Transformationsnetzwerk
Nordschwarzwald

Leitfaden für KMU: Erfolgreich in die Umwelttechnik einsteigen

Ein Projekt der
REGION NORDSCHWARZWALD
Wirtschaftsförderung

gefördert durch:
Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

Einleitung & Agenda

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald

Warum GreenTech?

- **Wachstumsmarkt:** Getrieben durch Klimawandel, Ressourcenknappheit und steigende Umweltauflagen
- **Wirtschaftliche Chancen:** Der deutsche GreenTech-Sektor ist international führend und bietet enorme Potenziale für spezialisierte KMU
- **Jobmotor:** In Baden-Württemberg stieg die Zahl der Green Jobs von 2020 bis 2022 um fast 27 %

01 Phase 1: Vorbereitung & Analyse – Das Fundament legen

02 Phase 2: Strategieentwicklung – Den Weg definieren

03 Phase 3: Ressourcenplanung – Die Mittel bereitstellen

04 Phase 4: Umsetzung & Kontrolle – Den Plan verwirklichen

05 Zusammenfassung & Nächste Schritte

Phase 1: Vorbereitung & Analyse

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald

Der Prozess beginnt mit zwei Kernfragen:

1. Interne Bestandsaufnahme: Sind wir als KMU bereit?

- Analyse von Mitarbeiter-Know-how, Kundenportfolio, technischer Ausstattung und Zertifizierungen
- Bildung von Fokus-Teams zur Ideenentwicklung

2. Externe Marktanalyse: Welcher Markt passt zu uns?

Deep Dive: Vertriebsreife & Regulatorik

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald

Wie fit ist unser Vertrieb für neue Märkte?

Der reaktive Vertrieb, der bei Bestandskunden funktioniert, reicht für neue Märkte nicht aus. Eine aktive, systematische Strategie ist erforderlich.

Stufe 1: Initial (Reaktiv)	Stufe 2: Strukturiert (Definiert)	Stufe 3: Optimiert (Integriert)
Prozess: Ad-hoc, unstrukturiert	**Prozess**: Definierte Schritte	**Prozess**: Voll automatisiert & dokumentiert
CRM: Excel / Outlook	**CRM**: Basis-Nutzung	**CRM**: Zentrale Steuerungsplattform
Team: Vertrieb durch GF / Technik	**Team**: Dediziertes Vertriebsteam	**Team**: Spezialisierte Rollen (KAM)

EU Green Deal

Die europäische Leitstrategie bildet den übergreifenden Rahmen für alle Maßnahmen.

Nationale Gesetze

KrWG und LkSG sind für deutsche Unternehmen besonders relevant.

Zertifizierungen

ISO 14001 und ISO 50001 sind oft Voraussetzung für die Zusammenarbeit.

Phase 2: Strategieentwicklung

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald

Business Model Canvas

1. Starten Sie mit der Value Proposition
2. Fahren Sie als nächstes mit den Kundensegmenten (Customer Segments) fort
3. Füllen Sie anschließend die restlichen Felder aus
4. Welche der Felder werden von den aktuellen Trends wie beeinflusst?
5. Wie bewerten Sie die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells?
6. Zu jedem der Felder kann eine Ausarbeitung über mehrere Seiten oder Folien erstellt werden

Um im GreenTech-Markt erfolgreich zu sein, müssen KMU oft mehr als nur Produkte anpassen – sie müssen ihr gesamtes Geschäftsmodell überdenken. Der Business Model Canvas ist das perfekte Werkzeug, um das eigene Modell zu analysieren und gezielt weiterzuentwickeln.

Konkrete Chancen & Vertriebsstrategien

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald

Wo liegen die Potenziale für Präzisionstechnik-KMU?

Bestehende Kompetenzen können in viele GreenTech-Segmente eingebracht werden.

Erneuerbare Energien

Komponenten für Windkraft und Wasserstofftechnologien bieten erhebliches Wachstumspotenzial.

Kreislaufwirtschaft

Recyclingtechnik und Design für Wiederverwertbarkeit gewinnen an Bedeutung.

Energieeffizienz

Effiziente Antriebe und intelligente Gebäudeautomation sind stark nachgefragt.

Wasserwirtschaft

Filtertechnik und moderne Sensorik eröffnen neue Marktchancen.

Wahl der Markteintrittsstrategie

- **Direktvertrieb:** Volle Kontrolle, aber hoher Ressourceneinsatz
- **Indirekter Vertrieb:** Schneller Zugang über Partner, aber weniger Kontrolle
- **Digitaler Aufbau:** Kosteneffiziente Lead-Generierung, erfordert Know-how
- **Strategische Partnerschaften:** Geteiltes Risiko, aber hoher Koordinationsaufwand

Die "Twin Transition" - ökologischer und digitaler Wandel - erfordert neue Ansätze.

Phase 3: Ressourcenplanung

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald

Haben wir die Mittel für den Markteintritt?

Technologie & Ausrüstung

- Entsprechen unsere Fertigungstechnologien den Präzisionsanforderungen des Zielsegments?
- Verfügen wir über geeignete Messtechnik zur vollständigen Qualitätsprüfung und -dokumentation?
- Können wir die Werkstoffe des Zielmarkts prozesssicher verarbeiten?
- Ist unsere digitale Infrastruktur den Anforderungen an Rückverfolgbarkeit und Datenmanagement gewachsen?

Personal & Kompetenzen

- Verfügen wir über branchenspezifisches Fachwissen zu Technologie und Regularien?
- Haben wir zertifizierte Kompetenz im Qualitäts- und Umweltmanagement (ISO 9001/14001)?
- Können unsere Fachkräfte mechatronische Systeme aus mechanischen und digitalen Komponenten entwickeln?
- Hat das Management strategische Kompetenz für LCA und F&E-Kooperationen?

Forschung & Entwicklung

- Beobachten wir systematisch Technologie- und Markttrends im Zielsegment?
- Können wir Produkte gezielt anpassen oder neue Lösungen entwickeln?
- Verfolgen wir eine klare Strategie für F&E und Innovation?

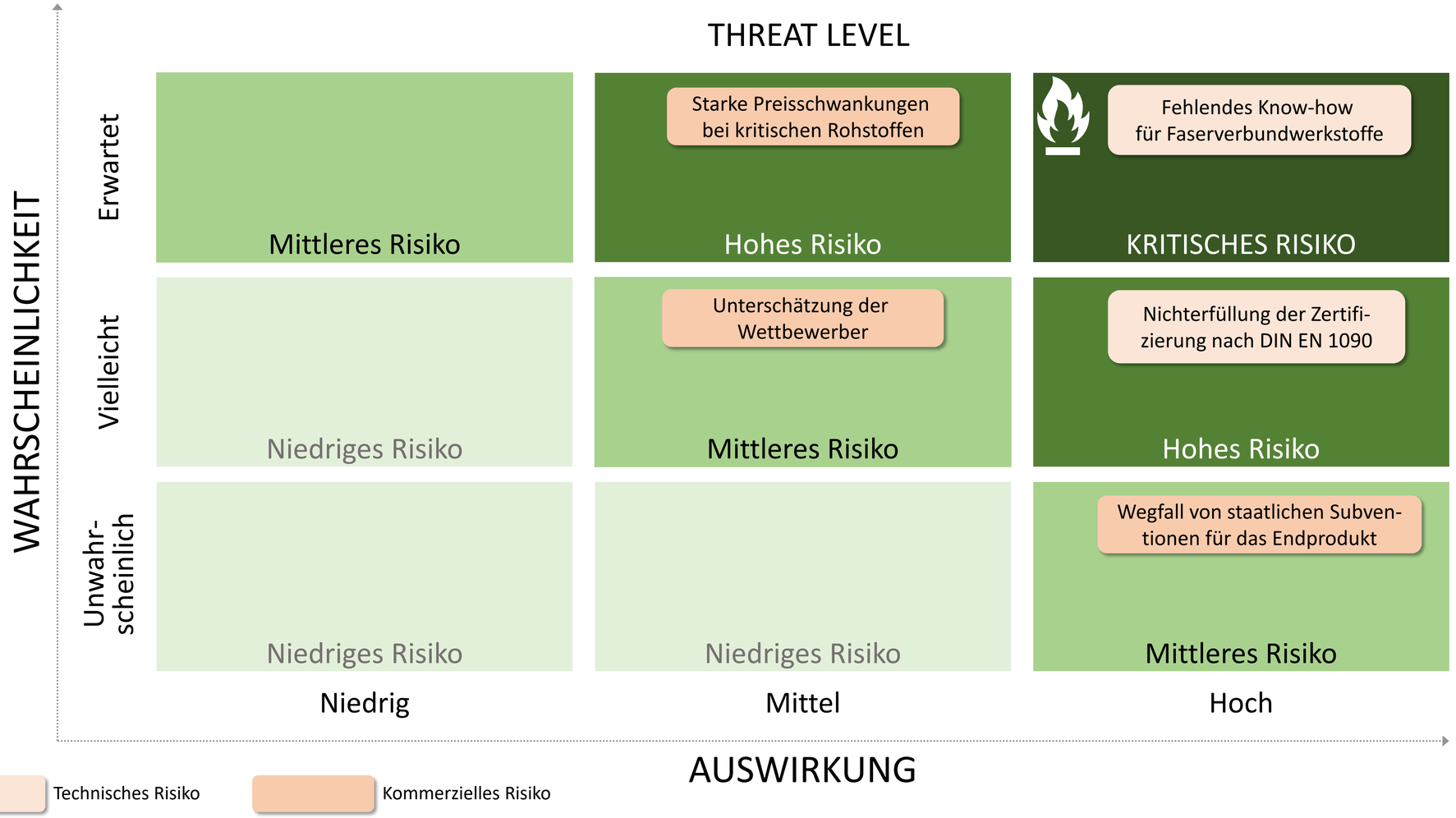
Bausteine der Finanzierung

- **Eigenkapital:** Eigene Mittel, Beteiligungskapital (VC/PE), Business Angels
- **Fremdkapital:** Klassischer Bankkredit, oft über das Hausbankprinzip für Förderdarlehen
- **Förderung:** Nicht rückzahlbare Zuschüsse (z.B. ZIM, KMU-innovativ) und zinsverbilligte Darlehen (z.B. KfW, L-Bank)

Eine realistische Planung von Technologie, Personal und Finanzen ist die Brücke von der Strategie zur Umsetzung.

Risikoanalyse

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald



Handlungsstrategien je nach Risiko:

- **Kritisch:** Sofort handeln! Risiko vermeiden oder intensiv reduzieren
- **Hoch:** Aktiv managen! Risiko reduzieren oder übertragen (z.B. Versicherung)
- **Mittel:** Beobachten und kontrollieren
- **Niedrig:** Bewusst akzeptieren

Phase 4: Umsetzung & Kontrolle

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald

Wie setzen wir den Plan in die Tat um und bleiben auf Kurs?

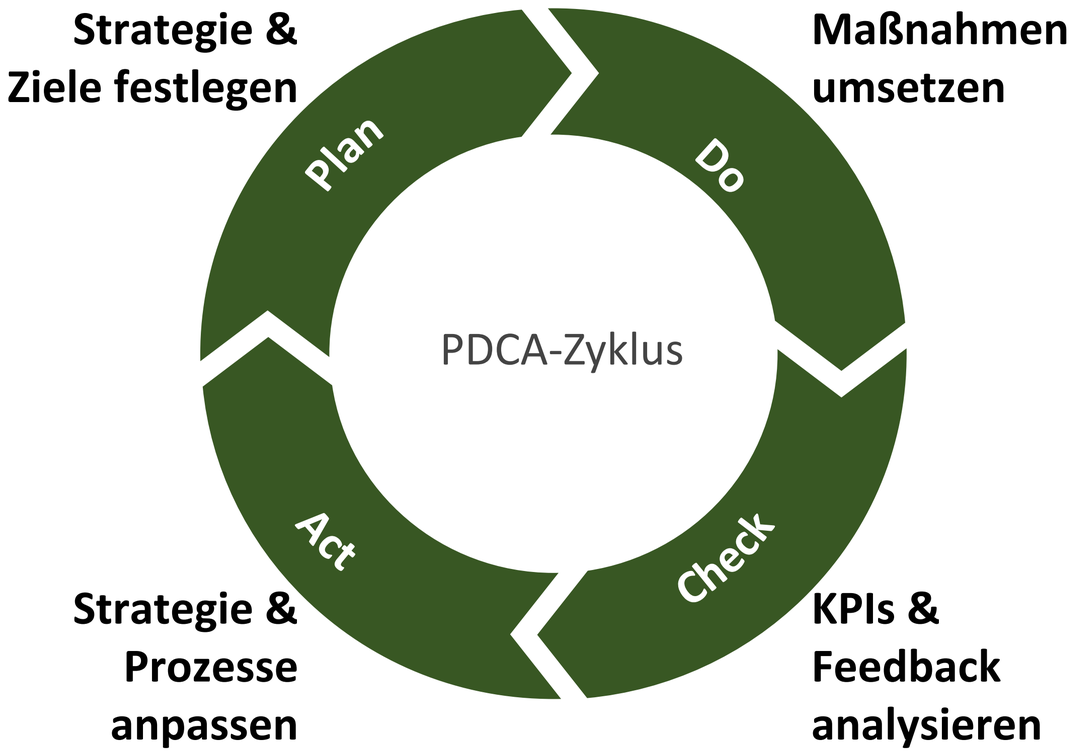
Instrument 1: Gantt-Diagramm (Ausschnitt aus Anlage 1)

Phase	Aufgabe	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Verantwortlich
1. Planung & Vorbereitung														
	1.1 Business Case & Finanzplan finalisieren	■												GF/Controlling
	1.2 Förderanträge stellen (KfW, BAFA etc.)	■	■											GF/Finanzen
	1.3 Projektteam aufbauen & Rollen definieren	■												GF/HR
	1.4 Detaillierte rechtl. / regulatorische Prüfung		■	■										Recht/Extern
	1.5 Zertifizierungsstelle auswählen (ISO 14001)			■										QM
	Meilenstein 1: Planung abgeschlossen													Projektleitung
2. Operativer Aufbau & Compliance														
	2.1 Umweltmanagement-system (ISO 14001) implementieren			■	■	■	■							QM/Team
	2.2 Lieferketten-Risikoanalyse (LkSG) durchführen				■	■								Einkauf/QM
	2.3 Schlüssel-Lieferanten auswählen & qualifizieren					■	■	■						Einkauf
	2.4 Produktionsprozesse / Serviceabläufe anpassen					■	■	■						Produktion/Technik
	2.5 CRM-System implementieren & schulen						■	■						Vertrieb/IT

...

Ein Gantt-Diagramm visualisiert Aufgaben, Dauer und Abhängigkeiten. Es ist DAS Werkzeug für die Projektsteuerung.

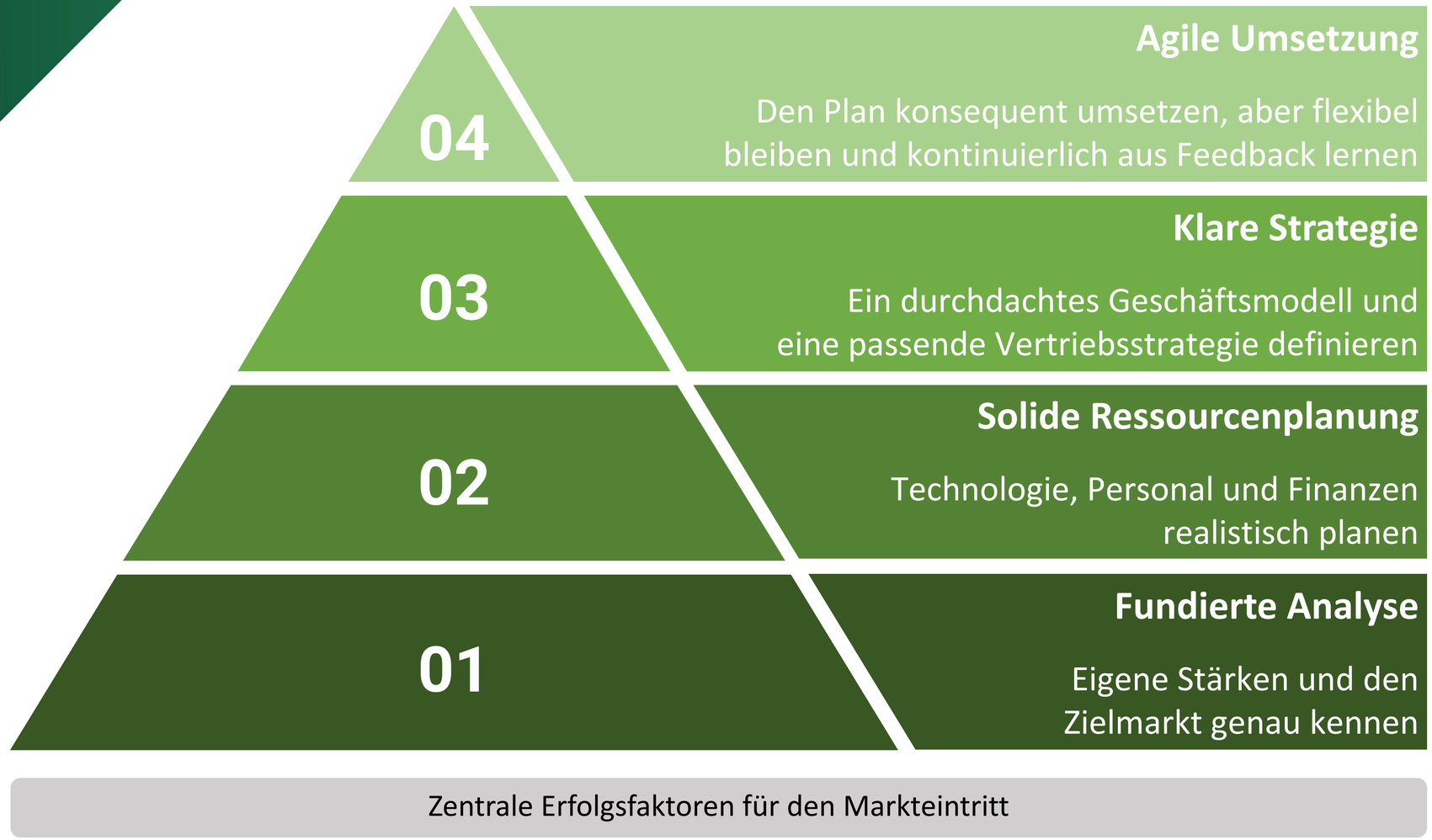
Instrument 2: Der agile Regelkreis zur Kontrolle



Langfristiger Erfolg erfordert kontinuierliche Anpassung.

Zusammenfassung & Ihre nächsten Schritte

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald



Zentrale Erfolgsfaktoren für den Markteintritt

Sie müssen diesen Weg nicht alleine gehen!

Nutzen Sie das Unterstützungs-netzwerk in der Region:

Wirtschaftsförderung Nordschwarzwald (WFG):

- Umfassende Beratung zu Förderprogrammen und Unterstützung bei der Antragstellung.
- Kontakt: Jochen Protzer, info@nordschwarzwald.de

IHK Nordschwarzwald:

- Beratung zu F&E-Fördermitteln, Finanzierungssprechtage und Hilfe bei Businessplänen.
- Kontakt: Mirko Trautz, trautz@pforzheim.ihk.de