwas zurückgeben – aber auch Menschen aus Syrien oder der Ukraine, die in den vergangenen Jahren in der Ortenau Zuflucht gefunden haben. Dafür wurden im großen Seminarraum im Erdgeschoss des Innovationsforums schon unzählige Kartons mit Sachspenden gepackt...

„Wir arbeiten weiter daran, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine optimale Arbeitsumgebung zu schaffen und sie auch persönlich zu unterstützen“, sagt Esslinger. Maximale Zuschüsse zur Kinderbetreu-

ung gehören ebenso dazu wie ein Job-Bike oder betriebliche Angebote im Bereich Gesundheitsmanagement: „Yoga, Rückenschule, Nordic Walking oder Webinare zu Themen wie gesunder Ernährung oder Stressbewältigung – wir bieten immer wieder kostenlose Kurse für die Belegschaft an“, berichtet Nadine Esslinger. Neu ab diesem Jahr: eine betriebliche private Krankenzusatzversicherung. „Der vielleicht wichtigste Grund aber, weshalb wir eine vergleichsweise geringe Fluktuation haben“, sagt Esslinger, „ist die hohe Identifikation mit dem Geschäftszweck: Wir bringen für unsere Kunden zukunftsweisende, innovative und nachhaltige Projekte auf den Weg – das ist eine sinnstiftende Aufgabe.“ ■





„Spitzmüller bedeutet für uns kompetente Beratung und Dienstleistung, immer auf aktuellem Stand und auf höchstem Niveau!“

KLAUS FEILE,
Moralt AG

„Mit der Firma Spitzmüller haben wir seit Jahren eine vertrauensvolle und gute Zusammenarbeit. Wir schätzen ihre Kompetenz in der Vorbereitung und Durchführung von verschiedensten Förderanträgen.“

STEFAN WILD,
Wild GmbH

„Spitzmüller ist ein langjähriger Partner von uns, mit einem sehr guten Verständnis unserer Technologie, was die Zusammenarbeit sehr einfach und effizient gestaltet.“

MARC STAIGER
Staiger GmbH & Co. KG

„Wir haben bereits mehrere für uns wichtige Entwicklungsprojekte gemeinsam mit Spitzmüller erfolgreich umsetzen können. Spitzmüller bleibt hier auch in Zukunft unser Ansprechpartner Nr. 1!“

EVA GÄNZLE
F. Zimmermann GmbH



„40 Jahre professionelle Fördermittelberatung auf höchstem Niveau – und viele dankbare und treue gemeinsame Kunden bzw. Mandanten. Viele unserer Mandanten wurden durch die Fördermittelberatung der Spitzmüller AG erst in die Lage versetzt, strategisch zu wachsen und sich erfolgreich zu entwickeln. Das Spitzmüller-Team agiert dabei in seiner Zusammensetzung einzigartig und macht regelmäßig einen hervorragenden Job! Wir selbst sind stolz, die Spitzmüller AG als Partner in steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Angelegenheiten seit einigen Jahren zu betreuen und zu beraten.“

FLORIAN KÜNSTLE,
REISCH & KÜNSTLE Steuerberater PartG mbB





„Ich schätze an der Zusammenarbeit mit Spitzmüller die wunderbare Kombination von Offenheit, Herzlichkeit, Blick nach vorne und Fachkompetenz. Gemeinsam haben wir Spaß daran, für unsere Kunden die besten Lösungen zu finden. So geht Miteinander. Und so gelingt auch die Transformationsfinanzierung für eine klimafreundliche Wirtschaft.“

BETTINA GROMMÉ,
Deutsche Leasing AG

„40 Jahre ist ein tolles Alter: Reif genug, um kompetent und gelassen den eigenen Weg zu gehen, jung genug, um diesen mit Esprit und Energie zu gestalten. So erlebe ich Spitzmüller und seine Führungsmannschaft.

Gratulation!“

CLAUDIA WEYRAUTHER,
Iumanaa GmbH & Co. KG



„Die Firma Spitzmüller hat uns bei einer Vielzahl von Förderanträgen unterstützt. Dabei konnten wir uns jederzeit auf die langjährige Erfahrung, das Fachwissen und die ehrliche Beratung des Teams verlassen. Dieser Erfolg hat sich letztlich in den Förderbescheiden der Projekte widerspiegelt.“

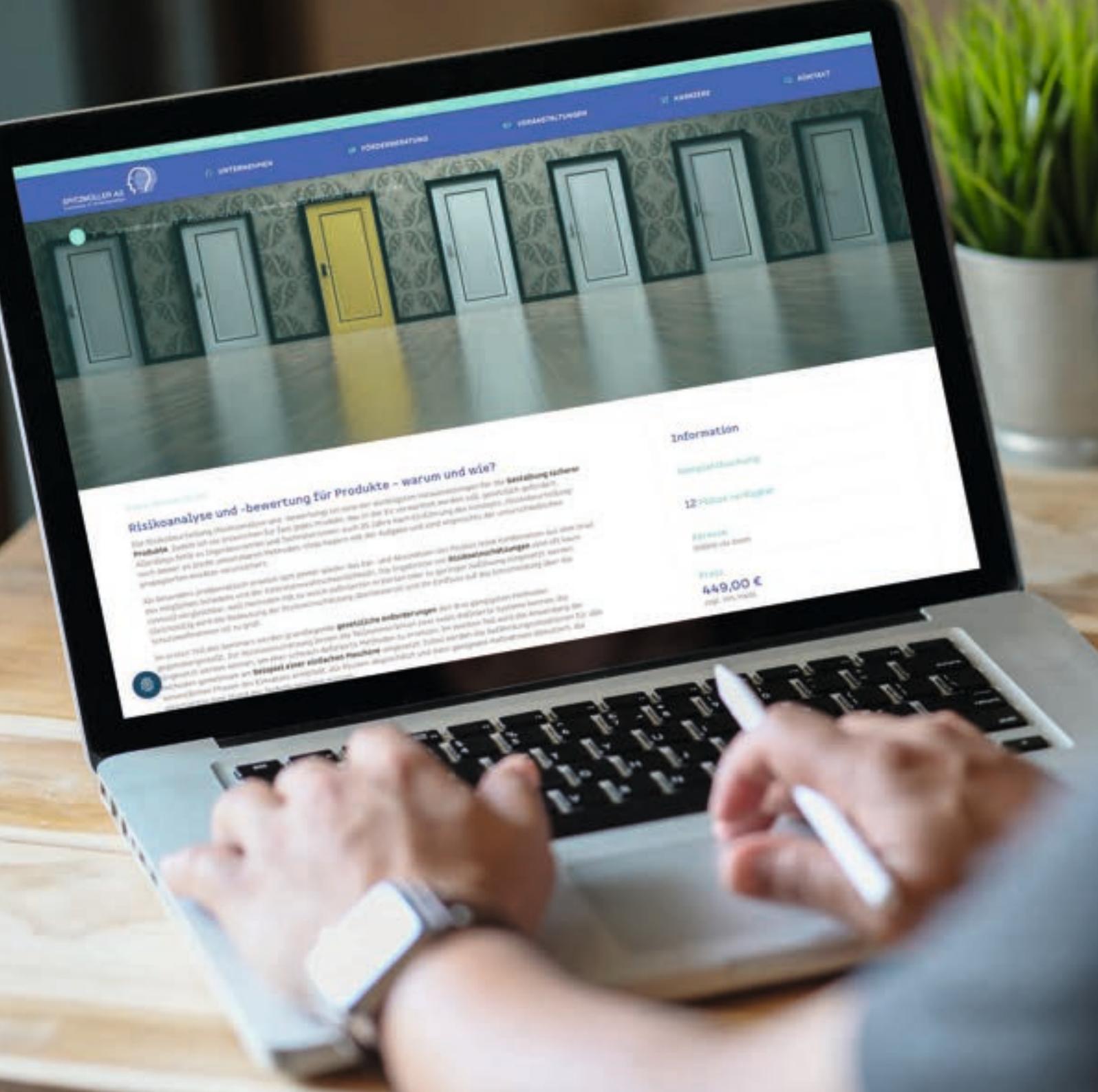
PIERRE MÄHRINGER-KUNZ,
IMSTec GmbH



„Ein kompetentes und bodenständiges Team, welches die Besonderheiten des familiengeführten Mittelstandes in all seinen Facetten versteht und partnerschaftlich zukunftsweisende (Förder-) Projekte mit auf den Weg bringt. Auf die nächsten 40 Jahre!“

MARKUS FRENK,
H>NEXT GmbH und Herrenknecht AG





VERANSTALTUNGEN.

GEBALLTES WISSEN

Weitreichend und unkompliziert: Mit einem umfassenden Veranstaltungsprogramm informiert Spitzmüller seine Kunden weit über reine Förderungs- und Finanzierungsthemen hinaus – vor Ort im Gengenbacher Innovationsforum oder über ein einfach buchbares Onlineangebot





NEUE WEGE ZUM WISSEN

Digitale Formate haben sich als ideale Ergänzung zu den Veranstaltungen vor Ort erwiesen. Zudem lässt sich mit dem Angebot auch kurzfristig auf spezifische Kundenbedarfe reagieren, so die Erfahrung bei Spitzmüller

Förderung“ in der Regel. Das wohl flotteste Format im Spitzmüller-Veranstaltungskalender informiert monatlich über neue Programme, aktuelle Anpassungen oder zu erwartende Änderungen in naher Zukunft. „Mit diesen schnellen, aber regelmäßigen Updates bleiben unsere Kunden immer auf dem Laufenden, was gerade in der Förderwelt los ist“, erläutert Volkmann die Idee.

Das eigene Wissen nicht zum streng gehüteten Geheimnis werden zu lassen, sondern mit Kunden und Partnern zu teilen und diese mit umfangreichen Informationen mitzunehmen und zu befähigen, informierte Entscheidungen zu treffen, war schon immer der Ansatz von Spitzmüller. Die Eröffnung des Innovationsforums im Jahr 2011 erlaubte dann Veranstaltungen, Tagungen und Workshops in repräsentativer Umgebung und konzentrierter Atmosphäre.

Doch mit Corona war an persönliche Treffen vorerst nicht mehr zu denken. Mit Online-Veranstaltungen, die seit 2021 mit dem Relaunch des Internetauftritts von Spitzmüller über eine übersichtliche und einfach zu handhabende Buchungsplattform zu finden sind, wurde eine Alternative gefunden – die bis heute großen Anklang findet. Dauer und inhaltliche Tiefe der Seminare variieren, bei vielen ist die Teilnahme kostenlos.

„Das Programm haben wir zusammen mit mehreren Partnern entwickelt und es hat von Anfang an geradezu gebrummt“, resümiert Jonas Seckinger, der bei Spitzmüller für die Veranstaltungskoordination verantwortlich zeichnet. „Allein im vergangenen Jahr hat sich die Zahl der Teilnehmer verdoppelt. Das Angebot kommt gut an, denn es ist ganz auf die Bedürfnisse des Mittelstands ausgerichtet“, so Seckinger.

Der 28-Jährige ist auch bei den „Fridays for Förderung“ und den vielen anderen Angeboten dabei, kümmert sich um alles Organisatorische wie Fragen im Chat oder den technischen Support.

In den Veranstaltungen geht es zum einen um die Kernthemen von Spitzmüller wie Innovationsförderung, Finanzierungen, Digitalisierung und Energieeffizienz: Wie funktioniert das eigentlich mit der steuerlichen Förderung von Forschungs- und Entwicklungsvorhaben in Unternehmen? Und welche Fördergelder sind möglich, wenn der Maschinenpark erneuert oder der Verwaltungssitz saniert werden soll, um Energie zu sparen? Die Spitzmüller-Berater geben dabei konkrete Einblicke in verschiedene Förderprogramme.

„Unsere Veranstaltungen ermöglichen den Austausch zu Trends, Themen und Entwicklungen aus dem Alltag mittelständischer Unternehmen“

Torsten Volkmann

„Wir wollen mit unseren Veranstaltungen Unternehmen, Banken, Finanzierungspartnern, Technologieexperten und Wissenschaftlern die Möglichkeit geben, sich zu Trends, Themen und Entwicklungen aus dem Alltag mittelständischer Unternehmen auszutauschen“, sagt Volkmann. „Und wir möchten einen Mehrwert bieten, der über unser eigentliches Kerngeschäft hinausgeht, für unsere Kunden aber durchaus relevant ist.“ Also sprechen ausgewählte externe Experten beispielsweise über die Chancen der digitalen Mitarbeitergewinnung, gute Führung, richtiges Zeit- und Stressmanagement und vielerlei mehr. Größere Tagungen und Workshops fänden zwar längst wieder vor Ort im Innovationsforum statt, das Online-Angebot aber bleibe bestehen, versichert Volkmann: „Digital und Präsenz – die Mischung macht’s.“

Mehr Infos zum Programm unter: spitzmueller.de/veranstaltungen ■

Zwei, drei Klicks – und los geht’s: Nach einer kurzen Begrüßung der Anwesenden in diesem Zoom-Call fasst Spitzmüller-Vorstand Torsten Volkmann die neuesten Nachrichten aus der Förderwelt zusammen. Kurz, knapp, knackig. Gerade einmal 15 Minuten dauert der Vortrag unter dem Titel „Fridays for



40 JAHRE SPITZMÜLLER.

WIR SAGEN DANKE!

Mit der Erfahrung und dem Erfolg aus vier Jahrzehnten im Rücken sind wir bestens aufgestellt für die Zukunft. Und wir können es kaum erwarten, die nächsten spannenden und innovativen Vorhaben gemeinsam mit Ihnen anzugehen. Wir freuen uns auf den weiteren, fruchtbaren Austausch und die inspirierenden Begegnungen mit Ihnen, unseren Kunden und Partnern und sagen: Danke für Ihre Treue und bis bald!

NACH VORNE SCHAUEN
Das markante Lothardenkmal vor den Toren Gengenbachs erinnert an den verheerenden Orkan 1999. Von hier öffnet sich der Blick weit ins Land



IDEEN FÖRDERN ERFOLG SCHAFFEN

SPITZMÜLLER AG
Zuschüsse & Förderdarlehen



SPITZENKRÄFTE
gesucht

Lust bei uns
durchzustarten?



Spitzmüller AG



spitzmuellerag.official



Spitzmüller AG



spitzmueller1

