

Liebe Mieter, ein nicht zu übersehender »Ruck« ging im Vorfeld der Fußball WM durch unser Land – und dieses nicht nur beim Sportmarketing. Die Hauptstadt Berlin strahlt in voller Breite Optimismus aus wie lange nicht mehr. Für Unternehmer sind es genau die richtigen Signale, wenn z.B. im Wettbewerb um den Titel »European City of the Future – Germany 2006/7« Berlin der erste Platz zugesprochen wurde. In die Vergabeentscheidung für diesen Titel, der von dem der Financial Times Group zugehörigen Fachmagazin für Auslandsinvestitionen »foreign Direct investment« ausgelobt wird, gingen vor allem die ausgezeichnete Promotion-Strategie der Stadt, die verfügbaren Förderinstrumentarien für die Wirtschaft, die hohe Attraktivität für ausländische Unternehmen, das reiche kulturelle und historische Erbe sowie die Qualität und Quantität der staatlichen und privaten Bildungseinrichtungen ein. Das schafft Vertrauen in die wirtschaftliche Zukunft und hilft dem Ansehen unserer Stadt. Dass dessen ungeachtet ein noch stärkeres Wachstum der innovativen technologieorientierten KMU erforderlich ist, wurde mit der »Wuhlheider Erklärung« (siehe www.ipw-berlin.de) deutlich gemacht. Diese Initiative aus dem Park ist auf große Resonanz gestoßen und der Umsetzungsprozess wurde eingeleitet. Hierzu zählt u.a. auch das Zusammengehen des IPW mit dem TGS in der Technologieregion Berlin-Südost und deren gemeinsames Marketing. Ein demgemäßes erstes »Produkt« ist das Ihnen hiermit vorliegende Informationsblatt »innotech news«. Es löst den bisher bekannten Parkspiegel des Innovationsparks ab und nimmt nun Ihre Nachrichten aus beiden Zentren auf. Betrachten Sie das Blatt als Ihre Kommunikationsplattform und teilen Sie uns Wissenswertes aus Ihren Unternehmen – oder Ihren Informationsbedarf – mit. Wir freuen uns auf Ihre Beiträge. PROF. DR.-ING. REIBLICH

Neue Förderprogramme der IBB

Der Senat hat am 04.04.2006 über die Durchführung von drei neuen Förderprogrammen für den Berliner Mittelstand durch die Investitionsbank Berlin (IBB) entschieden. Die Berlin Familie, bestehend aus Berlin Start, Berlin Kredit und Berlin Kapital, leistet einen Beitrag zur Schließung bestehender Förder- bzw. Finanzierungslücken für KMU. Es ist zudem ein weiterer Schritt, die Zusammenarbeit der IBB mit Berliner Geschäftsbanken und der BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH zu intensivieren und die IBB als Partnerin des Mittelstands zu positionieren.

Berlin Start fördert Gründungsvorhaben und finanziert Unternehmen bis zu drei Jahren nach Gründung mit einem Finanzierungsbedarf bis zu 100.000 Euro. Die zinsgünstigen IBB-Darlehen werden über die Hausbanken angeboten und bis zu 80 Prozent von der BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH verbürgt.

Berlin Kredit dient der Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln für Existenzgründer, Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie Freiberufler. Das Programm basiert auf dem Unternehmerkredit der KfW und wird zusätzlich mit einer Zinssubvention von 20 Basispunkten für KMU vergünstigt. Eine Kombination mit einer bis zu 80-prozentigen Bürgschaft der BBB ist im Rahmen eines integrierten Antragsverfahrens möglich. Die Vergabe des Berlin Kredits der Investitionsbank Berlin erfolgt über die Hausbank.

Berlin Kapital ist ein Fonds für Eigen- und Mezzanine-Kapital unter Einsatz von Mitteln aus dem Europäischen Regionalfonds (EFRE). Daraus ist branchenübergreifend die Vergabe von Eigenkapital und Mezzanine-Kapital an den Berliner Mittelstand vorgesehen. Berlin Kapital hat ein Volumen von 15 Mio. EUR. Zusätzlich stellt die IBB bis zu 10 Mio. EUR bereit, so stehen insgesamt bis zu 25 Mio. EUR bereit. Hiermit wird ein Beitrag geleistet, die Eigenkapitalbasis von Berliner KMU zu erweitern. Auch dieses Programm wird in Kooperation mit der BBB unter Einbeziehung der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg (MGB) durchgeführt. Weitere Informationen unter: 030. 21 25 47 47

Neues aus den Unternehmen

Wir gratulieren zum Firmenjubiläum!

Rund 65 Forschungs- und Entwicklungsprojekte hat der **OUT, Optotransmitter-Umweltschutz-Technologie e.V.**, in den 15 Jahren seines Bestehens - und von Beginn an im IPW - abgeschlossen. OUT führt anwendungsnahe Forschung auf den Gebieten der Mikro- und Optoelektronik sowie der Biotechnologie durch; Schwerpunkte sind u. a. LED-Entwicklung, Sensorik, Beschichtungstechnologien und Halbleitermesstechnik. Als externe Industrieforschungseinrichtung ist der OUT e.V. auf staatlich geförderte FuE-Projekte spezialisiert. OUT beschäftigt bis zu 25 Mitarbeiter, überwiegend Wissenschaftler, die Projekte formulieren und dann in unterschiedlichen Kooperationsformen umsetzen. Außerdem übernimmt OUT Forschungsaufträge von KMU.

Die **EPIGAP Optoelektronik GmbH** wurde 1996 von dem Ingenieur Dr. Bernd Kloth, dem Physiker Michael Humeniuk sowie dem Chemiker Gerhard Koschnitzke gegründet. Das Unternehmen war 1997 einer der ersten Hersteller optoelektronischer Systeme, die sich im IPW niederließen und wuchs seither beständig. Heute, nach zehn Geschäftsjahren, beschäftigt EPIGAP 30 Mitarbeiter. Produziert werden optoelektronische Chips für LEDs, Photodioden und High-Power Module in COB-Technik. Die EPIGAP - Photodioden basieren auf A3B5-Halbleitern, die beispielsweise aus Galliumphosphid (GaP), Gallium-Aluminiumarsenid (GaAlAs) oder Gallium-Indiumarsenid (GaInAs) bestehen. Die Produkte des Unternehmens kommen in Industriebranchen wie im Automobilbereich in der Medizintechnik, der Sensorik oder auch in der Sicherheitstechnik zum Einsatz.

Neu im IPW

BM Brezel GmbH

Innovative Standortkonzepte

Die BM Brezel GmbH erarbeitet innovative Standortkonzepte für große Industriekunden. Als Alternative zum üblichen Fast-Food entstehen zum Beispiel die ersten Back-Drive-In in Deutschland. Im Sortiment sind klassische Backwaren in Handwerksqualität. Die Bäckerei für den mobilen Kunden wird allerdings noch ein darüber hinausgehendes Angebot enthalten, so Dirk Peschke, einer der Gesellschafter der BM Brezel GmbH. Die ersten Back-Drive-In werden in absehbarer Zeit in Reinickendorf und in Wilmersdorf eröffnet. In Planung ist außerdem ein innovatives Werkstatt-Konzept für einen großen Automobilkonzern. Auch hier werden Grundstücke neu beplant und später an den Nutzer vermietet. **Dirk Peschke, Tel.: 6575 3460**

econique

networking auf Entscheidungsebene

econique knüpft Netzwerke. Mittel ist im ein Premium-Event-Management. »Unsere Angebote richten sich an leitende Manager der 1.500 größten Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz«, so Sven Hardt, Gründer und Geschäftsführer von econique. Unter den Referenzen sind zahlreiche Großkonzerne wie SAP, IBM, Allianz, BASF, BMW und Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand. econique veranstaltet vorwiegend branchenübergreifende Premium-Events für Führungskräfte der fünf strategisch wichtigsten Funktionen



Sven Hardt, Geschäftsführer der econique

in Unternehmen: IT, Finanzen, Personal, Marketing/Vertrieb und Einkauf/Logistik. Die rund 20 Events jährlich beinhalten Best-Practice-Vorträge von Managern für Manager und exklusive Diskussionsrunden zu strategischen und operativen Fragen. In Einzelgesprächen, Business-Briefings und Seminaren haben Berater Gelegenheit, mit den Entscheidern ins Gespräch zu kommen. Unternehmen, die hier in kleiner Runde ihre Beratungskompetenz anbieten, treten als Sponsoren der Veranstaltung auf. »Wir arbeiten im Prinzip wie eine rein anzeigenfinanzierte Zeitung, jedoch mit dem Niveau einer FAZ. Als Transportmedium dient nicht Papier, sondern das Event«, so Hardt. Der strategische Informationsbedarf auf Seiten der Managementebene wird zuvor in Interviews durch die Mitarbeiter von econique ermittelt.

»econique wurde im Jahre 2003 gegründet und wuchs seither jährlich um hundert Prozent«, so der Firmengründer. Derzeit beschäftigt das Unternehmen zwölf Mitarbeiter, Tendenz steigend. »Unsere Bilanz zeigt, dass ein großer Bedarf an High-Level-Networking besteht«.

econique, Sven Hardt, Tel: 6576 3520, www.econique.de

Profitex

Kaufmännische Software für den Mittelstand

1986 entwickelte die Firma Textronica in der Schweiz eine Bürosoftware, um eigene Betriebsabläufe zu optimieren. Die Version war so erfolgreich, dass sechs Jahre später das Programmpaket Profitex in serienreife über die Profitex Vertriebs AG vermarktet werden konnte. Das Schweizer Unternehmen, Stammsitz ist Oberriet bei St. Gallen, unterhält mittlerweile Niederlassungen in Österreich, Liechtenstein und Deutschland.

Die kaufmännische Software der Profitex Software Deutschland Ltd. rationalisiert Einkaufs- und Verkaufsprozesse, vereinfacht die Lagerverwaltung und die Finanzbuchhaltung. Zielgruppe der Standardversionen ist der klassische Mittelstand. Eine Small-Version der Software, die auch für kleinere Betriebe zugeschnitten ist, wird seit Mitte



Lars Sens, Profitex GmbH

des Jahres von DATA BECKER in Deutschland vertrieben und findet sich somit auch in den Regalen großer Medienhäuser.

»Der besondere Vorteil der Profitex Software liegt gegenüber herkömmlichen Software-Lösungen in seiner Anpassungsfähigkeit durch die Programmierung in .NET und C#, so Lars Sens, Vertriebsleiter der Berliner Niederlassung. Eine mitgelieferte Entwicklungsumgebung (Workbench) macht es flexibel, das heißt, eine Anpassung an spezielle Betriebserfordernisse ist in wenigen Schritten möglich. Wiederverkäufer werden von Profitex kostenlos in der Software geschult. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass einzelne Komponenten ausgelagert sind und die Wiederverkäufer Teile der Programme weiter entwickeln können. Eignen sich die Komponenten für weitere Anwender, haben die Weiterentwickler auch an der späteren Wertschöpfung Anteil. Lars Sens, Tel.: 6576 3470, www.profitex-software.com

Neu im TGS

Labcontrol

Programmierung und Elektronikentwicklung

Christian Olesch programmierte bereits während seiner Studienzeit für Auftraggeber in Berlin. Später hat er sich als freier Entwickler und Programmierer selbständig gemacht. Labcontrol, seit Februar 2006 im TGS, ist spezialisiert auf Labview-Programmierung und microcontroller-gesteuerte Geräte für die Bereiche Messen-Steuerregeln, Prüf- und Automatisierungstechnik.

Christian Olesch erstellt individuelle Lösungen nach Vorgabe der Auftraggeber. So entstanden in den letzten Jahren zum Beispiel ein Produktionsroboter, Steuerungsgeräte für ein Unternehmen, das Röntengeräte produziert, Programmierungen für Sortiermaschinen sowie Messapparaturen für die Abteilung Solarzellenforschung des Hahn-Meitner-Instituts in Berlin.

info@lab-control.de, www.lab-control.de

menges SOLUTIONS GmbH

Druckweiterverarbeitung und Postverarbeitung

Die menges SOLUTIONS GmbH ist im vergangenen Jahr aus der MM büro-marketing hervorgegangen. »Die passende Lösung für unsere Kunden zu realisieren«, ist der Leitspruch der menges SOLUTIONS GmbH. Dementsprechend werden individuell konfigurierte Maschinen zur Postbearbeitung und Druckweiterverarbeitung geliefert. »Es gibt zwar auch Standardlösungen«, so Frau Bahls, Leiterin der Öffentlichkeitsarbeit, »die Stärke unseres Unternehmens liegt allerdings darin,

zunehmend einzigartige Lösungen zu entwickeln, für die es sonst am Markt kaum Alternativen gibt«.

Das Leistungsspektrum der Maschinen reicht vom Heften, Falzen, Kuvertieren und Etikettieren bis hin zu Spiral- und Klebebindungen. Je nach Bedarf des Kunden können verschiedene Maschinen online oder offline miteinander verbunden werden. »Wir arbeiten dabei hauptsächlich mit Herstellern aus Deutschland zusammen«, so Frau Bahls.

Zu den Kunden zählen Druckerein, Buchbindereien, Verlage und Letzershops, zunehmend aber auch werbetreibende Unternehmen, die ihr hohes Postaufkommen durch eine angepasste Lösung rationalisieren möchten. Neben Maschinen, die hohe Volumina bewältigen, sind so auch Lösungen für Anwender mit kleinen Auflagen im Sortiment. Die menges SOLUTIONS GmbH beschäftigt zehn Mitarbeiter. Hauptgeschäftsfeld des Unternehmens ist das Bundesgebiet. »Da die Automatisierung in der Druckweiterverarbeitung gerade in den neuen Bundesländern eine immer größere Rolle spielt, sind sie wesentlicher Absatzmarkt des Unternehmens«, so Frau Bahls.

Stefanie Bahls, Tel: 5304-1180, www.menges-solutions.de

Erste Anwaltskanzlei im TGS

Bevor Jürgen Rauch seine Anwaltskanzlei im TGS eröffnete, war er bei der Präsidentin der Treuhandanstalt beschäftigt und anschließend acht Jahre in einem Wohnungsbaukonzern als Justiziar tätig. Schwerpunkte seiner Kanzlei sind Gesellschafts- und Immobilienrecht sowie damit zusammenhängende Gebiete wie das Baurecht oder Fragen zur Geschäftsraummiete. Mittelständische Unternehmen berät Rechtsanwalt Rauch selbstverständlich auch zum Arbeits- und Vertragsrecht. RA Jürgen Rauch, Tel.: 5304 1760, Fax: 5304 1761

BIG Technologie und Handelsgesellschaft Leuchten und Kabelführungen

Die BIG Technologie Handelsgesellschaft bezog ihre Büroräume im TGS im Januar 2006. Gegründet wurde das Großhandelsunternehmen bereits im Jahre 1992 von Jörg Gest. Er war damals noch Einzelunternehmer. Im Berliner Handelsunternehmen sind heute sieben Mitarbeiter tätig. Sieben weitere arbeiten in Niedersachsen, in der Prolight GmbH als selbständiges Unternehmen. In der dortigen Produktion – vorwiegend der Metallverarbeitung – erstellt BIG Beleuchtungskörper und Lichtführungen, die nach Vorgaben ihrer Kunden gearbeitet sind.

Auftraggeber der Sonderapplikationen sind Industriekunden, große Einkaufszentren und Architekten, die eigene Formvorschläge für ihre Planungen durch BIG umsetzen lassen. So entstanden beispielsweise Beleuchtungskörper für das Schloß Steglitz, Leuchten und Kabelführungen für den Flughafen Köln-Bonn oder die Lichtstelen vor der Technischen Universität in der Fasanenstraße. Für den neu eingeweihten neuen Hauptbahnhof von Berlin lieferte BIG die Downlights der Decken.

Kerngeschäft des Unternehmens sind Leuchten und Kabelführungen. Neben den Spezialausführungen vertreibt der Großhandel von Berlin aus Elektroinstallationsmaterial, Elektroinstallationsrohre, Industrieleuchten und Kabelführungssysteme für öffentliche Einrichtungen, Wohnungsbaugesellschaften und weitere Großkunden. »Besonderes Plus unseres Unternehmens sind sehr kurze Lieferzeiten«, so Jörg Gest. Innerhalb Berlins sind die Waren in der Regel noch am Tag der Bestellung beim Kunden.

Jörg Gest, Tel.: 5378 0115, www.fa-gest.de



Stefanie Bahls, Menges Solutions GmbH



Gunther Kretschmar, Geschäftsführer der GreyLogix GmbH

GreyLogix GmbH

Automatisierungstechnik

GreyLogix wurde im Jahre 2000 in Flensburg gegründet. Aus einem Kleinunternehmen mit drei Mitarbeitern entstand binnen weniger Jahre ein mittelständischer Betrieb mit rund 170 Beschäftigten an fünf Standorten, verteilt über das gesamte Bundesgebiet. Geschäftsfeld ist die Planung, Projektierung und Realisierung von Automatisierungslösungen auf Basis von Siemens Simatic Produkten für Anlagen der Nahrungs- und Genussmittelindustrie sowie der Energie- und Versorgungswirtschaft. Die besondere Stärke der GreyLogix GmbH liegt dabei in der Projektierung der Systeme Prozessleitsystem PCS7, Simatic IT und MES.

Das Büro in Berlin, im Februar 2006 im TGS eröffnet, beschäftigt sich ausschließlich mit der Softwareentwicklung und der Programmierung, die Fertigung der Anlagen geschieht im Stammsitz in Flensburg. »Neben kleineren Volumen wie der Steuerungsleittechnik für ein Klärwerk in Münchhöfe bei Friedrichshagen arbeiten wir derzeit an einem Projekt für die E.ON Ruhrgas AG, einer Gastransportstation in Bunde an der holländischen Grenze«, so Gunter Kretschmar, Leiter der Berliner Niederlassung. Die Aufträge werden meistens arbeitsteilig realisiert. Für die reibungslose Kommunikation sorgt ein Rechnerverbund, der ihnen den Zugriff auf alle Daten im Stammwerk ermöglicht.

Die kundenspezifischen Lösungen der GreyLogix entstehen in einer PSC7-Programmierung. »Sie ermöglicht im Gegensatz zu anderen Systemen ein offenes Leitsystem«, so Kretschmar. Die Steuerungs- und die Beobachtungsebene sind integriert, für den Kunden ist es so möglich, frei mit dem System zu arbeiten und es gegebenenfalls auch selbstständig zu konfigurieren.

Neben den vier Mitarbeitern beschäftigt GreyLogix im TGS vier Praktikanten. Alle studieren derzeit noch an der FHTW. Sie werden in ein Projekt eingebunden und haben dann Gelegenheit, ihre Abschlussarbeit durch das Unternehmen betreuen zu lassen. Nach ihrem 20-wöchigen Praktikum und anschließender Diplomarbeit besteht für die Studierenden die Chance auf eine Übernahme.

Gunther Kretschmar, Tel: 5304 1500, www.greylogix.de

Sonstiges

Praktikumsbörse der IHK Berlin

Die anstehende Studienstrukturreform im Rahmen des Bologna-Prozesses greift wichtige Forderungen der Wirtschaft auf - die stärkere Berufsorientierung des Studiums und die höhere Gewichtung allgemeiner berufsbefähigender Kompetenzen. Berufspraktika werden künftig integrativer, mit Credit Points belegter Bestandteil

Herausgeber Innovationspark Wuhlheide Managementgesellschaft mbH, Köpenicker Str. 325, 12555 Berlin, Tel.:030.6576 2431, Fax:030.6576 2799, E Mail: img@ipw-berlin.de, www.ipw-berlin.de **Redaktion** Reimund Lepiorz **Gestaltung:** Bildmitte – Büro für Gestaltung **Fotos** Projektfoto Michael Richter **Druck** DMP Digital- & Offsetdruck GmbH **Innotechnews** erscheint viermal im Jahr

eines modularisierten Studiums sein. Die »Praktikumsplatz- und Praktikantenbörse für Bachelor/Master-Studiengänge« der IHK Berlin bietet Unternehmen die Möglichkeit, gezielt für sie geeignete Praktikanten auszuwählen und für Studierende, ein passendes Praktikum zu finden. <http://ihk.dasburo.de/praktikantenboerse/index.html>

Veranstaltungs-Review

II. Innovations-Stammtisch im IPW

Wege aufzuzeigen, um »Vertriebserfolge erzielen«, war Ziel des II. Stammtisches im IPW, zu dem erstmals auch die Mieter des TGS Spreeknie geladen waren.

Kompetente Referenten stellten verschieden Managementmethoden vor, die zeigten, wie mit innovativen Produkten und Dienstleistungen gezielt Markterfolge gesichert werden können, ohne umfangreiche Vertriebsstrukturen aufzubauen.

Welche Rolle dabei die Motivation der Mitarbeiter spielt, war Hauptschwerpunkt des Vortrages von Reno Schmidt, Personalberater und Managementtrainer.

In einem zweiten Teil präsentierte Dr. Frank Piepiorra, CRM Projektleiter des Unternehmens im-netz Neue Medien GmbH den Einsatz hilfreicher Software-Tools zur Unterstützung eines guten Kundenbeziehungsmanagements, die den Unternehmen teilweise auch kostenfrei zur Verfügung gestellt werden können.

Das anschließende Get-together brachte die »Nachbarn« zusammen und bot den Unternehmern beider Standorte viele interessante themenbezogene Gespräche.



Frank Piepiorra, CRM Projektleiter