

## Innovation bei jedem Dreh trotz bescheidenem Anfang



Foto: pixabay - mooses

Um frische Luft in Räumen, Maschinen und Geräten zu bekommen, muss die Luft bewegt werden. Dafür ist ebm-papst ein erfolgreicher Spezialist.

Gerhard Sturm und Heinz Ziehl gründeten 1963 die Firma Elektrobau Mulfingen - ebm. Die Produktion von kleineren Ventilatoren begann mit 35 Mitarbeitern (1 Die Kraft der Chancen).

ebm entwickelte den ersten Kompaktlüfter als kollektorlosen Gleichstrommotor im Jahr 1975 (2 Innovationskultur fördern).

Im Jahr 1992 wurde die Firma PAPST Motoren GmbH in St. Georgen im Schwarzwald übernommen (3 Kooperation, Netzwerke und Firmenkäufe).

Von ALCATEL wurde das Werk Landshut im Jahr 1997 gekauft und in Motoren Ventilatoren Landshut GmbH – mvl umbenannt (3 Kooperation, Netzwerke und Firmenkäufe).

Es folgte die Entwicklung von ersten energiesparenden Radial- und Axialventilatoren mit integrierter Elektronik im Jahr 1998 (4 Kundenbedürfnisse im Fokus).

Der Name ebm-papst wurde im Jahr 2003 etabliert und die drei Unternehmen in ebm-papst Mulfingen, ebm-papst St. Georgen und ebm-papst Landshut umfirmiert (5 Markenimage).

Im Jahr 2006 wurde der Bau der energieautonomen Fabrik für energiesparende Ventilatoren in Mulfingen-Hollenbach begonnen (6 Fokus auf Nachhaltigkeit).

Ende der 2000er Jahre erreichte das Unternehmen den Umsatz von 1 Mrd. Euro und beschäftigte mehr als 10.000 Mitarbeiter. Der Gründer Gerhard Sturm wurde Vorsitzender des Beirats (7 Eigentümergeführtes Unternehmen).

GreenTech wurde bereits im Jahr 2010 zum Zeichen des Unternehmens für vorausschauende Entwicklung, umweltfreundliche Produktion, höchste Energieeffizienz und größtmöglichen Kundennutzen (6 Fokus auf Nachhaltigkeit).

In den folgenden Jahren wurden technische Innovationen und Biowerkstoffe eingeführt (2 Innovationskultur fördern, 6 Fokus auf Nachhaltigkeit).

Im Jahr des 50-jährigen Bestehens, 2013, erhielt ebm-papst den Deutschen Nachhaltigkeitspreis als nachhaltigstes Unternehmen Deutschlands (6 Fokus auf Nachhaltigkeit).

Das Unternehmen stellte im Jahr 2019 ein großes Werk in der chinesischen Stadt Xi'an fertig, welches ein Zertifikat für die hohe Leistungsfähigkeit der Gebäudeklimatisierung besitzt (8 Internationaler Vertrieb).

Außerdem wurde in 2019 das Konzept GreenIntelligence entwickelt, welches die GreenTech-Strategie weiterentwickelt und die intelligente Steuerung und Vernetzung von Ventilatoren, Antrieben und Systemen vorantreibt (6 Fokus auf Nachhaltigkeit).

Die Denkfabrik in Dortmund wurde im Jahr 2020 zur ebm-papst neo GmbH & Co. KG mit dem Fokus auf Digitalisierung und die Generierung von Mehrwert durch Daten (9 Digitalisierung).

Heute verfügt das Unternehmen nach eigenen Angaben über das größte Angebot an Ventilatoren. Die ebm-papst-Gruppe erreichte im Jahr 2023 einen Umsatz von 2,54 Mrd. Euro und beschäftigte ca. 15.000 Mitarbeiter weltweit.

#Erfolgsgeschichte #EBMPapst #InnovationLeadership #SustainableManufacturing

### **So geht's: Maßnahmen für Innovation und Kundenorientierung – nicht nur im Mittelstand**

**1 Die Kraft der Chancen:** Die Entdeckung der Chancen ist der Schlüssel zum Erfolg. In einer schnelllebigen und sich ständig verändernden Wirtschaftswelt ist es unerlässlich, offen für neue Möglichkeiten und für vorausschauende Produktentwicklung zu sein. Scannen sie immer vielversprechende Chancen in neuen Technologien oder in Nischenmärkten.

**2 Innovationskultur fördern:** Schaffen sie eine Kultur, die Mitarbeiter ermutigt, Ideen einzubringen und kreative Lösungen zu entwickeln. Eine offene Atmosphäre schafft Raum für Experimente und fördert internen Unternehmergeist. Dafür können Innovationsworkshops und Brainstorming-Sitzungen ein erster Schritt sein.

**3 Kooperation, Netzwerke und Firmenkäufe:** Partnerschaften und Kooperationen bereichern die Produktentwicklung und eröffnen neue Perspektiven. Sie verschaffen Zugang zu frischen Ideen und neuesten Technologien. Die Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen, Startups oder anderen Unternehmen ermöglicht außerdem den Zugang zu neuem Know-how und externen Ressourcen.

**4 Kundenbedürfnisse im Fokus:** Setzen sie auf die enge Zusammenarbeit mit den Kunden. Damit verstehen sie die tatsächlichen Bedürfnisse und Herausforderungen der Zielgruppe. Diese direkte Kommunikation hilft maßgeschneiderte Produkte mit Mehrwert für die Kunden zu entwickeln und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

**5 Markenimage:** Ein positives Markenimage schafft Vertrauen, Glaubwürdigkeit und Loyalität bei den Kunden. Es ermöglicht, sich von Mitbewerbern abzuheben und eine emotionale Bindung zu den Kunden herzustellen. Kunden bevorzugen Produkte oder Dienstleistungen von Marken mit einem positiven Image. Sie sind auch bereit, dafür einen Premium-Preis zu zahlen.

**6 Fokus auf Nachhaltigkeit:** Nicht nur die Qualität der Produkte zählt, sondern auch Aspekte der Nachhaltigkeit. Wenn sie ökologische und soziale Verantwortung in ihre Unternehmensphilosophie integrieren, können sie damit einen aktuellen Wettbewerbsvorteil erreichen und das Image des Unternehmens bei den Kunden stärken.

**7 Eigentümergeführtes Unternehmen:** Der Erfolg von eigentümergeführten Unternehmen liegt in der klaren Fokussierung auf ihr Kerngeschäft. Sie sind sehr flexibel und treffen ohne lange Sitzungsmarathons schnelle Entscheidungen. Diese Eigentümer setzen auf den langfristigen Erfolg des Unternehmens und nicht auf kurzfristige Renditen, wie es häufig bei managergeführten Gesellschaften vorkommt.

**8 Internationaler Vertrieb:** Internationale Märkte können das Umsatzpotenzial erheblich steigern und die Abhängigkeit von einzelnen Märkten verringern. Er bietet auch den Zugang zu Ressourcen, Talenten und Innovationen aus verschiedenen Teilen der Welt. Gut geschulte Mitarbeiter und eine klare strategische Ausrichtung sind dabei von essenzieller Bedeutung.

**9 Digitalisierung:** Neue Technologien, wie künstliche Intelligenz, Internet of Things (IoT) und Big Data bieten neue Möglichkeiten. Nutzen bzw. integrieren sie diese Technologien, um innovative, vernetzte Produkte und Dienstleistungen anzubieten.

**10 Frühzeitige Markttests:** Frühzeitiges Feedback und Markttests erhöhen die Erfolgchancen eines Produkts in beträchtlichem Maße. Sammeln sie wertvolles Kundenfeedback mit Pilotprojekten oder Testläufen. Mit den Ergebnissen daraus lässt sich ein Produkt entsprechend optimieren und kundenfreundlicher gestalten.

**11 Influencer-Marketing für B2C:** Influencer haben in ihrer Nische eine starke Anhängerschaft. Sie können damit eine neue Zielgruppe erschließen und auch wertvolles Feedback und Einsichten liefern. Sie ermöglichen die direkte Interaktion mit potenziellen Käufern. Das stärkt die Kundenorientierung, fördert die Bindung an die Marke und steigert die Sichtbarkeit bzw. Reichweite des Unternehmens.

Diese innovativen und kundenorientierten Maßnahmen verbinden Tradition mit Innovation. Sie steigern die Wettbewerbsfähigkeit. Damit gelangen sie auf einen langfristigen Erfolgskurs.

#### **Hilfreiche Literatur:**

[Geschäftsmodelle und Strategien im Mittelstand](#)