

DIE LFA FÖRDERBANK BAYERN – PARTNER DER WIRTSCHAFT UND KOMMUNEN

LfA MAGAZIN

MENSCHEN UNTERNEHMEN PROJEKTE

FRÜHJAHR // SOMMER · 2023



EINFACH MACHEN

Ein Heft über Frauen, die in der Gründerszene und in Unternehmen für frischen Wind sorgen

Liebe Leserin, lieber Leser,

zum Glück haben sich die schlimmsten Krisenbefürchtungen bislang nicht bewahrheitet. Dass man auch in unserer sich schnell wandelnden Welt an seine Ideen und die Zukunft glauben sollte, wollen wir mit dieser Ausgabe zeigen – es ist ein Magazin über und für Frauen, die mit ihren eigenen Unternehmen oder in bestehenden Betrieben neuen Wind in die Geschäftswelt bringen. In der Gründerszene sind Frauen leider noch in der Unterzahl, wie aktuelle Studien belegen. Die Gründe dafür sind vielfältig.

Seit vielen Jahren unterstützt die LfA in Bayern Existenzgründerinnen und -gründer dabei, ihre Vorhaben Wirklichkeit werden zu lassen. Als Förderbank ist es uns ein großes Anliegen, das Umfeld für Unternehmensgründungen attraktiv mitzugestalten: im Rahmen unserer Gründungsförderung sowohl mit Fremdkapital als auch – in Zusammenarbeit mit Unternehmen aus der LfA-Gruppe – mit Eigenkapital. Das möchten wir in diesem Heft mit den Erfolgsgeschichten von uns geförderter bayerischer Unternehmerinnen zeigen und hoffen, dass sie auch als Vorbild und Inspiration dienen.

Ab Seite 8 lesen Sie über Dr. Julia Ferencz, die mit IT-Anwendungen die Digitalisierung in Krankenhäusern und Arztpraxen unterstützt. Elen Gulde gestaltet Konsum nachhaltig mit ihrem regionalen Lieferdienst (Seite 10) und auch Lidia Zoumis leistet mit ihrer innovativen Wäscherei einen Beitrag für die Umwelt (Seite 16). Mercia Höflmaier führt das Traditionsunternehmen mah-ATN erfolgreich in die Zukunft (Seite 18), Jenny Back und Nadine Wehner-Hach haben ihre berufliche Erfüllung unverhofft im eigenen Café gefunden (Seite 22). Außerdem sprechen wir in unserem Interview ab Seite 4 mit der jungen Maschinenbauingenieurin Katharina Kreitz. Die Mitgründerin des Tech-Unternehmens Vectoflow erzählt, wie viel man bewegen kann, wenn man seiner Begeisterung folgt – auch wenn die sich von üblichen Rollenbildern unterscheidet.

Viel Freude bei der Lektüre wünscht Ihnen



Bernhard Schwab

Dr. Bernhard Schwab
Vorstandsvorsitzender
LfA Förderbank Bayern



04 Von Anfang an im Aufwind

Strömungstechnik ist ihr Spezialgebiet: Katharina Kreitz, Mitbegründerin von Vectoflow, über Rollenbilder und das Verwirklichen eigener Vorstellungen

08 Immer 100 Schritte voraus

Ein modernes Gesundheitswesen braucht Digitalisierung, Dokumentationsstandards und Expertinnen wie Dr. Julia Ferencz

10 Bewusst anders

Elen Gulde gründet einen Lieferdienst für Lebensmittel aus der Region. Eine revolutionäre Idee? Und wie!

13 Innovationskraft gemeinsam stärken

Bayerns Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger zu Gründerinnen und ihrem Beitrag zur bayerischen Wirtschaft

14 Gut vernetzt

Warum Austausch wichtig ist und welche Business-Netzwerke für Frauen interessant sind – ein Überblick

16 Die Erste ihrer Art

Eine so konsequent ökologische Wäscherei hat es in Deutschland bisher nicht gegeben. Bis Lidia Zoumis die Sache anging



18 Tradition meets Innovation

mah-ATN, Anbieter von Bezugstoffen, hat seinen Sitz in Baierbrunn – und eine Frau an seiner Spitze, die den Familienbetrieb kontinuierlich ausbaut

22 Zwei im Café-Glück

Keine Gastronomie-Erfahrung, dennoch ein Erfolg: wie zwei Freundinnen das Zentrum ihres Dorfes beleben

24 Meldungen

LfA Kunstkalender | August Everding Musikwettbewerb | Förderbilanz 2022 | Verabschiedung Dr. Bayer | Förderung Handwerk 2022

26 Service

Kredite für Gründerinnen und Gründer

27 Gesichter der LfA

Birgit Brunnbauer, Kapital- und Geldmarkt-Händlerin Mesude Sevindik, Teamleiterin Förderkredite



mah-ATN-Chefin Mercia Höflmaier, von Verena Kathrein am Firmensitz in Baierbrunn fotografiert

Cover: Verena Kathrein; Fotos: Nadine Siegemann, Gabriela Neeb, Verena Kathrein, PR, mgo-media/Markus Büttner

INHALT



Von Anfang an im Aufwind

DAS UNTERNEHMEN VECTOFLW IN GILCHING BEI MÜNCHEN IST WELTWEIT FÜHREND IN STRÖMUNGSMESSTECHNIK. NEBEN DER HERSTELLUNG UND KALIBRIERUNG VON SPEZIALSONDEN BIETET ES KOMPLETTE MESSSYSTEME INKLUSIVE SOFTWARE AN. EIN GESPRÄCH MIT DER MITGRÜNDERIN **KATHARINA KREITZ** ÜBER FORMEL-1-KUNDEN UND FRAUEN IM INGENIEURBERUF

FOTOS GABRIELA NEEB TEXT MARTIN FRAAS



Sie lacht viel und ist auf Anhieb sympathisch. Sie denkt und spricht beeindruckend schnell. Und sie hat zusammen mit Dr. Christian Haigermoser innerhalb von acht Jahren das Unternehmen Vectoflow aufgebaut, das in seinem Bereich weltweit führend und einzigartig ist.

Ein Gespräch mit der Münchnerin Katharina Kreitz macht auch deshalb so viel Spaß, weil sie entwandend offen und direkt ist. Und weil ihr Büro in Gilching einen spektakulären Blick auf die Landebahn des Sonderflughafens Oberpfaffenhofen bietet. Dort startet und landet so manches Flugzeug, an dessen Entwicklung die 35-Jährige maßgeblich mitgewirkt hat.

Die berühmte Partyfrage: „Und was machst du beruflich?“ Was antworten Sie darauf?

Oje, das ist wirklich nicht ganz einfach zu erklären. Selbst meine Mama weiß erst seit zwei, drei Jahren, was ich ganz genau mache. Einfach gesagt: Wir messen Strömungen, egal ob von Wasser, Luft, Gas oder Öl – Hauptsache, es bewegt sich. Bei den Messungen werten wir alle möglichen Parameter aus, also Geschwindigkeit, Temperatur, Druck und Anströmwinkel. Diese Messdaten können dann später zur Optimierung des Produkts genutzt



Von oben: Fingerspitzengefühl ist am Laserschweißgerät gefragt. Sieht aus wie ein Nagel, ist aber eine komplexe 5-Loch-Sonde. Die abgebildete Blütenmischerdüse für Kleingasturbinen ist im 3-D-Drucker gefertigt. Eine der vielen Auszeichnungen

werden. Also zum Beispiel, um ein Auto aerodynamisch optimal zu gestalten. Oder um eine Drohne auf eine Windböe vorzubereiten und die Steuerung entsprechend anzupassen.

Und wie werden diese Daten gemessen?

Damit das möglich ist, startet die Reise bei uns im Windkanal. Hier wird der Sonde quasi das Hirn gegeben. So kann ich beispielsweise eine Windgeschwindigkeit von 30 Stundenkilometern einstellen und der Wind kommt von bis zu +/-25 Grad seitlich. Dann fahre ich ganz viele Punkte ab, verschiedene Geschwindigkeiten und Winkel. Wenn die Sonde später beim Kunden in der richtigen Applikation ist, erinnert sie sich quasi: Ja, genau diese Konditionen hatte ich „damals“ im Kalibrierwindkanal bei Vectoflow. Der große Teil unserer Arbeit besteht also auch darin, unsere Sonden auf diese Weise zu kalibrieren.

Ihr Unternehmen hat auch einen eigenen Windkanal.

Ja, aber er ist nicht zu verwechseln mit einem zum Beispiel bei BMW, in den ein komplettes Fahrzeug reinpasst. Der Vectoflow-Windkanal hat in den Außenmaßen ungefähr die Größe eines normalen Überseecontainers. Unsere Messtechnik ist relativ klein und der Windkanal muss auf eine deutlich höhere Geschwindigkeit kommen, also über Schallgeschwindigkeit. Je größer der Windkanal aber ist, desto mehr Energie muss für die Erzeugung von Geschwindigkeit aufgewendet werden.

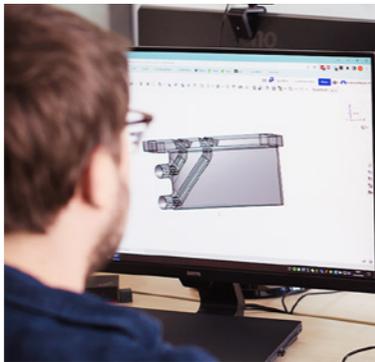
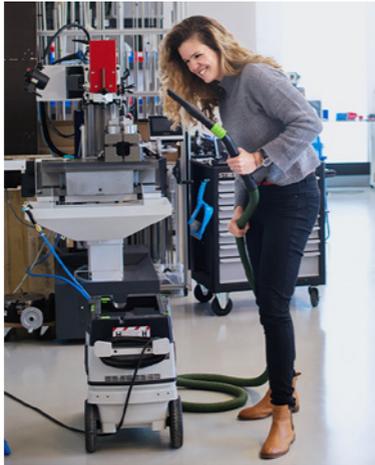
Zu den Kunden von Vectoflow gehört auch die NASA. Was können Sie, was die nicht können?

Wie bei allen großen Unternehmen werden auch bei der NASA bestimmte Dienstleistungen outsourct. Wir sind eben die absoluten Spezialisten für Sensorik und Aerodynamik. Und auch für 3-D-Druck. Damit können wir »

inhouse Sonden herstellen, die widerstandsfähiger sind als die meisten anderen auf dem Markt. Die Einsatztemperatur unserer Sonden reicht bis zu 1.800 Grad Celsius. Wir haben zudem die kleinste Sonde der Welt entwickelt. Das ist ein signifikanter Vorteil, denn eine Sonde soll ja die Strömung messen und selbst nur möglichst minimalen Einfluss auf die Strömung nehmen. Wir können deutlich genauer messen als unsere Wettbewerber, was auch an unserer selbst entwickelten Software liegt. Unser Windkanal hat eine Qualität, die so einzigartig ist, dass sogar ein großer TriebwerkhHersteller, der in der Nähe seinen Sitz hat, bei uns die Sonden kalibrieren lässt.

Wollten Sie denn eigentlich immer Unternehmerin werden?

Überhaupt nicht, das war wirklich nicht mein Lebensplan. Ich bin da eher reingerutscht. Eigentlich hab ich die Firma gegründet, um mir selbst Probleme mit der vorhandenen Messtechnik zu ersparen. Denn während des Studiums an der TU in München hab ich schon immer in Unternehmen im Messbereich gearbeitet. Zum Beispiel bei der NASA, bei Airbus, bei BMW. Es gab damals nur einen einzigen Hersteller für Messsonden in den USA und ich war mit der Anwendung seiner Produkte alles andere als zufrieden. Dann saß ich eines Tages mit Dr. Christian Haigermoser zusammen, der meine Diplomarbeit betreute. Und ihm ging's genauso. Wir haben überlegt: Kann man die relativ kleinen und dünnwandigen Messsonden aus Metall eigentlich auch im 3-D-Drucker herstellen? Wir sind zum benachbarten Unternehmen EOS gegangen, ein Spezialist für industriellen 3-D-Druck, und haben wohl 1.000 Versuche gestartet. Irgendwann waren wir dann mit dem Ergebnis zufrieden. So haben wir 2015 gemeinsam Vectoflow gegründet, sind nach und nach gewachsen und hatten irgendwann dieses imposante Unternehmen.



Von oben: Unternehmenschefin Katharina Kreitz kennt und liebt jedes technische Detail. Druckmessgeräte gehören zu den Basisinstrumenten. Ein digitaler Messrechen in Klingform. Eine weitere Prämierung für Vectoflow

War es von Anfang an eine Erfolgsgeschichte?

Wir konnten bereits im ersten Jahr die ersten Kunden gewinnen, unter anderem ein Formel-1-Team. Da wir in einer absoluten Nische arbeiten, hat sich rasch rumgesprochen, was wir machen und können. Nachdem das Gründungsstipendium EXIST ausgefallen war, haben wir von verschiedenen Seiten finanzielle Unterstützung erhalten. Wir sind aber nicht so ein typisches Start-up, bei dem es von Anfang an „Growth, Growth, Growth“ hieß, die schwarze Null jedoch in weiter Ferne stand. Stattdessen haben wir versucht, möglichst schnell ins Plus zu kommen. Das war vielleicht in den Zeiten unserer Unternehmensgründung nicht so sexy und cool, aber heute zahlt sich diese bodenständige Strategie aus.

Kann man sagen, Vectoflow spielt an der Weltspitze mit?

Ohne überheblich klingen zu wollen: ja! Wir haben mittlerweile Kunden in über 80 Ländern und ein Kundenspektrum mit einer extremen Bandbreite. Die reicht vom Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt und Airbus über Siemens sowie den Automatisierungstechnik-Konzern ABB bis hin zu Automobilkonzernen wie Porsche, Toyota, Tesla und fast allen Formel-1-Teams. Auch Öl- und Gaskonzern zählen zu den Vectoflow-Stammkunden. Unsere Branche ist ein Empfehlungsgeschäft und basiert viel auf Vertrauen. Wenn ein Kunde mit einem kleinen Auftrag happy war, dann kriegt man einen größeren Auftrag. Und das spricht sich dann herum.

Was waren die Gründe, dass das Unternehmen als Standort Gilching bei München wählte?

Ich hab gefühlt fast schon überall in der Welt gelebt, aber bin immer wieder nach München zurückgekommen, weil ich die Stadt toll finde. Ich bin ja auch ein „halbes Münchner Kindl“,

also in erster Generation hier geboren. Es ist schon praktisch, dass wir ringsum in Bayern viele Firmen als Kunden haben, das hat uns besonders am Anfang sehr geholfen. Auch die Nähe zur TU in München und dem Zentrum für Innovation und Gründung der Hochschule ist ein Pluspunkt. Das ist ein tolles Netzwerk, von dem wir profitieren. Auch die kurzen Wege zu Luft- und Raumfahrtunternehmen sind schon ganz praktisch. Da heißt es öfter mal: „Kannst du mal schnell überkommen?“ Aber einen persönlichen Grund möchte ich nicht verheimlichen: Ich bin eine leidenschaftliche Skifahrerin und da ist München natürlich eine ideale Ausgangsbasis. Besonders gerne fahre ich im Montafon, wo meine Familie ein Haus hat.

Haben Sie mit Ihrem Unternehmen die Möglichkeit, Frauen zu unterstützen, die sich für den Ingenieurberuf entscheiden?

Bei uns arbeitet aktuell eine Ingenieurin, wir würden aber liebend gerne noch viel mehr Frauen einstellen. Die Frage ist: Woher sollen sie kommen? In meinem Studienjahrgang waren nur zehn Prozent der Studierenden Frauen. Der Prozentsatz steigt jedoch in den letzten Jahren an. Was auch an der Einführung des Bachelor- und Masterstudiums liegt, die viel gebracht hat. Zuvor schreckte viele Frauen die Länge des Studiums ab.

War für Sie früh klar, dass Sie Ingenieurin werden wollen?

Ja und nein. Da meine Mutter Mathe überhaupt nicht mag, aber sehr sprachbegabt ist, wurde ich in ein neusprachliches Gymnasium gesteckt. Ich hab mit Französisch, Englisch und Spanisch angefangen. Dann die ersten Klausuren: Französisch 5, Mathe 1. Ich glaube, dass gerade bei Mädchen der Einfluss von außen sehr prägend ist. Wenn es ständig heißt „Mathe, das versteht eh keiner“, dann trägt das nicht zur Attraktivität des



Katharina Kreitz kann auch hochkomplexe Prozesse anschaulich erklären

„IN MEINEM JAHRGANG WAREN NUR ZEHN PROZENT DER STUDIERENDEN FRAUEN“

Fachs bei. Dabei ist Mathe eigentlich wunderbar für Faule: Einmal verstanden, nie wieder lernen! Man muss nicht monatelang Vokabeln pauken. Aber das Marketing für Mathe sollte besser werden. Wir müssen zeigen, dass es da nicht nur um langweilige Gleichungen geht. Die Lehrerinnen und Lehrer sollten auch mal einen 3-D-Drucker mit ins Klassenzimmer nehmen – wie wir das an TecDays machen. So lässt sich auf anschauliche Art demonstrieren, welche faszinierenden Möglichkeiten die Mathematik als Basis bietet. Wir sollten damit schon in der Grundschule anfangen, denn dort werden die Kinder geprägt. Und die Leistungen von Mädchen und Jungen in Mathe sind in den ersten vier Schuljahren, statistisch gesehen, nahezu identisch.

Sind Sie denn die Erste Ihrer Art in der Familie, die sich den Tiefen der Naturwissenschaft widmet?

Das nicht, denn mein Vater arbeitet in einem noch „nerdigeren“ Bereich als ich. Er macht Brückenübergangskonstruktionen für Bahngleise. Die Berufswahl in meiner Familie ist also schon sehr speziell. □

KATHARINA KREITZ

Die Münchnerin studierte Maschinenbau mit den Schwerpunkten Luftfahrt, Gasdynamik und Astronautik an der Technischen Universität München. 2015 gründete sie zusammen mit Dr. Christian Haigermoser das Unternehmen Vectoflow, spezialisiert auf extrem präzise fluiddynamische Messtechniken. In kurzer Zeit sicherte sich die innovative Firma Aufträge unter anderem von der NASA, Airbus, Siemens, Porsche, Tesla, einer Reihe von Formel-1-Teams sowie von internationalen Öl- und Gaskonzernen.

Online unter www.lfa.de/magazin

IMMER 100 SCHRITTE VORAUS

DIE DIGITALISIERUNG IM GESUNDHEITSWESEN NIMMT RASANT ZU, DATEN SIND DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG, FINDET DR. JULIA FERENCZ – UND DENKT MIT IHRER FIRMA TITAN DATA HUB IN DIE ZUKUNFT

TEXT MARLENE IRAUSEK

Per Los entscheidet sich Julia Ferencz für ein Medizinstudium, aber ihr Interesse an IT-Lösungen bleibt

Schon in den 1980er-Jahren waren Computer für Julia Ferencz etwas Alltägliches: Im Haus ihrer Eltern, eines Ingenieur-Ehepaars, standen oft mehrere Modelle zur Reparatur. Im Alter von sechs Jahren löste sie bereits ihre erste Programmieraufgabe: Sie codierte einen Hund, der mit dem Schwanz wedelt. „Mein Vater wollte immer, dass ich Informatikerin werde, meine Mutter sah eine Ärztin in mir. Dass ich heute eine Mischung aus beiden bin, ist Zufall“, so die Unternehmerin. In ihrem Heimatland Rumänien besucht sie eine deutschsprachige Schule und ist schon

in jungen Jahren so vielseitig interessiert, dass es ihr später schwerfällt, sich für eine Studienrichtung zu entscheiden. Sie schreibt alle Möglichkeiten auf einen Zettel und zieht ihr Fach per Los: Medizin. Sie beginnt ihr Studium in Rumänien, merkt aber schnell, dass sie noch mehr kann – und schreibt sich auch für Business Administration ein. Drei Jahre absolviert sie beide Studien parallel. „Während dieser Zeit entdeckte ich eine Stellenanzeige von OnkoZert: ein Unternehmen, das für die Deutsche Krebsgesellschaft eine Art von Zertifizierung für Kliniken entwickeln sollte. Es brauchte IT-Experten,

die zugleich Mediziner waren – jemanden wie mich.“ Ferencz kommt für einige Wochen nach Neu-Ulm, um beim Aufbau der Firma zu unterstützen: „Herauszufinden, wie man Daten von Kliniken bestmöglich sammelt und auf Anwendungen vereinheitlichen kann, war die Aufgabe.“ Es ist der Beginn einer intensiven Zusammenarbeit über 15 Jahre. In dieser Zeit analysiert Ferencz, mittlerweile Fachärztin für Anästhesiologie, viele Daten, spricht mit Kliniken, Ärztinnen und Ärzten, hilft ausländischen Krankenhäusern, sich auf die Zertifizierung als onkologische Fachklinik vorzubereiten, spezialisiert sich immer mehr auf diesen Bereich. „Ich habe mich bereits während des Studiums für das Fach interessiert. Vielleicht auch, weil ich immer schon wusste, dass ich forschen und nicht am Patientenbett arbeiten möchte.“

Interessant findet sie später auch die klinische Umweltmedizin. Dieser Ansatz sieht den Patienten als Ganzes und betrachtet die Zusammenhänge von Körper, Geist und Umwelt, ähnlich wie die Integrative oder Ganzheitliche Medizin. Ferencz bildet sich über scopro mit einer offiziellen Schulung zur klinischen Umweltmedizinerin weiter. Biochemie, Molekularbiologie und Genetik spielen eine große Rolle, ebenso Toxine,

wie Luftverschmutzung und andere äußere Einflüsse, die den Körper belasten. „Die klinische Umweltmedizin behandelt die Ursachen der Erkrankung. Man testet, wovon der Körper zu viel oder vielleicht zu wenig hat. Entsprechend muss man ableiten oder substituieren. Das alles basiert auf fundierten Ergebnissen und passt sehr gut zur Onkologie“, erklärt Ferencz weiter.

„Eine Forschergruppe identifizierte zum Beispiel, dass Tumorzellen viele Metalle enthalten. Dabei stellt sich die Frage: Erscheinen die Metalle, weil sie von den Tumorzellen angezogen werden oder entstehen Tumorzellen in einem Körper, wo mehr Metalle sind – zum Beispiel durch Vergiftungen? Die Krebspatienten wurden mit einer Metallausleitung behandelt und die Tumore sind deutlich zurückgegangen. Das ist pure Forschung. Solche Ergebnisse muss man transparent machen und breiter in die Welt bringen: um Daten vergleichen zu können und daraus Ideen für die Behandlung zu ziehen.“

Das ist einer der Gründe, warum die Vordenkerin im August 2021 die Titan

Data Hub gründet: „Ich wollte auch Praxen und Ärzten der klinischen Umweltmedizin die Möglichkeit bieten, mit Softwarelösungen vergleichbar zu dokumentieren, um Artikel schreiben und medizinische Evidenz erstellen zu können.“ Um diesen Plan verwirklichen zu können, stellt sie die Businessidee ihrer Hausbank vor, die eine Gründungsförderung bei der LfA Förderbank Bayern für das Start-up beantragt und bekommt.

„ERGEBNISSE MUSS MAN TRANSPARENT MACHEN, UM DATEN VERGLEICHEN ZU KÖNNEN“

Die Klinik- und Studierendokumentation ist also ein wichtiges Standbein ihres Unternehmens. Dafür erstellt ihr 13-köpfiges Team Softwareanwendungen für Krankenhäuser, Ärzte und zukünftig

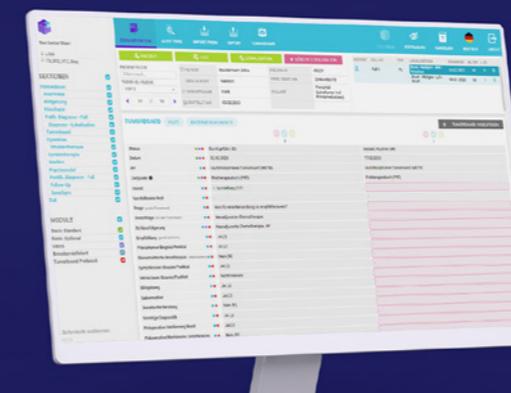
auch für Pharmafirmen. Diese umfassen mittlerweile häufig Patientenbefragungen. „Vielen Patienten fällt es leichter, zum Beispiel über eine App ihre Beschwerden und den Krankheitsverlauf festzuhalten – oft sind sie hier ehrlicher als im direkten Arztgespräch. Durch Befragungen werden Symptome früher ernst genommen. In der Klinik werden diese Informationen dann mit den Patientendaten verknüpft –

und helfen bei der Behandlung“, erklärt die Firmengründerin.

Der Slogan ihrer Firma, „Because you can't spell healthcare without data“, bringt Ferencz' Engagement auf den Punkt: „Ärzte müssen Daten vergleichen können – über ihre Klinik hinaus. Sonst können sie nur oberflächlich behandeln und keine Vorhersagen machen. In vielen Bereichen des Lebens nutzen wir schon künstliche Intelligenz, im Gesundheitswesen gibt es allerdings noch Nachholbedarf. Hier ist vieles noch nicht mathematisch kompatibel oder standardisiert dokumentiert. Das wollen wir ändern.“ Ferencz bietet mit Titan Data Hub außerdem auch Coachings an und bereitet ausländische Kliniken auf unterschiedliche Zertifizierungen vor: „Um auf einem hohen Niveau anerkannt zu werden, braucht es Nachweise. Es ist wichtig, dass medizinische Standards bekannt sind und eingehalten werden.“ Nach wie vor arbeitet sie eng mit OnkoZert zusammen. Den Gründer von OnkoZert sieht Ferencz als ihren Mentor, dem sie für seine Unterstützung dankbar ist.

Die zweifache Mutter hat noch mehr Pläne für die Zukunft. Schon bald möchte sie in Neu-Ulm eine Praxis für klinische Umweltmedizin eröffnen. „Du und deine Ideen!“, hat Ferencz in ihrem Leben öfter gehört. „Im Unterschied zum Schach, was ich gerne, aber schlecht spiele, sehe ich im Leben oder bei der Arbeit aber 100 Schritte voraus“, erklärt die Ärztin. Sie ist sich sicher, dass auch Patienten Änderungen im Gesundheitswesen vorantreiben – denn in Zukunft werden sie die Wahl ihrer Ärzte immer häufiger von Vergleichsdaten abhängig machen. □

TUMORDOKUMENTATION/TUMORBOARD



Zertifizierungsschulungen sind eine der Leistungen von Titan Data Hub. Ferencz und ihr Team wissen, was wichtig ist, damit ein Krankenhaus erfolgreiche Behandlungen durchführen kann und sich die Qualität der Gesundheitsversorgung verbessert

Foto: PR; Grafik: Martin Blaas

FAKTEN

TITAN DATA HUB
Finanzierung: Startkredit
Gründungsjahr: 2021
Standort: Neu-Ulm · Mitarbeiter: 13
www.titandatahub.com

Online unter www.lfa.de/magazin

BEWUSST ANDERS

DER UMGANG MIT LEBENSMITTELN MUSS SICH RADIKAL ÄNDERN –
UND ES FÄNGT BEIM EINKAUFEN AN: ELEN GULDE GRÜNDETE
DESHALB EINEN FRISCHEKURIER MIT NEUEM KONZEPT. UND GAB IHM
DEN KNACKIGEN NAMEN: REGIOLUZZER

TEXT ALISSA SELGE

Allezu großen Hunger sollte man nicht haben, wenn man die Regioluzzer-Website aufruft. Zu verführerisch ist das Angebot: frische Lebensmittel von kleinen Produzenten aus der Region, nur einen Klick entfernt und bis vor die Haustür geliefert. Zur Auswahl stehen zum Beispiel Bio-Brote von der Bio-Bäckerei Gürtner aus Oberroth, knackiges Gemüse und Obst vom Grasser Hof im Allgäu, Fleisch- und Wurstwaren von der Metzgerei Ruf aus Seefeld und Milchprodukte von der Molkerei Andechser oder der Hofmolkerei Zum Marx. Und Süßigkeitenfans? Schielen nach der Bio-Schokolade von Chocqlate aus München. Alle Waren stammen aus der Region: von Familienunternehmen, Bauernhöfen oder Hofläden. Regioluzzer-Kundinnen und -Kunden können sie bequem

„WIR HABEN UNS DARAN GEWÖHNT, DASS IM SUPERMARKT IMMER ALLES VERFÜGBAR IST. DAS IST EIN PROBLEM“

von zu Hause aus in den Warenkorb packen. Liebevoll zusammengestellte Kombikisten helfen manchmal bei der Entscheidung: So enthält „Großer Sonntagsbrunch“ alles, womit man sechs Personen köstlich bewirten kann. Oder doch lieber ein „Französisches Frühstück“ für zwei? Die Bestellungen, die bis 10.30 Uhr eingehen, werden von Gulde und ihren Mitarbeitenden gesichtet und an die Zulieferer weitergeleitet. Bis zum nächsten Tag erhalten die Kunden ihren Einkauf dann in einer Pappkiste samt Kühlflasche, die wieder zurückgegeben werden kann. Nicht nur dieses Verpackungssystem macht Regioluzzer zu einem nachhaltigen Start-up, sondern vor allem die optimierten Routen in Verbindung mit der Bündelung der Produkte regionaler Einzelanbieter. „Es wäre ja Quatsch, wenn jeder mit dem Auto »



„Ich möchte Menschen helfen, bewusster zu konsumieren.“ Agraringenieurin Elen Gulde gründet 2021 den Frischekurier Regioluzzer, der lokale Produkte bis zur Haustür bringt

Fotos: iStock/alvarez, Annett von Loeffelholz



Von hier für hier:
Mit jeder Bestellung werden lokale Produzenten unterstützt

zehn Kilometer fahren würde, nur für zwei Kilo Kartoffeln“, findet Gulde. Außerdem ist bei Regioluzzer kaum etwas auf Vorrat da, geordert werden die Produkte erst nach Eingang der Bestellungen – so vermeidet Gulde unnötige Lebensmittelverschwendung. „Ich würde mir wünschen, dass sich die Menschen wieder daran gewöhnen, kleinere Mengen zu kaufen und nicht mehr so viel wegzuerwerfen“, sagt sie. Ein weiterer Grundsatz des Unternehmens lautet: Wenn etwas aus ist, ist es aus – und je nach Saison werden manche Produkte eben gar nicht erst angeboten. „Wir haben gelernt, dass im Supermarkt immer alles verfügbar ist. Deswegen erscheint es erst mal unbequem, wenn etwas nicht im Angebot ist.“ Dabei sind genau dieses Anspruchsdenken und die damit verbundenen langen Transportwege der Lebensmittel ein Rie-

„KONSUM MUSS FAIRER UND UMWELTFREUNDLICHER WERDEN – DAZU MÖCHTE ICH BEITRAGEN“

senproblem. „Viele haben das nicht auf dem Schirm. Aber ein Einkauf für 50 Euro im normalen Lebensmittelhandel verursacht genauso viele Treibhausgase wie eine Autofahrt von Stuttgart nach München“, so Gulde.

Auch die Qualität der Produkte leidet unter den langen Wegen. „Viele Kunden erzählen mir überrascht: Ich hatte vergessen, dass ich bei dir einen Salat gekauft habe, aber als ich ihn aus dem Kühlschrank geholt

habe, war er immer noch richtig frisch“, sagt Gulde. Ihre Produkte seien eben nicht schon „müde“, wenn sie bei den Kunden ankommen – und das merke man.

Als Enkelin bretonischer Milchbauern weiß Gulde frische und regionale

Lebensmittel schon von klein auf zu schätzen. Sie studiert Agrarwirtschaft und steigt erst in Frankreich, dann in Deutschland in die Lebensmittelindustrie ein. Auch privat ist sie ein echter

Foodie und nimmt gern in Kauf, dass sie manchmal etwas Zeit in Recherche investieren muss, um besonders tolle Produkte zu finden. Als sie 2018 ein Kind adoptiert und ein Jahr in Elternzeit geht, findet sie endlich die Zeit, regionale Lebensmittel in den umliegenden Hofläden und Bäckereien zu kaufen. Das bedeutet neben dem zeitlichen Aufwand allerdings viel Fahrerei. Als sie wieder ins Arbeitsleben einsteigt, machen es ihr die Fahrwege und die unterschiedlichen Öffnungszeiten schwer – sie muss doch wieder in den Supermarkt. „Dabei treffen wir mit jedem Einkauf weittragende Entscheidungen“, sagt Gulde. So wie ihr geht es auch anderen – etwa Familien, die sich für gute Qualität, Nachhaltigkeit und Ernährung interessieren, die es aber nicht schaffen, am Dienstagvormittag auf den Markt zu gehen und noch rechtzeitig zum Metzger zu fahren. Damit ist die Idee für Regioluzzer geboren.

Gulde nimmt an Messen teil, vernetzt sich mit anderen Gründern und Gründerinnen, setzt einen Business-

plan auf und lässt sich von einem Gründercoach beraten. Sie analysiert den Markt, baut sich ein Netzwerk aus Produzenten auf und konzipiert ihre Marke und Website. Sie startet ihr Unternehmen zunächst eigenfinanziert, wird aber bald von ihrem Gründercoach auf die LfA Förderbank Bayern aufmerksam gemacht. Der Startkredit und der Universalkredit geben ihr die Möglichkeit, sich auch nach der ersten Gründungsphase voll und ganz auf ihr Start-up zu konzentrieren.

Und das trägt schnell Früchte: Eineinhalb Jahre nach der Gründung liefert Gulde die erste Kiste mit regionalen Lebensmitteln aus, zunächst als Testversion an Freunde und Verwandte, dann auch an die ersten Fremdkunden. Die meisten von ihnen sind Paare um die vierzig mit Kindern, die im Großraum München leben – berufstätig und kochaffin. Und proaktiv: Sie schlagen konkrete Produkte vor, die sie sich für das Sortiment wünschen. „Wir freuen uns über neue Ideen und versuchen, sie umzusetzen. Wenn jemand einen Wunsch äußert, ist er mit großer Wahrscheinlichkeit auch für andere Kunden relevant.“ Gulde arbeitet daran, ihr Produktsortiment stetig zu erweitern. Neben den Lebensmitteln für den Wocheneinkauf gibt es mittlerweile auch in München gerösteten Kaffee oder Heumilch-Joghurt. Immer wieder kommen Anfragen von Start-ups rein, die an einer Zusammenarbeit interessiert sind. „Gerade arbeiten wir außerdem daran, auch Non-Food-Produkte anbieten zu können“, erklärt Gulde, „natürlich ebenfalls nachhaltig, regional und ohne Verpackungsmüll.“ □

FAKTEN

REGIOLUZZER
Finanzierung: Startkredit und Universalkredit
Gründungsjahr: 2021
Standort: Dießen am Ammersee
Mitarbeiter: 5
www.regioluzzer.de

Online unter www.lfa.de/magazin

Fotos: S/MW/R.Kerl, Regioluzzer GmbH

Innovationskraft gemeinsam stärken



Hubert Aiwanger

Bayerischer Staatsminister für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie
Stellvertretender Ministerpräsident

Gründerinnen sind für Wachstum, Beschäftigung und die Zukunftsstärke der bayerischen Wirtschaft von entscheidender Bedeutung. Mit ihren innovativen Produkten und Dienstleistungen sind sie wesentliche Treiber des strukturellen sowie des technologischen Wandels und bieten auch etablierten Unternehmen eine Vielzahl von Chancen, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit weiter zu erhöhen.

Die bayerische Wirtschaftspolitik unterstützt Gründerinnen mit vielfältigen Angeboten, damit aus vielversprechenden Geschäftsideen erfolgreiche Unternehmen werden. Dabei verfolgen wir einen 360-Grad-Ansatz: Unsere Fördermaßnahmen decken den gesamten Gründungsprozess ab, von der Vorgründungsphase bis hin zur Internationalisierung. Wir helfen mit zielgerichteten Darlehens-, Beteiligungs- und Risikoentlastungsangeboten der LfA Förderbank Bayern sowie mit zahlreichen Beratungsmöglichkeiten und Zuschüssen. Unsere Initiative Gründerland Bayern gibt einen Überblick über die bayernweiten Unterstützungsmöglichkeiten und bietet wertvolle Orientierung, um die passende Förderung für das eigene Start-up zu finden. Auch auf Gründerinnen maßgeschneiderte Fördermaßnahmen wie „Women Start-up“ sind Teil der Initiative.

So konnten wir mit diesen Förderprogrammen bereits zahlreiche angehende Unternehmerinnen erfolgreich bei deren Gründung begleiten. Unsere vielfältigen Unterstützungsangebote werden am Beispiel von Maria Sievert, Mitgründerin des Medizintechnik-Start-ups inveox, deutlich. Ihre Vision: die Prozesse bei Gewebeanalysen digitalisieren und automatisieren, um dadurch Diagnosen bei Krebserkrankungen zuverlässiger zu machen. Auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit wurde sie durch die Angebote von BayStartUP (z. B. Finanzierungscoaching) sowie mit unseren Förderprogrammen BayTP und dem Innovationsgutschein für die Weiterentwicklung ihrer Produkte unterstützt. Ihre Idee setzt sie zudem in dem von uns geförderten Garching Technologie- und Gründerzentrum in die Realität um.

An dieser Erfolgsgeschichte wird beispielhaft deutlich, wie wir gerade Frauen bei der Gründung tatkräftig zur Seite stehen, sodass diese ihre Potenziale noch besser ausschöpfen können. Ich bin überzeugt, dass wir damit einen wichtigen Beitrag leisten, um die Innovationskraft der bayerischen Wirtschaft gemeinsam weiter zu stärken.

Talks & Vorträge



Lernen und lehren

Bei **Business talks und Panels** geben Expertinnen ihr Wissen weiter. Die Vorträge des Netzwerks „Global Digital Women“ drehen sich um Digitalisierung und New Work. Bei den „New Work Moms“ kann man sich Impulsvorträge für berufstätige Mütter anhören und im Gesprächsformat „VdU Tea Time“ bringt der Verband deutscher Unternehmerinnen, Politikerinnen und Geschäftsfrauen an einen Tisch.

global-digital-women.com | newworkmoms.de | vdu.de

Erfahrung weitergeben

Das **Mentoringprogramm des Netzwerks „BPW“** bringt Frauen, die beruflichen Support suchen, mit berufserfahrenen Frauen zusammen. „FeMentor“ bietet ein Reverse Mentoring an: Eine junge Frau liefert ihrer Mentorin wertvolle Insights in die sozialen Medien und das Mindset der jüngeren Generationen. „BayFID“ bietet ein Mentoring für junge Frauen in digitalen Berufen an.

bpw-germany.de | fementor.de | bayfid.bayern.de



Mentoring

GUT VERNETZT

Spannende Persönlichkeiten treffen, sich austauschen und von den Erfahrungen anderer profitieren: In Deutschland gibt es speziell für Unternehmerinnen, Gründerinnen und Co. viele Möglichkeiten, sich zu vernetzen

ILLUSTRATION KATHARINA BOURJAU



Online - Räume & Apps

Digital dabei sein

Fachvorträge, Coffee Dates und der Austausch auf Events – das alles funktioniert auch online. Das Netzwerk „Nushu“ bietet eine eigene App an, über die man anderen Mitgliedern Fragen stellen kann. „Grace Digital“ rückt als Coaching-Plattform das Thema Gründerinnen in den digitalen Mittelpunkt und das Community-Projekt „Wom3n.DAO“ beschäftigt sich mit allen Fragen rund um Blockchain, Krypto und NFTs.

teamnushu.de | grace-accelerator.de | womenblockchain.biz



Messen, Workshops & Aktionstage

Eine Bühne schaffen

Die **Leitmesse der Plattform „herCAREER“** dreht sich mit Online- und Offline-Veranstaltungen um die weibliche Karriereplanung. „Women's Hub“ organisiert in mehreren Städten den Women's Hub Day, um ihren Visionen eine Bühne zu geben und gemeinsam darüber zu diskutieren. Die „FinTech Ladies“ richten sich mit Workshops ihrer Academy an Frauen in der Finanz- und Tech-Industrie.

her-career.com | womenshub.de | fintechladies.com



Dinner

Ideen und Freude teilen

„Panda“ bietet **Lunch- und Dinnerevents** für Führungsfrauen, die voneinander lernen und sich gegenseitig unterstützen wollen. Aktiven Austausch, der nicht nur Karrierechancen, sondern auch die eigene Sichtbarkeit erhöht, gibt es auch bei „Mission Female“. Und die „Webgrrls“ bieten ebenfalls gemeinsames Frühstück oder Biergartenbesuche zum Vernetzen.

we-are-panda.com | missionfemale.com | webgrrls.de

„Wir machen Chancen sichtbar“

NATASCHA HOFFNER GRÜNDET 2015 DAS NETZWERK HERCAREER. HEUTE HAT ES MEHR ALS 1.400 MITGLIEDER UND ÜBER 60.000 FOLLOWER



Natascha Hoffner möchte Frauen mit herCAREER bei ihrer Karriere unterstützen

Worum geht es bei herCAREER?

Wir unterstützen Frauen beim beruflichen Ein- oder Aufstieg sowie bei der Gründung eines Unternehmens. Dank direktem Erfahrungsaustausch mit Role Models, Insidern und Expertinnen lernen wir voneinander und ver helfen zu

mehr Sichtbarkeit. Zum Beispiel mit unserem jährlichen Live-Großevent in München, der herCAREER-Expo. Dieses Jahr findet die Messe vom 12.-13. Oktober im MOC, München, statt. Zusätzlich gibt es die Möglichkeit, über das herCAREER-Network durch gezieltes Matching mit Sparringspartnerinnen in den Austausch zu kommen.

Warum ist Netzwerken so wichtig? Viele Jobs werden über Netzwerke vergeben – es lohnt sich also, sie für das berufliche Vorankommen zu nutzen. Aber auch für einen Austausch auf Augenhöhe, für Kooperationen und Partnerschaften. Außerdem toll: In unserem Netzwerk verschwinden die Hierarchien der normalen Arbeitswelt. Auf Veranstaltungen sitzt dann zum Beispiel die Studentin neben der Staatsministerin für Digitales.

Welche Programmpunkte erwarten eure Mitglieder? In klassischen Talks berichten Role Models von spannenden gesellschaftspolitischen Themen oder geben Einblicke in ihre Fachbereiche. In Talks kommen Gründerinnen zu Wort, die von ihren Learnings erzählen. Für unsere Messen und unsere Job-Matching-Plattform, herCAREER-Jobmatch, nutzen wir außerdem Algorithmen, die der Nutzerin konkrete Gesprächspartnerinnen vorschlagen – passend zu ihren Interessen und Soft Skills.

Was sind Ihre Ziele für die Zukunft mit herCAREER? Wir möchten Europas Leitmesse für weibliche Karriere werden. Wir arbeiten jeden Tag daran, dass Frauen und Unternehmen unsere Events und unser Engagement mit dem Netzwerk als Begegnungsstätten wahrnehmen, die sie in ihrer persönlichen und beruflichen Entwicklung weiterbringen.

Foto: Sung-Hee Seewald

DIE ERSTE IHRER ART

IM INTERNET STÖSST LIDIA ZOOMIS AUF WASCHMASCHINEN, DIE ENORME MENGEN WASSER EINSPAREN. SIE HOLT SIE NACH GERETSRIED UND STARTET **ZER-O-WASH**, DIE ERSTE KONSEQUENT NACHHALTIGE WÄSCHEREI IN GANZ DEUTSCHLAND

TEXT ALISSA SELGE

Kurz vor acht Uhr morgens in Geretsried. Lidia Zoumis schließt die Tür für die Filialkundinnen und -kunden auf, verteilt ihr Team auf die verschiedenen Stationen – Waschen, Trocknen, Mangeln, Bügeln – und packt selbst bei der Schmutzwäsche mit an. Auf den ersten Blick sieht alles aus wie in einer normalen Reinigung. Dabei handelt es sich bei Zer-O-Wash um eine Wäscherei, die klimaneutral wäscht. Das funktioniert dank innovativer Waschmaschinen und der von BASF entwickelten und patentierten Polymer-Mikroperlen, die den Schmutz aus der Wäsche massieren und ihn absorbieren. Die Waschmittel mit EcoLabel sind außerdem zu 100 Prozent ökologisch abbaubar. Strom und Gas, die für den Waschprozess genutzt werden, kommen aus regenerativen Quellen. Die Folie, in der die frisch gereinigte Wäsche ausgeliefert wird, besteht aus Kartoffelstärke, ist biologisch abbaubar und kann sogar im Biomüll entsorgt werden. Ausgeliefert wird die Wäsche mit zwei Elektroautos, die mit Solarstrom aufgeladen werden. Der ganze Prozess funktioniert ohne den Ausstoß von CO₂ – so etwas gab es bislang in Deutschland noch nicht.

Lidia Zoumis stößt während der Corona-Pandemie im Internet auf die innovativen Waschmaschinen, die weniger verbrauchen als herkömmliche Modelle: über 70 Prozent weniger Wasser, 50 Prozent weniger Energie und 50 Prozent weniger Waschmittel. Die Wirtschaftsingenieurin und Mutter dreier Söhne findet heraus, dass diese ressourcensparende Technologie in Deutschland noch nicht genutzt wird, und fragt sich: Warum nicht? Aufgrund der Pandemie erleben Lieferservices

„ICH MÖCHTE UNTER BEWEIS STELLEN, DASS WÄSCHEREIEN AUCH KLIMANEUTRAL ARBEITEN KÖNNEN“

ein Hoch. Eine Wäscherei, die einen solchen Service anbietet und gleichzeitig klimaneutral ist, findet Zoumis allerdings nicht. „Ich wollte unter Beweis stellen, dass auch Wäschereien nachhaltig sein können“, erinnert sie sich.

Also recherchiert sie weiter. Sie sammelt Informationen über die Mikroperlen, die ein Jahr lang genutzt und dann recycelt werden, und informiert sich über die Digitalisierung der Bestell- und Lieferprozesse sowie über den Bedarf in ihrer Region und ihre potenziellen Zielkunden. Sie steckt sechs Monate in die Entwicklung eines Businessplans, um zunächst selbst zu prüfen, ob die Geschäftsidee tragfähig ist. Zusammen mit einem Gründungscoach kommt sie zu dem Schluss: Ja, ist sie. Ihre Hausbank, die Sparkasse Bad Tölz-Wolfratshausen, stellt die Finanzierungsbausteine zusammen und bringt die LfA Förderbank Bayern ins Spiel. Zoumis kündigt ihren Job und startet mit dem Startkredit und Universalkredit in die Selbstständigkeit. Nach der kräftezehrenden Suche nach einer passenden Immobilie kann sie endlich in eine Bestandswäscherei einziehen.



Gründerin Lidia Zoumis kommt mit ihrem Konzept gut an, denn nicht nur der Waschvorgang ist nachhaltig: Die Folie für gereinigte Kleidung besteht aus Kartoffelstärke, und zwei Elektroautos, die mit Solarstrom geladen werden, liefern die Wäsche aus

Für die speziellen Waschmaschinen gibt es keine Händler in Deutschland. Der Vertrieb ist generell sehr schwach ausgeprägt, weil die Hersteller Probleme haben, im konservativ geprägten Markt Fuß zu fassen. Zoumis findet trotzdem einen Vertriebskanal und lässt zwei Maschinen nach Bayern bringen. Es sind die beiden ersten im ganzen Land.

Am 8. Oktober 2021 öffnet Zer-O-Wash zum ersten Mal die Türen. Heute nimmt die Wäscherei Bestellungen auch via App entgegen und beliefert sowohl Privat- als auch Gewerbekunden. Das nachhaltige Konzept kommt gut an. Zoumis kann sich gut vorstellen, ihr Geschäft irgendwann auch in anderen Regionen Deutschlands anzubieten. Gleichzeitig denkt sie den Klimaschutz permanent weiter: Sie möchte spezielle Filter kaufen, die während des Waschvorgangs Mikroplastik herausfiltern. Wieder wären es die ersten in Deutschland – ein weiteres Pilotprojekt im Sinne der Nachhaltigkeit. □

FAKTEN
ZER-O-WASH
 Finanzierung: Startkredit und Universalkredit
 Gründungsjahr: 2021
 Standort: Geretsried · Mitarbeiter: 9
www.zerowash.de

Online unter www.lfa.de/magazin

TRADITION MEETS INNOVATION

EINER DER FÜHRENDEN ANBIETER VON BEZUGSMATERIAL IN KUNSTLEDER, LEDER, KORK UND OBJEKTSTOFFEN IST IM SÜDEN MÜNCHENS BEHEIMATET. DIE **MAH-ATN** HAT EIN SORTIMENT VON 10.000 PRODUKTEN – UND EINE CHEFIN MIT KLAREN VISIONEN

FOTOS VERENA KATHREIN | TEXT MARTIN FRAAS

Ein typisch deutscher „Hidden Champion“ ist das Unternehmen mah-ATN. Es gehört zu den führenden im Weltmarkt für Bezugstoffe und ist in Baierbrunn, einer kleinen Gemeinde im Süden Münchens, beheimatet. Der Betrieb ist auf sympathische Art bodenständig und nahbar. Menschlich geht es hier zu, unkompliziert, die Hierarchien sind flach, die Dienstwege kurz. Und im Arbeitsalltag wird sich geduzt und nicht selten auch gelacht.

Eine Firmenkultur, die maßgeblich von der Chefin Mercia Höflmaier geprägt wird. Einer dynamischen, eleganten Frau, die den Betrieb von Grund auf kennt. Die energisch und unprä-

**„WIR GEHEN
INTENSIV
AUF DIE BEDÜR-
FNISSE UNSERER
KUNDEN EIN“**

tiös zwei schwere Stoffrollen eigenhändig zur Demonstration aus dem Lager in den Showroom holt. 2016 hat sie die Geschäftsführung von ihrem Vater übernommen, seit Oktober 2021 ist sie

Haupteigentümerin. Und sorgt somit dafür, dass das Unternehmen weiter ein Familienbetrieb bleibt.

Tradition und Beständigkeit sind zwei der maßgeblichen Qualitäten des Betriebs, der in seinen Wurzeln auf eine 213-jährige Geschichte zurück-

blicken kann. 1810 wurde er zur Ausstattung und Veredelung von kaiserlich-königlichen Kutschen und Pferdegeschirr gegründet. In den 1950er-Jahren gelang erfolgreich der Übergang in die Ära der Automobile »



Seit 2016 leitet Mercia Höflmaier das traditionsreiche Unternehmen mah-ATN, das 1810 gegründet wurde

und Caravans. Das Produktportfolio wurde stetig ausgeweitet. So ist die mah-ATN, eine Fusion aus den beiden renommierten Einzelfirmen Münchner Autostoff Handel und ATN Kreative Produktionen, heute ein führender Anbieter innovativer Bezugsmaterialien für nahezu unbegrenzte Einsatzmöglichkeiten.

„Was unser Unternehmen ausmacht, ist die unglaubliche Produktvielfalt, das ist sicher unser größter USP“, erklärt Mercia Höflmaier. In Zahlen heißt das: Es steht eine Auswahl von 10.000 Produkten zur Verfügung, darunter über 1.500 Objektstoffe, 1.000 Kunstledervarianten sowie Leder in mehr als 300 Farben und Prägungen.

Auch individuelle Produktionen und Wunschfarben sind möglich. „Creative Cover Materials“, so werden all die Produkte prägnant zusammengefasst. Und

**„WIR WAREN
BEI DER UMWELT-
VERTRÄGLICHKEIT
UNSERER
PRODUKTE DER
ZEIT IMMER
VORAUSS“**

auch die Vielfalt der jeweiligen Verwendung ist beeindruckend. Sie reicht von der Sitzauflage eines Bobby-Cars über Cabrio-Verdecke und den Bezug von Hotelbetten bis hin zur Ausstattung von Yachten, um nur einige Einsatzmöglichkeiten zu nennen. Wichtig für das Kerngeschäft sind die Branchen Interior Design, Hotel, Restaurant, Fitness, Kliniken, Schulen, Laden- und Messebau.

„Unsere Kunden wissen zu schätzen, dass die Kollektionen aufeinander abgestimmt und kompatibel sind“, sagt Mercia Höflmaier. „Und wir gehen zu dem intensiv auf die Wünsche unserer Kunden ein, wir produzieren und verkaufen nicht nur, sondern wir schauen: Was sind die spezifischen Bedürfnisse der Zielgruppen? Die Ergebnisse dieser Rückkoppelung fließen wiederum in unsere Produktentwicklung ein.“ Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal von

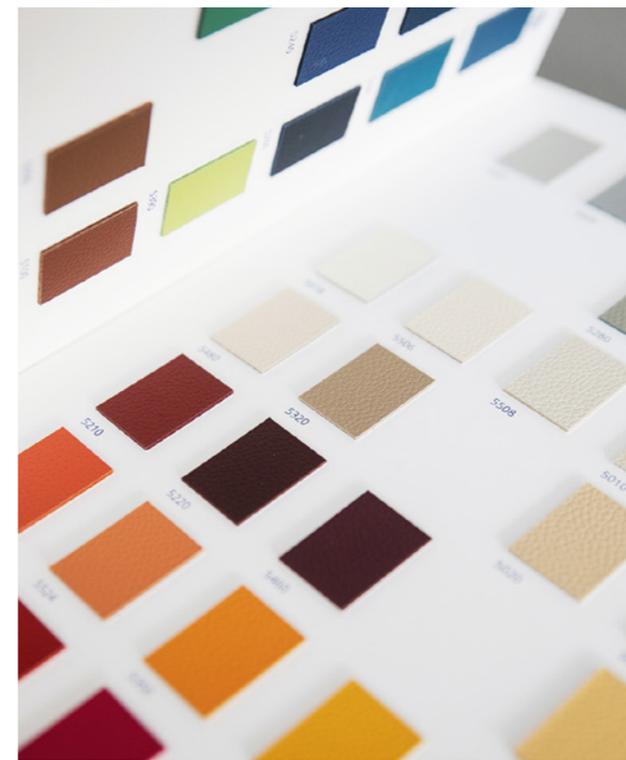
dem intensiv auf die Wünsche unserer Kunden ein, wir produzieren und verkaufen nicht nur, sondern wir schauen: Was sind die spezifischen Bedürfnisse der Zielgruppen? Die Ergebnisse dieser Rückkoppelung fließen wiederum in unsere Produktentwicklung ein.“ Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal von

dem intensiv auf die Wünsche unserer Kunden ein, wir produzieren und verkaufen nicht nur, sondern wir schauen: Was sind die spezifischen Bedürfnisse der Zielgruppen? Die Ergebnisse dieser Rückkoppelung fließen wiederum in unsere Produktentwicklung ein.“ Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal von

mah-ATN ist, dass das Unternehmen eine Produktwelt inklusive Zubehör bietet. Also zum Beispiel auch Ösen zum Befestigen, Spezialwerkzeuge, Reißverschlüsse und vieles mehr.

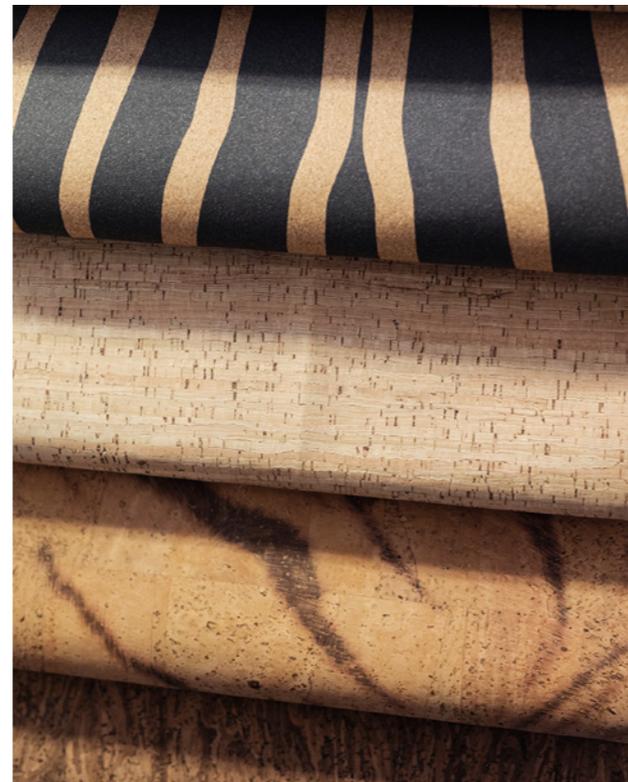
Bei einem Rundgang durchs Lager kann man nicht widerstehen, man muss das Leder mit antiker Anmutung einfach berühren. Und auch die extrem dünne und biegsame Korkschiicht. Mercia Höflmaier lächelt, denn für sie ist es keine Überraschung, dass man sich dieser Verlockung unwillkürlich hingibt. „Die Haptik ist letztlich entscheidend“, sagt sie. „Deshalb werden bis heute von allen Materialien Musterkarten und Produktfächer produziert und den Kunden bereitgestellt, auch wenn das aufwendig ist. Aber die Kunden wissen es zu schätzen.“

Das große Kapital des Unternehmens ist, neben der fachlichen Kompetenz und der herausragenden Qualität, die Erfahrung der vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb in Bai-



Beliebter Allrounder Kunstleder zählt mittlerweile zum Hauptgeschäft des Unternehmens: Es wird in mehr als 900 verschiedenen Farben und Designs angeboten. Aufgrund seiner Robustheit und Langlebigkeit kommt es in vielen Bereichen zum Einsatz, in der Automobilbranche ebenso wie in medizinischen Einrichtungen, in Kindergärten und Schulen

Imposante Vielfalt Die Auswahl bei mah-ATN ist groß. Zum Sortiment zählen neben Objektstoffen, Mikrofaser und Climatex auch Kork und Rehasstoffe. Standardausführungen und neue Kollektionen bieten für jeden Bedarf und Geschmack das passende Material



brunn. „Die meisten sind schon lange dabei und haben ein Riesenwissen“, verrät die Firmenchefin, die Masterabschlüsse in Business- und Change-Management hat. „Besonders die Kenntnis all der spezifischen Normen ist für uns extrem wichtig.“ Um dieses Wissen auch an die nächste Generation weiterzugeben, bildet mah-ATN selbst Nachwuchs aus und wurde von der IHK mehrfach als „Erstklassiger Ausbildungsbetrieb“ ausgezeichnet.

Neben Historie und Tradition pflegt das Unternehmen ebenso intensiv die Innovation. In den Labors der Produktionsstandorte wird permanent nach neuen Materialien und Möglichkeiten geforscht. Ein aktuelles Ergebnis dieser Weiterentwicklung ist Kunstleder mit LED-Lichtern. Auf der Oberfläche sind winzige LED-Lämpchen angebracht, die Stromzufuhr verläuft innerhalb des Leders. „Zur Corona-Zeit waren Produkte sehr gefragt, die im medizinischen Bereich eingesetzt werden konnten“, berichtet Mercia Höflmaier. „Beispielsweise Kunstleder, das zu 99 Prozent

spezielle Coronaviren absorbiert, und ebenso Kunstleder, das ideal für OP-Tische geeignet ist. Insbesondere für die Bereiche Kindergarten und Schule konnten wir in den letzten Jahren Produkte anbieten, die einen wichtigen Beitrag dazu geleistet haben, die Gesundheit und das Leben zu schützen.“

Große Bedeutung kommt auch bei mah-ATN dem Thema Nachhaltigkeit zu. „Wir waren bei der Umweltverträglichkeit unserer Produkte der Zeit immer voraus“, sagt Mercia Höflmaier. So gelang es bereits vor einem Jahrzehnt, den nachwachsenden Rohstoff Kork so zu gestalten, dass er als Bezugsstoff eingesetzt werden konnte. Eine Innovation, die 2016 mit dem renommierten „materialPreis“ honoriert wurde. „Verstärkt arbeiten wir auch mit recycelten Rohstoffen“, so Mercia Höflmaier. Und mit seiner Recyclingquote setzt das Unternehmen auch selbst Maßstäbe: „Alle unsere Materialien können heute zu 100 Prozent recycelt werden.“ Wichtig ist der Firmenchefin, dass

mah-ATN auch finanziell nachhaltig aufgestellt ist. „Unser Unternehmen war immer ein gesundes“, sagt sie nicht ohne Stolz. Und durch die Unterstützung der HypoVereinsbank als Hausbank sowie einen Förderkredit der LfA zur Finanzierung der Übernahme des traditionsreichen Unternehmens, mit dem Mercia Höflmaier die Firmenanteile ihrer Eltern kaufte, ist die finanzielle Stabilität des Familienunternehmens auch für die Zukunft gesichert. Eine Zukunft, der Mercia Höflmaier optimistisch entgegenblickt: „Mit Kompetenz und Kundennähe sowie Qualität und Verlässlichkeit besitzen wir Tugenden, die auch in Zukunft im Geschäftsleben gefragt sein werden.“ □

FAKTEN

MAH-ATN
Finanzierung: Startkredit
Gründungsjahr: 1810
Standort: Baiernbrunn bei München
Mitarbeiter: 60
www.mah.de

Online unter www.lfa.de/magazin



ZWEI IM CAFÉ-GLÜCK

EIN LEER STEHENDES GEBÄUDE IM UNTERFRÄNKISCHEN STRAHLUNGEN. EINE GEMEINDE, DIE SICH NACH EINER BELEBUNG DES ORTES SEHNT. ZWEI FRAUEN, DIE ANPACKEN: DAS IST DAS ERFOLGSREZEPT DES **CAFÉ GLÜCKSMOMENTE**

TEXT LENA KAESS



Zum Café Glücksmomente gehören auch zwei hübsche Bed & Breakfast-Zimmer im Obergeschoss

Mit müden Augen schieben Jenny Back und Nadine Wehner-Hach um vier Uhr morgens Brötchen in den Ofen. Sie sind vermutlich die Ersten im Ort, die bereits auf den Beinen sind. Bis 5.30 Uhr müssen die Backwaren in der Theke liegen, dann öffnen sich die Türen ihres Café Glücksmomente. Die ersten Kundinnen und Kunden, auf dem Weg zur Frühschicht, warten schon.

Sich mit einem Gastronomiebetrieb selbstständig zu machen, war nie Plan der beiden Frauen. Begonnen hat alles mit der Bewerbung des 933-Seelendorfes Strahlungen für das „Gütesiegel Heimatdorf 2019“, eine deutschlandweite Auszeichnung des Bundesministeriums des Innern und für Heimat. Gemeinden mit besonders hoher Lebensqualität erhalten eine Prämie in Höhe von 60.000 Euro. Die Idee von Strahlungen in Unterfranken überzeugt: Das Dorfgemeinschaftshaus soll in ein Café inklusive einer neuen Backwarenverkaufsstelle umgebaut werden – einen Bäcker gibt es nämlich nicht mehr im Ort. Das Konzept steht, doch wer die Leitung übernimmt, ist noch unklar.

Nadine Wehner-Hach und Jenny Back kennen sich über ihre Ehemänner, auch ihre Kinder sind im selben Alter – beste Voraussetzungen für eine gute Freundschaft. Beide sind engagierte Gemeindeglieder, gemeinsam haben sie bereits die Dorfweihnachtsfeiern sowie das Ferienprogramm organisiert. Auf der Suche nach geeigneten Kandidaten für die Umsetzung des Cafés tritt Johannes Hümpfner, der jetzige Bürgermeister, daher an die beiden Freundinnen heran. Sie lassen ihn zunächst vier Monate warten, denn die Entscheidung ist keine leichte: Weder die gelernte Zahnarzthelferin Jenny Back noch die Augenoptikerin Nadine

Wehner-Hach haben berufliche Berührungspunkte mit der Gastronomie. „Als Johannes Hümpfner auf uns zukam, war mein erster Gedanke: Oje, wir haben doch gar keine Ahnung davon, wie man ein Café führt“, gesteht Back. Auch Wehner-Hach ist zunächst unsicher. Schlussendlich aber können beide dieser Chance nicht widerstehen.

Lange wurde das Dorfgemeinschaftshaus als Unterstand verwendet, wenn es bei Festen wie der Maibaumaufstellung geregnet hat. Um dort nun ein Café zu eröffnen, „musste von der Bodenplatte bis zu den Wänden alles neu gemacht werden“, erzählt Wehner-Hach. Neben dem Café im Erdgeschoss wurde zudem das Dachgeschoss als Bed & Breakfast für Fahrrad- und Wandertouristen ausgebaut. Dadurch, dass das Konzept bereits stand und die Gemeinde den Umbau des Gebäudes eingeleitet hatte, war

„EIGENTLICH IST MAN JEDEN TAG HIER – AUF JEDEN FALL IMMER MIT DEM KOPF“

einiges an Vorarbeit bereits geleistet – zu tun gab es trotzdem genug. Besonders zeitintensiv: die Bürokratie. „Die Anträge für Genehmigungen und Lizenzen verursachen viel Papierkram. Teilweise dachte ich, das hört nie auf“, erinnert sich Back.

Die größte Herausforderung war es allerdings, einen erheblichen Geldbetrag aufzunehmen. Zumal die Kosten am Ende doppelt so hoch waren wie ursprünglich geplant. Von der LfA erhielten die neuen Café-Betreiberinnen je einen Startkredit. Die Sorge, ob sie den Betrag jemals tilgen können, bereitete ihnen anfangs Kopfzerbrechen. Aus heutiger Sicht eine unbegründete Angst – die Zahlen stimmen, das Unternehmen steht gut da und findet sehr regen Zuspruch bei Jung und Alt. Das Café Glücksmomente ist für Back und



Zentraler Treffpunkt: Die Gespräche mit Kunden sind die persönlichen Glücksmomente der Gründerinnen

Wehner-Hach zum Lebensmittelpunkt geworden, fast wie ein zweites Wohnzimmer. Die Kinder machen hier ihre Hausaufgaben, die Männer schauen nach der Arbeit vorbei. „Eigentlich ist man jeden Tag hier – auf jeden Fall immer mit dem Kopf“, gesteht Back. Umso erstaunlicher, dass die zwei immer noch Zeit finden, ihr Regionalregal mit selbst gemachten Marmeladen und Likören zu füllen oder ihr Sortiment durch einen selbst gebackenen Kuchen zu erweitern.

Besonders stolz sind sie auf ihre Teamarbeit. Alle Entscheidungen werden gemeinsam getragen, niemand fühlt sich alleingelassen. „Ich finde es wichtig, jemanden zu haben, den man um Rat fragen kann. Zusammen geht es einfach immer leichter“, erklärt Back. Das hat sich auch bei der Eröffnung im Oktober 2021 gezeigt. Familie und Freunde haben bis in die frühen Morgenstunden geholfen, das Café und die Gästezimmer für die große Feier vorzubereiten.

Heute ist das Café Glücksmomente aus Strahlungen nicht mehr wegzudenken. Wenn es nach den beiden Frauen ginge, könnte es bis ins hohe Alter genauso weitergehen. □

FAKTEN

CAFÉ GLÜCKSMOMENTE
Finanzierung: Startkredit
Gründungsjahr: 2021
Standort: Strahlungen · Mitarbeiter: 3
www.gluecksmomente-strahlungen.de

Online unter www.lfa.de/magazin



LFA KUNSTKALENDER

AM PULS DER ZEIT

DIE ARBEITEN AUS DEN JAHRESAUSSTELLUNGEN 2022 DER KUNSTAKADEMIEN IN MÜNCHEN UND NÜRNBERG BEGLEITEN UNS DURCHS JAHR

Gemeinsam mit den beteiligten Künstlerinnen und Künstlern wurde der LfA Kunstkalender „next generation 2023“ vergangenen Dezember präsentiert. Die neue Präsidentin der Akademie der Bildenden Künste in München, Professorin Karen Pontoppidan, war zum ersten Mal Gastgeberin für die Vorstellung des Kalenders, der dieses Jahr bereits zum 27. Mal erschien. Sie lobt den großen Nutzen der Zusammenarbeit der LfA mit den beiden bayerischen Kunsthochschulen: „Zum einen ist es eine lange, verlässliche Partnerschaft, die mit dem Kalender,

aber auch mit anderen Förderungen Studierenden und jungen Kunstschaffenden zugutekommt. Und der Kalender wie das begleitende Online-Angebot fördert die Sichtbarkeit der künstlerischen Arbeiten, was für alle Künstlerinnen und Künstler von wesentlicher Bedeutung ist.“ Denn neben dem gedruckten Kalender stellt die LfA mit der Mediathek wieder einen digitalen Raum zur Verfügung, der Einblicke in das Entstehen der Kunstwerke gibt.

Informationen zu den gezeigten Arbeiten, dem Schaffen der Künstlerinnen und Künstler und deren Biografien, die auch anhand kurzer Videos aufbereitet sind, gibt es in der LfA-Mediathek unter www.lfa.de/kalender

JUNGE KUNST FÖRDERN UND ERLEBBAR MACHEN



Auf dem Titelblatt: „wolf in sheep's clothing“ vom Künstlerduo SOAPSHENKO

AUGUST EVERDING MUSIKPREIS 2022

GESANGS-TALENTE

Den künstlerischen Nachwuchs unterstützen – das ist eines der zentralen Anliegen der LfA-Kulturförderung. Die Entdeckung hochbegabter junger Musikerinnen und Musiker steht auch im Mittelpunkt des August Everding Musikwettbewerbs. Organisiert wird die Veranstaltung vom Münchener Konzertverein, der sich für die Pflege der klassischen Musik einsetzt. 2022 war der Wettbewerb im Fach Gesang ausgeschrieben. Das Preisgeld von 7.000 Euro für den 1. Platz stiftete die LfA. Aus 52 Bewerbungen hat die Jury drei Finalisten ausgewählt. Am Ende durfte sich Maria Hegele über die Auszeichnung und das Preisgeld freuen. Und es gab noch einen weiteren Grund zum Feiern: Der August Everding Musikwettbewerb besteht bereits seit 35 Jahren. 2023 ist die Fachdisziplin Trompete für den Wettbewerb gewählt, die Preisverleihung findet am 13. Oktober in der Allerheiligen-Hofkirche der Residenz statt. Die LfA stiftet erneut das Sieger-Preisgeld.

Die glücklichen Preisträger: Platz 1: Maria Hegele, Platz 2: Gerrit Illenberger (rechts) und Platz 3: Gabriel Fortunas Klitzing (links)



Fotos: LfA Kunstkalender 2023, Titelblatt: SOAPSHENKO, wolf in sheep's clothing, Winfried Petzi; LfA Kunstkalender 2023, Februar: Philipp Zrenner, Untitled (cornern), Winfried Petzi; Hannes Mägerstaedt, Janine Riekehr, Stefan Heigl

FÖRDERBILANZ 2022

2,6

MILLIARDEN EURO

für die bayerischen Unternehmen und Kommunen: Mit diesem Kreditvolumen war 2022 eines der erfolgreichsten Förderjahre der LfA Förderbank Bayern. Trotz vieler Unsicherheiten wie der Energiekrise lagen die Förderzahlen damit in etwa wieder auf dem hohen Niveau des vorangegangenen Jahres 2021. Besonders gefragt waren Förderangebote für Gründung, Modernisierung und erneuerbare Energien.

www.lfa.de/presse



VERABSCHIEDUNG

Danke, Dr. Bayer

Nach rund sieben Jahren bei der LfA hat sich Dr. Josef Bayer in den Ruhestand verabschiedet. Als Mitglied des Vorstands war der gebürtige Landsberger unter anderem zuständig für die Bereiche Förderkredite, Individualkredite, Finanzmärkte sowie Organisation und Verwaltung. Seine Arbeit war prägend für zahlreiche Erfolge der LfA.

Zur Verabschiedung dankt ihm Vorstandsvorsitzender Dr. Bernhard Schwab ganz herzlich für seine erstklassige Arbeit für die LfA und betont: „Josef Bayer hat mit Leib und Seele für den Wirtschaftsstandort Bayern gearbeitet. Meine Vorstandskollegen und ich danken ihm für die äußerst konstruktive und kollegiale Zusammenarbeit im Vorstandsteam. Eines möchte ich dabei ganz besonders hervorheben: Bei all dem, was er geleistet hat, ist er stets bescheiden und absolut uneitel geblieben.“ Dr. Bayer leitete in seiner beruflichen Laufbahn verschiedene Haushaltsreferate im Finanzministerium und arbeitete unter anderem an der Gesamtsteuerung des bayerischen Staatshaushalts mit. Bereits damals gab es Verbindungen zur Kreditwirtschaft: Unter anderem befasste er sich mit der Restrukturierung der Bayerischen Landesbank und wirkte bei der Aufstellung und dem Vollzug von Finanzierungsmaßnahmen der LfA mit.

WIR FÖRDERN BAYERNS HANDWERK

QUALITÄT SICHERN

Mit Förderkrediten von fast 185 Millionen Euro hat die LfA Förderbank Bayern im vergangenen Jahr das bayerische Handwerk unterstützt. Mehr als 600 kleine und mittlere Betriebe konnten damit Investitionen von über 265 Millionen Euro umsetzen. Neben vielen Betriebsweiterungen und Modernisierungen wurden auch zahlreiche Unternehmensnachfolgen gefördert. „Zudem konnten wir die Unternehmen mit Betriebsmittelfinanzierungen unterstützen. Die LfA steht dem bayerischen Handwerk auch künftig mit flexiblen und bedarfsgerechten Finanzierungsangeboten tatkräftig zur Seite“, führt Hans Peter Göttler, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der LfA, aus.



Auf der Zukunft Handwerk: der stellvertretende LfA-Vorstandsvorsitzende Hans Peter Göttler (li.) und Bayerns Wirtschaftsstaatssekretär Roland Weigert

IMPRESSUM

Herausgeber LfA Förderbank Bayern, Königinstraße 17, 80539 München

Verantwortlich Bettina Daimer, Bernhard Krause, Michael Muhsal, Markus Wöhl

Internet www.lfa.de

Verlag storyboard GmbH, Wiltrudenstraße 5, 80805 München

Leiterin der Verlagsredaktion Sandra Djajadisastra

Redaktion Martin Fraas, Marlene Irausek, Lena Kaeß, Dino Medic, Alissa Selge

Bildredaktion Elina Gathof, Hendrike Tesch

Gestaltung Thomas Saible

Lektorat Lektorat Süd, www.lektorat-sued.de

Druck Druckerei Vogl GmbH & Co KG, Zorneding

Wenn Sie künftig unsere Informationen und Angebote nicht mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen. Teilen Sie uns dies bitte möglichst schriftlich unter Beifügung des Werbemittels und Angabe Ihres Namens sowie Ihrer Anschrift an unsere Adresse mit: LfA Förderbank Bayern, Unternehmenskommunikation, Königinstraße 17, 80539 München, E-Mail: magazin@lfa.de

Nähere Informationen finden Sie unter: www.lfa.de/datenschutz

DATENSCHUTZINFORMATION: Ihre Adressdaten stammen aus unserem Bestand sowie von Deutsche Post Direkt GmbH, Junkersring 57, 53844 Troisdorf. Deutsche Post Direkt verarbeitet Ihre Adressdaten gem. Art. 6 (1) f) DSGVO für Zwecke der Direktwerbung anderer Unternehmen. Wenn Sie generell einer Verarbeitung Ihrer Daten für Werbezwecke durch Deutsche Post Direkt widersprechen wollen, wenden Sie sich bitte an Deutsche Post Direkt. Weitere Informationen zu Ihren Rechten auf Auskunft, Berichtigung und Beschwerde erhalten Sie unter www.postdirekt.de/datenschutz und www.lfa.de/datenschutz



Das FSC®-Warenzeichen garantiert, dass das verwendete Papier aus verantwortungsvoller Waldwirtschaft und anderen kontrollierten Materialien stammt. Mit der im Logo angegebenen Lizenznummer können auf info.fsc.org Informationen zur zertifizierten Druckerei eingesehen werden.





GRÜNDUNGSFÖRDERUNG

WEGE IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

SIE TRÄUMEN SCHON LÄNGER VOM EIGENEN UNTERNEHMEN? DIE BESTE IDEE FUNKTIONIERT ABER NUR, WENN AUCH DIE FINANZIERUNG GEKLÄRT IST. DABEI HILFT DIE LfA

Eine gute Geschäftsidee, Durchhaltevermögen und Kapital sind mit die wichtigsten Bausteine für alle, die ihr eigenes Business starten möchten. Mit der Gründungsförderung der LfA Förderbank Bayern stellen Sie Ihr Unternehmen gleich zu Beginn auf eine solide finanzielle Basis, egal ob Neugründung oder Übernahme eines bestehenden Betriebs. Wir unterstützen Sie mit niedrigen Zinssätzen, langen Laufzeiten und tilgungsfreien Jahren. So können Sie sich von Anfang an ganz auf Ihren Betrieb konzentrieren.

WAS WIR FÖRDERN

Die LfA fördert den Start von gewerblichen und freiberuflichen Vorhaben. Das Förderangebot besteht aus miteinander kombinierbaren Elementen, damit Sie die individuelle Lösung für Ihr Vorhaben wählen können. Mit dem Startkredit unterstützen wir vor allem Gründerinnen und Gründer sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in der Gründungsphase bei Investitionen zur Neuerrichtung von Betrieben, bei Betriebsübernahmen und tätigen Beteiligungen. Zusätzliche Fördermöglichkeiten, auch für Nicht-

KMU, bietet der Universalkredit. Damit finanzieren wir zum Beispiel auch allgemeinen Betriebsmittelbedarf. Möchten Sie Ihre Firma digital vorantreiben oder ein innovatives Unternehmen ins Leben rufen? Dann ist unser Innovationskredit 4.0 die passende Förderung. Die LfA bietet auch Haftungsfreistellungen an, wenn ein Darlehen nicht ausreichend abgesichert werden kann. Unabhängig von der Inanspruchnahme eines LfA-Kredits besteht außerdem die Möglichkeit einer Bürgschaftsübernahme von bis zu 80 Prozent durch die LfA oder die Bürgschaftsbank Bayern. Über die LfA-Tochter Bayern Kapital oder die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft wird darüber hinaus Eigenkapital für alle Unternehmensphasen zur Verfügung gestellt.

HIER GEHT'S LANG

Welches Förderangebot das richtige für Ihr Projekt ist, hängt von den

persönlichen Anforderungen und Zielen ab. Einen guten Überblick über die unterschiedlichen Fördermöglichkeiten in Bayern finden Sie unter www.gruenderland.bayern. Auch die Experten der LfA-Förderberatung informieren angehende Gründerinnen und Gründer in Bayern wettbewerbsneutral und kostenlos. Gemeinsam mit regionalen Partnern wie den Kammern bietet die LfA darüber hinaus flächendeckend in ganz Bayern regelmäßig kostenlose Beratungstage an.

SO STELLEN SIE IHREN ANTRAG

Haben Sie sich für eine LfA-Förderung entschieden, läuft die Antragstellung direkt über Ihre Hausbank. Das kann jede Bank oder Sparkasse sein, bei der Sie Firmenkunde sind. Nach einem Beratungstermin beantragt die Hausbank die finanzielle Hilfe bei der LfA. Das Geld wird dann auch über die Hausbank ausgereicht. Zur optimalen Vorbereitung auf das Gespräch mit Ihrem Bankberater empfehlen

wir Ihnen unseren „Leitfaden für den Bankenbesuch“, den Sie kostenlos bestellen oder auf unserer Website downloaden können. ☐

LfA-Förderberatung: 089 / 21 24 - 1000
info@lfa.de, lfa.de/beratung
Auch Videoberatungen sind möglich.

Mehr Informationen zur Gründungsförderung unter www.lfa.de/gruendung

Birgit Brunnbauer

Abteilung
Finanzmärkte und Nachhaltigkeit

Position
Kapital- und
Geldmarkt-Händlerin
Seit 1996 bei der LfA



„Meine Arbeit verlangt viel Eigenverantwortung“

Nach meiner Ausbildung zur Bankkauffrau wollte ich unbedingt im Aktienhandel tätig sein. Mein Weg führte nach München, ins Börsenbüro der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank. Dort habe ich mich zur Wertpapierhändlerin weiterbilden lassen und war jeden Tag an der Bayerischen Börse, um Aktien zu handeln. Ich war auch noch für einen Börsenmakler tätig, bevor ich vor rund 25 Jahren zur LfA wechselte. In unserer Abteilung sind wir sechs Händler, die am Geld- und Kapitalmarkt aktiv sind. Jeder von uns trägt viel Verantwortung, denn wir arbeiten mit hohen Beträgen. Was die Kolleginnen und Kollegen in der Kreditabteilung an Krediten ausreichen, beschaffen wir am Kapitalmarkt – durch Wertpapiere, die wir in Umlauf bringen. Wir sind auch für das Eigenkapital der Bank verantwortlich, das wir anlegen. Des Weiteren handeln wir mit Derivaten, also Produkten zur Zinsabsicherung. Außerdem kaufen wir festverzinsliche Wertpapiere und finanzieren den Kauf durch eigene Emissionen. Damit verdient die Bank Geld, das dann wiederum in die Verbilligung von Förderkrediten fließt. Spannend ist, dass die Finanzmärkte nie stillstehen. Mein Ausgleich zu meinem dynamischen Arbeitsumfeld ist Sport. Wenn ich laufen gehe oder in der Natur bin, ist das mein mentales Yoga. Der Sport verbindet mich auch mit der LfA: Seit Sommer 2021 organisiere ich im Personalrat Betriebssportmöglichkeiten wie Firmenläufe, Tennis oder Beachvolleyball.

Fotos: Stocksy/Davide Illini, Ellina Gathof (2)

Mesude Sevindik

Abteilung
Förderkredite

Position
Teamleiterin
Seit 2011 bei der LfA



„Es ist ein schönes Gefühl, Vertrauen geschenkt zu bekommen“

Mein Weg in der LfA ist ungewöhnlich. Ich habe vor zwölf Jahren in der Förderberatung angefangen und wechselte 2015 in die Kreditabteilung. Zur selben Zeit wurde SAP, unser aktuelles Kernbankensystem, eingeführt. Meine neuen Kolleginnen und Kollegen und ich haben uns intensiv damit auseinandergesetzt und gemeinsam das Kreditteam neu organisiert. Ein neues System braucht auch eine neue fachliche Qualitätssicherung. Diese konnte ich 2019 als Gruppenleiterin mit aufbauen. Anschließend kehrte ich in die Kreditbearbeitung zurück. Eine der bisher größten Herausforderungen war die Corona-Pandemie: Innerhalb von zwei Wochen haben wir so viele Anfragen erhalten wie sonst in einem Jahr! Ich erinnere mich, wie andere Abteilungen der LfA anriefen und fragten: „Frau Sevindik, wo können wir helfen?“ Diesen Zusammenhalt zu erleben, gehört zu den schönsten Momenten meiner Arbeit. Heute bin ich Teamleiterin des Kreditservice in der Kreditabteilung Förderkredite. Ein typischer Tag besteht aus der Unterstützung meines Teams zu den unterschiedlichsten Themen. Das geht von fachlichen Einzelfallentscheidungen bis hin zu organisatorischen Fragestellungen und Problemlösungen. Zudem gehören interne Team- und Abteilungsabstimmungen genauso zur Tagesordnung wie Meetings, in denen abteilungsübergreifende Themen behandelt werden. Ich bin sehr dankbar, diese Verantwortung übernehmen und so zum wichtigen öffentlichen Auftrag der LfA beitragen zu können.



WIR FÖRDERN ENERGIESCHAFFEN UND ENERGIESPAREN

Bayerns Mittelstand ist stark in seiner Vielfalt. Als Förderbank für Bayern unterstützen wir Unternehmen darin, die Energieeffizienz ihrer Gebäude und Maschinen zu optimieren. Mit unserem Energiekredit Regenerativ fördern wir außerdem Investitionen in Ihre Selbstversorgung mit erneuerbarer Energie. Gerne beraten wir Sie kostenfrei.
Tel. 089/21 24-10 00

www.lfa.de

Beratung.
Finanzierung.
Erfolg.