

Wirtschaft im Süden



Interview:

Ich helfe anderen und helfe damit auch uns selbst
mit Wolfgang Grupp, alleiniger Geschäftsführer und
Inhaber der TRIGEMA Inh. W. Grupp e.K.

Porträts:

- > **TREIER AG**, Seite 16
- > **KONE AG**, Seite 22

VERWALTEN SIE LIEBER IHRE FREIZEIT

WIR MANAGEN IHRE IMMOBILIEN.

Immobilienexpertise seit 1925.



- Property Management
- Miethausverwaltung
- WEG Verwaltung
- Immobilien Investment
- Vermietung




Manfred Josef Brinkmann
Chefredakteur

Liebe Leserin, lieber Leser,

Die Region Süddeutschland ist schon besonders: Sie ist geprägt durch Lebensart, hervorragende Küche, die Freundlichkeit ihrer Menschen und eine hohe Wirtschaftskraft. Viele bedeutende Unternehmen sind dort angesiedelt, hinter denen Unternehmerpersönlichkeiten stehen, die etwas bewegen. Zu einem Special zum Süden gehören für uns aber natürlich auch interessante Gespräche mit führenden Köpfen aus der Schweiz, Österreich und Italien! Sie machen das Bild erst rund.

Der Slogan eines bekannten schwedischen Möbelkonzerns bringt auf den Punkt, was jeder sich wünscht: Ein Haus oder eine Wohnung sind nicht zum Wohnen da, sondern um darin zu leben. Und das heißt in erster Linie, sich wohlfühlen. Genau das ist der Anspruch der Bayernhaus Wohn- und Gewerbebau GmbH. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Nürnberg entwickelt Immobilien mit Wohlfühlfaktor. Geschäftsführer Ringo Haritz erzählt, wie das einerseits mithilfe neuer digitaler Entwicklungen und andererseits unter Beibehaltung bewährter Technik gelingt. (Ab S. 10)

In Zeiten von Corona ist es vor allem Sicherheit, wonach sich die meisten Menschen sehnen. In dieser Hinsicht heißt Sicherheit vor allem auch Sauberkeit und Hygiene. Für die Hänseler AG bedeutet die Krise daher Hochkonjunktur, denn das Schweizer Unternehmen beliefert auch Hersteller von Desinfektionsmitteln mit den für die Produktion notwendigen Rohstoffen. Geschäftsführer Dr. Dominik Hause und seine Mitarbeiter krempeln daher die Ärmel hoch, um der Nachfrage gerecht zu werden. Wir meinen: Chapeau! (Ab S. 20)

Sich zu Hause wohlfühlen, hat auch viel mit Komfort zu tun – ein Grund, warum in Neubauten zunehmend mehr Aufzüge installiert werden. Für die KONE AG, einen der Weltmarktführer der Aufzugbranche, bedeutet das gute Zeiten. Im Gespräch mit Wirtschaftsforum berichtet Christian Wukovitz, Vorstand Österreich, wie der Bauboom in Wien dem Unternehmen zugutekommt, das sein Portfolio derzeit um eine Plattform für cloudbasierte Gebäudeservices erweitert und damit neue Wege beschreitet. (Ab S. 22)

Ich wünsche Ihnen spannende und informative Einblicke in die Wirtschaft im Süden.

Viel Spaß bei der Lektüre



06

Interview mit Wolfgang Grupp, alleiniger Geschäftsführer und Inhaber der TRIGEMA Inh. W. Grupp e.K.

Ich helfe anderen und helfe damit auch uns selbst

Wirtschaftsforum: Wir nehmen Wirtschaft persönlich! ePaper – 2020



**Was immer Sie bewegt –
sprechen wir darüber!**

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ideen in einem persönlichen Interview im nächsten Special-ePaper von Wirtschaftsforum.

**Erfahren Sie mehr
über geplante Themen!**

Ihr Ansprechpartner:

Andreas Detert · +49 5971 921640
media@wirtschaftsforum.de

Special Wirtschaft im Süden



09



Harald Bürzle-Hermann,
Geschäftsführer
der Hermann-Blösch GmbH

10



Ringo Haritz,
Geschäftsführer
der Bayernhaus Wohn- und
Gewerbebau GmbH

12



André Werder,
Geschäftsführer,
Gründer und Inhaber
der Werder Bedachungen
GmbH

14



Philipp Hamann,
Leiter des Kompetenzteams
für Anwendungstechnik
der HEB Hydraulik-
Elementebau GmbH

Special Wirtschaft in der Schweiz



16



David Schmid,
CEO
der TREIER AG

18



Jürgen Schick,
CSO
der Bucher + Suter AG

20



Dr. Dominik Hauser,
Geschäftsführer
der Hänseler AG

Special Wirtschaft in Österreich

22



Christian Wukovits,
Vorstand Österreich
der KONE AG



Service

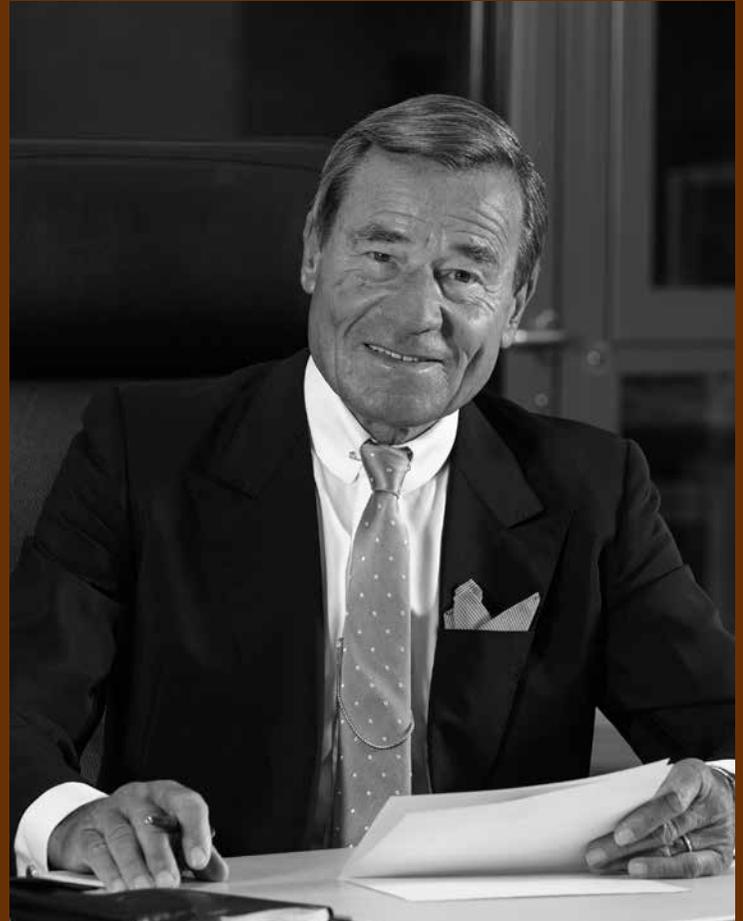
25

Kontakte

Interview mit Wolfgang Grupp, alleiniger Geschäftsführer und Inhaber der TRIGEMA Inh. W. Grupp e.K.

Ich helfe anderen und helfe damit auch uns selbst

»» Die Corona-Krise hat die Wirtschaft fest im Griff. In schwierigen Zeiten wie diesen sind unternehmerischer Mut und Verantwortung, Flexibilität und Innovationsbereitschaft mehr denn je gefragt. Wolfgang Grupp, alleiniger Geschäftsführer und Inhaber von TRIGEMA, stellte sein Unternehmen schon früh auf die Produktion von Behelfs-Mund- und Nasenmasken um. Wir sprachen mit ihm über seine Motivation, über Leadership in Krisenzeiten und über sein Verständnis von unternehmerischer Verantwortung.



TRIGEMA
Inh. W. Grupp e.K.

Josef-Mayer-Str. 31-35
72393 Burladingen
Deutschland

☎ +49 7475 880

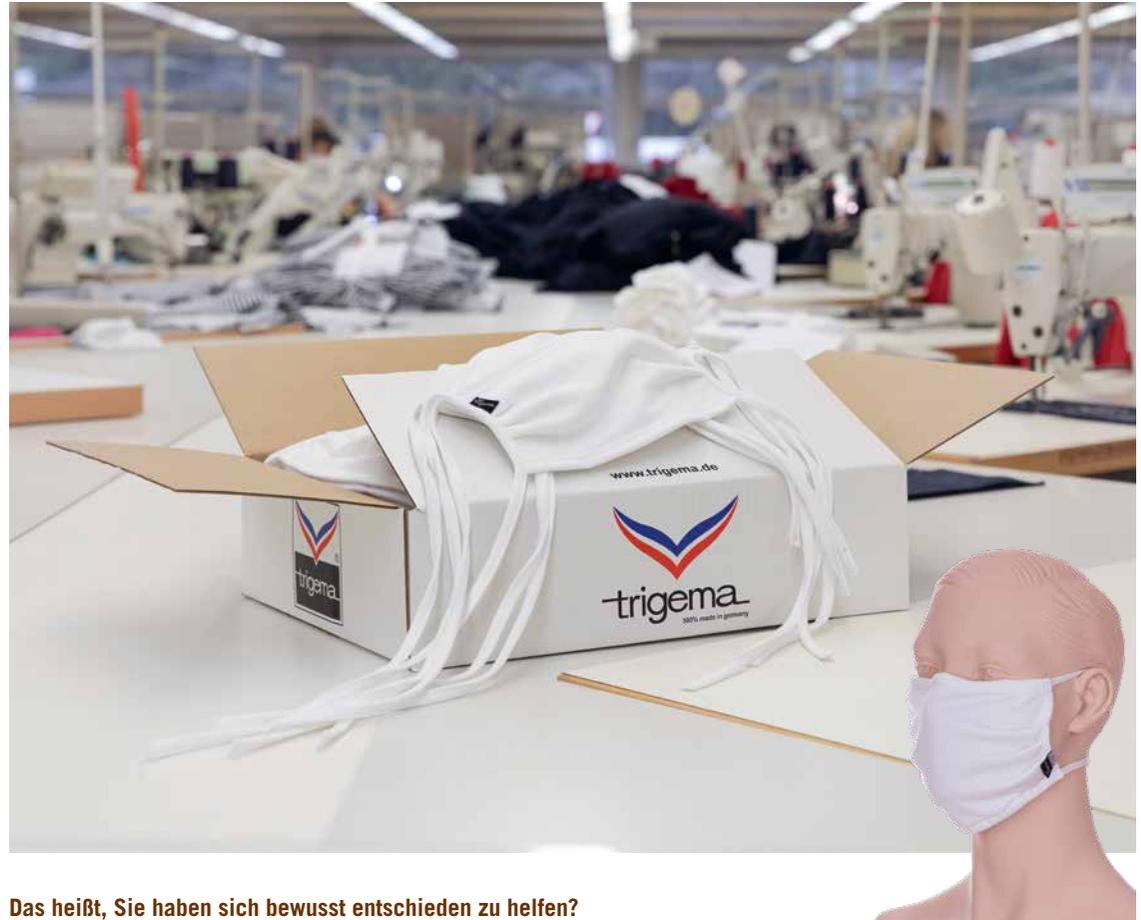
☎ +49 7475 88-228

✉ bestellservice@trigema.de

🌐 www.trigema.de

Herr Grupp, Sie haben Ihre Produktion frühzeitig auf Behelfs-Mund- und Nasenmasken beziehungsweise Schutzmittel umgestellt. Wie ist es zu dieser Idee gekommen?

Ich wurde von Kliniken und Pflegeheimen angesprochen, ob wir nicht Mundschutz produzieren könnten. Wenn ein Wunsch an mich herangetragen wird und dieser irgendwie machbar ist, dahinter vielleicht sogar irgendwann einmal eine größere Anfrage stehen könnte, dann habe ich noch nie in meinem Leben nein gesagt. Also habe ich mir ein Muster schicken lassen und das geprüft. Genau so, aus dem Material, wie man es uns zugeschickt hat, konnten wir das natürlich nicht machen. Aber wir können Masken aus Textil, die wiederverwertbar und kochfest sind, herstellen. Deshalb habe ich zugesagt. Letztendlich sind wiederverwertbare Masken, wenn sie mehrfach gewaschen und benutzt werden, auch billiger und umweltschonender. Am 19.03.20 konnten wir schließlich mit der Produktion starten. Inzwischen haben wir über 100.000 Masken ausgeliefert. Wir haben jetzt eine Wochenkapazität von 120.000 Masken. Damit sind wir dann aber auch an unserer Kapazitätsgrenze. Wir haben circa 700 Näherinnen, davon sind jetzt 80% eingesetzt, um die Masken zu nähen. Wir arbeiten aktuell auch samstags, um der hohen Nachfrage nachzukommen.



Das heißt, Sie haben sich bewusst entschieden zu helfen?

Ich habe großzügig gesagt: Wir helfen gerne. Tatsächlich wurden 14 Tage später meine Geschäfte geschlossen – so helfe ich jetzt nicht nur anderen, sondern auch uns selbst. Den Onlineverkauf können wir problemlos bedienen, weil wir unsere Kollektion im voraus auf Lager produzieren. Wenn wir das nicht schon immer getan hätten, wäre das nicht so einfach. Ich darf in dieser schwierigen Zeit unsere treuen Kunden nicht im Stich lassen.

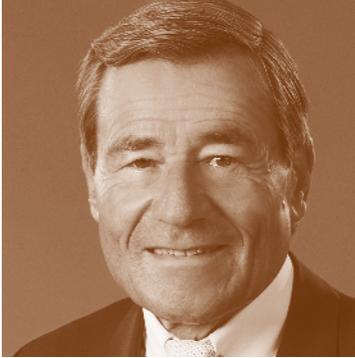
Haben Sie Erfahrung im Krisenmanagement?

Ich bin seit über 50 Jahren Geschäftsführer und Inhaber von Trigema. Prinzipiell gibt es für mich oder für uns keine großen Probleme. Es gibt immer nur kleine Probleme, denn ich versuche immer, ein Problem sofort zu lösen, sobald es aufkommt, solange es noch klein ist. Deshalb hatten wir bisher keine großen Probleme, egal in welcher Krise. Corona ist die größte Krise, in der ich je war. Aber auch dieses Problem werden wir lösen. Dies habe ich auch meinen Mitarbeitern gesagt – per Video. Darin sagte ich, dass ich auch in dieser schweren Zeit ihre Arbeitsplätze garantiere. Mit meiner Rechtsform e.K. haften ja für alles, was hier geschieht. Aber ich habe ihnen auch gesagt, dass ich erwarte, dass sie alle auch Verantwortung für sich selbst übernehmen und sich an das halten, was unsere Regierung vorgibt. Denn letztlich sind diese Regeln die Voraussetzung, dass wir die Produktion weiter aufrechterhalten können.

Sie haben also Verantwortung übernommen, aber auch Verantwortung eingefordert. In einer Krisensituation ist das Thema Angst ein wichtiges. Was bewegt Sie, was bewegt Ihre Mitarbeiter?

Ich muss meinen Mitarbeitern Sicherheit geben. Ich möchte Ihnen dazu mal einen Vergleich geben: Wenn Sie Vater einer kleinen Tochter sind, die Angst hat, müssen Sie sie als Vater beruhigen. So ähnlich ist es bei mir als Inhaber eines Unternehmens. Ich bin immer Optimist. Ich habe eine Vorbildfunktion für meine Mitarbeiter. Meine Mitarbeiter wissen aus Erfahrung, dass wir in 50 Jahren schon viele Probleme gelöst haben und vertrauen mir.





„Ich habe meinen Mitarbeitern gesagt, dass ich Ihnen, auch in dieser schweren Zeit, ihre Arbeitsplätze garantiere.“

Das ist Leadership. Welche Eigenschaften des Leaderships sind jetzt besonders gefragt?

Ganz wichtig ist jetzt, was wir seit Jahrzehnten praktizieren: das Miteinander. Meine Mitarbeiter sind mein großes Kapital. Wenn sie das Gefühl haben, dass sie nur benutzt werden, wenn sie gebraucht werden, dann ist das in so einer Situation tödlich. Wir können nur gemeinsam Erfolg haben und nur gemeinsam Misserfolg verhindern. Wir haben letztes Jahr 100 Jahre Trigema gefeiert. Da habe ich ganz deutlich gemerkt, wie hoch der Wert einer Betriebsfamilie ist. Jetzt, in der Krise, merke ich das umso mehr. Die Mitarbeiter sind zu allem bereit, sind flexibel und arbeiten auch samstags um zu helfen. Dies gilt selbstverständlich auch für unsere Mitarbeiter in der Verwaltung. Wir sitzen alle in einem Boot und nur gemeinsam bringen wir das Boot voran. Dies ist natürlich auch vor allem wegen unserer Unternehmensgröße möglich. Ich habe 1.200 Mitarbeiter. Wenn Sie 5.000 oder 10.000 Mitarbeiter haben, dann ist das nur noch bedingt machbar. Ich frage mich immer: Warum sind die Gier und der Größenwahn bei manchen so maßlos? Ich möchte noch einmal das Beispiel des Vaters bemühen: Wenn ich 20 Kinder habe, kann ich für die Kinder nicht mehr in dem Maße Verantwortung übernehmen, wie ich das für drei oder vier Kinder kann.

Was erwarten Sie in dieser Situation von der Politik?

Ich setze voraus, dass die Politiker, die gewählt und denen Verantwortung übertragen wurde, ihrer Verantwortung auch gerecht werden und besser als ich wissen, was sie zu tun haben. Ich weiß in meinem Betrieb Bescheid und so wissen auch die Politiker auf Ihrem Gebiet Bescheid. Wenn meine Geschäfte geschlossen werden, dann akzeptiere ich das. Und wenn sie Regeln vorgeben, dann akzeptiere ich dies auch. Ich gehe davon aus, dass sie in Spezialfragen von Experten beraten werden, die wesentlich gescheiter sind als ich. Deshalb kritisiere ich nicht, sondern akzeptiere.

Was Sie jetzt unternehmerisch machen, ist für viele andere Unternehmen eine gute Orientierung, vielleicht sogar ein Vorbild. Gibt es Tipps, die Sie anderen Unternehmern oder Führungskräften mit auf den Weg geben würden?

Das ist nicht einfach. Andere Unternehmen haben andere Probleme. Wenn ich ein Restaurant habe, das zu ist, dann ist das eine sehr schwierige Situation, nicht vergleichbar mit meiner. Wenn ein Betrieb zu 100% geschlossen ist und nicht mehr produzieren kann und seine Mitarbeiter bezahlen muss – muss die Politik in diesen gravierenden Fällen ganz anders beurteilen. Wir müssen deshalb ein gewisses Vertrauen in unsere Politik haben. Wir müssen, wie bereits erwähnt, Verantwortung übernehmen und das tun, was von der Politik vorgegeben wird. Dann, glaube ich, werden wir bald auch diese Krise überstanden haben und können wieder positiv in die Zukunft schauen.

Was treibt Sie persönlich in dieser Krise an?

Ich bin Optimist. Ewig klagen und lamentieren hilft nicht. Wenn ein Unternehmen vor der Krise positiv gewirtschaftet hat, darf die Politik es nicht fallen lassen. Wenn es aber vorher schon in Schwierigkeiten war und jetzt als Erster in die Insolvenz geht, dann ist es eine andere Sache.



Lösungen finden, wo andere aufgeben

Von der einfachen Öffnung in Decke oder Wand in der Antike bis zu den modernen Modellen mit ganz unterschiedlichen Eigenschaften haben sich die Fenster im Laufe der Zeit kontinuierlich weiterentwickelt. Vor allem in den letzten Jahren hat die Technik große Fortschritte gemacht und die Möglichkeiten sind heute nahezu unendlich. Die Hermann-Blösch GmbH mit Sitz in Vöhringen ist Experte, wenn es um Sonderlösungen für Fenster und Türen geht.



Die im Grundriss gebogene Hebeschiebetür ist eine besondere Kompetenz der Hermann-Blösch GmbH



Auch eine Hebeschiebetür mit Über-Eck-Verglasung und integrierter Fluchttür ist für das Unternehmen kein Problem



Die Produktion der Sonderlösungen erfolgt am Standort in Vöhringen auf modernen Anlagen

Die Wurzeln des Fensterbauers gehen bis ins Jahr 1860 zurück. Aus diesem Grund kann das Unternehmen auf umfassende Erfahrung zurückgreifen. Seit den 1970er-Jahren hat sich der Betrieb auf Sonderlösungen spezialisiert und ist heute auf diesem Gebiet bevorzugter Ansprechpartner in der Branche. „Unsere Expertise ist unser absolutes Alleinstellungsmerkmal“, so Geschäftsführer Harald Bürzle-Hermann. „Mit uns sind die Fensterbauer in der Lage, Aufträge abzuwickeln, die sie sonst

Mit uns sind die Fensterbauer in der Lage, Aufträge abzuwickeln, die sie sonst ablehnen müssten.

ablehnen müssten. Deshalb genießen wir im gesamten deutschsprachigen Raum einen sehr guten Ruf.“

KOMPETENZ SEIT 1860

Rundbogenfenster, Halb- und Viertelkreise, ovale Formen und Hebeschiebetüren: Die Hermann-Blösch GmbH stellt sich den besonderen Herausforderungen und schafft es immer wieder, Lösungen für die anspruchsvollsten Projekte zu realisieren. Als verlängerte Werkbank der Fensterbauer fertigt das Unternehmen Produkte aus dem nachhaltigen Werkstoff Holz sowie einer Kombination aus Holz und Aluminium. „Wir fertigen fast ausschließlich kleine Losgrößen und haben nach wie vor eine stark handwerklich geprägte Pro-

duktion“, erläutert Harald Bürzle-Hermann. „Trotzdem haben wir vor einem Jahr in einen neuen Produktionsstandort investiert, um möglichst effizient und auf einem hohen Qualitätsniveau fertigen zu können.“ Besonders gefragt ist der Betrieb auf dem Gebiet der Hebeschiebetüren. Dank der jahrzehntelangen Erfahrungen ist die Hermann-Blösch GmbH in der Lage, diese großformatigen Glasflächen als Sonderausführungen wie zum Beispiel Eckverglasungen, bodentiefe Verglasungen, über Eck schließend oder als Pfeiler-Ausklüngen herzustellen. Um auch in Zukunft wettbewerbsfähig produzieren zu können, werden die Fertigungsprozesse intern noch weiter optimiert. „Wir bekommen eine eigene Softwarelösung für automatisierte Prozes-

se“, erwähnt der Geschäftsführer. „Darüber hinaus sind wir am ersten Februar mit einer neuen Marke an den Markt gegangen. Unter dem Namen Ekito bieten wir einen Bausatz für ein einfaches Hebeschiebetüren-Programm an, der den Bedürfnissen der Schreiner noch weiter entgegenkommt.“



Hermann-Blösch GmbH
An der Alten Ziegelei 15
89269 Vöhringen
Deutschland

+49 7306 300800

+49 7306 3008080

info@hermann-bloesch.de

www.hermann-bloesch.de



Immobilien zum Wohlfühlen

Ob Wohnung oder Gewerbebau, Immobilien sollen für die Menschen gemacht sein, die sich in ihnen aufhalten. Die Bayernhaus Wohn- und Gewerbebau GmbH aus Nürnberg setzt das in all ihren Projekten im Großraum Nürnberg und im Dresdner Raum in die Tat um. Seit über 200 Jahren sorgt der heutige Immobilienentwickler dafür, dass sich die Menschen in seinen Gebäuden wohlfühlen. Geschäftsführer Ringo Haritz erzählt im Gespräch mit Wirtschaftsforum von digitalen Entwicklungen, fehlenden Schnittstellen und Mitarbeiterbindung.

WF: Herr Haritz, bei einer über 200-jährigen Firmengeschichte hat das Unternehmen sicher einige Wandlungen durchgemacht. Was waren die Meilensteine?

Ringo Haritz: Die Ursprünge unserer Firmengruppe gehen auf das Jahr 1815, die Gründung der Firma Tauber Bau, zurück. Im Zuge des Wachstums wurde 1976 Bayernhaus als Schwesterfirma für den Fertighausbau gegründet. Als dieses Angebot nicht mehr marktgerecht war, entwickelte man sich hin zum Projektunternehmen im Wohn- und Gewerbebau. 1984 wurde Bayernhaus Teil der neu gegründeten Nürnberger Baugruppe. Diese besteht heute aus 18

Schwesterunternehmen mit über 1.200 Mitarbeitern.

WF: Wie sieht die Arbeit Ihres Unternehmens genau aus?

Ringo Haritz: Wir kaufen Grundstücke, entwickeln die Projekte und bauen Wohneinheiten oder Büros und Gewerbeeinheiten. Im Wohnbau reicht unser Angebot von Eigentumswohnungen über Doppelhäuser bis hin zu Reihenhäusern. Freistehende Einfamilienhäuser bauen wir nicht. Wir arbeiten mit unseren eigenen Bauunternehmen innerhalb der Gruppe. Gebaut wird mit Beton oder Kalksandstein. Dabei achten wir darauf, regionale Baustoffe zu verwenden. Jedes

Jahr bauen wir etwa 100 Wohneinheiten und kommen alle zwei bis drei Jahre auf eine Wohnfläche von 3.000 m³. Hauptsächlich sind wir im Großraum Nürnberg tätig. Durch eine Kooperation mit einem Schwesterunternehmen aus Dresden sind wir seit Kurzem auch in dieser Region aktiv. Gerade haben wir dort ein erstes Grundstück erworben und wollen nun den Rohbau für 105 Wohneinheiten erstellen.

WF: Sind Sie auch im Passivhausbau tätig?

Ringo Haritz: Wir bauen immer noch mit Gasheizung und Lüftungsanlage. Denn wir glauben,

dass es heute noch besser ist, weniger Technik zu verwenden. Anderenfalls werden die Folgekosten für die Wartung sehr hoch. Im Bereich der Mehrfamilienhäuser ist der Passivbau nur sehr kostenintensiv umsetzbar, weil es viele Brand- und Schallschutzauflagen gibt.

WF: Was tut sich denn auf Ihrem Gebiet in Sachen Digitalisierung?

Ringo Haritz: BIM – Building Information Modeling – ist ein Schlagwort, das in der Architektur Einzug hält. Auch wir befassen uns damit und haben unseren Schwerpunkt auf die Zusammenarbeit zwischen den Disziplinen gelegt. Dadurch

Neubauprojekt 'CastleApartments': 46 Studentenapartments in zentraler Lage mit Serviceleistungen, die perfekt auf die Bedürfnisse der Studierenden angepasst sind.



Als Projektentwickler ist Bayernhaus seit mehr als 40 Jahren im Großraum Nürnberg und seit Kurzem im Dresdner Raum tätig. (Neubauprojekt 'Wohnen am Hechtpark')





Bei Bayernhaus können individuelle Wohnwünsche mit dem Online-Konfigurator realisiert werden – bequem mit wenigen Klicks von zu Hause aus

können Ausführungszeiträume deutlich reduziert und die Kommunikation besser abgestimmt werden. Mengen und Kosten können genauer berechnet werden. Allerdings mangelt es heute noch an Schnittstellen. Die Betreiber nutzen diese Technologie noch nicht, um die Wartung zu optimieren.

Smart Home ist ein weiteres wichtiges Element, das heute noch wenig nachgefragt, in Zukunft aber sicherlich von größerer Bedeutung sein wird. Außerdem haben wir für unsere Kunden einen Konfigurator entwickelt, mit dem sie ihre Wohnungen bis zu einem gewissen

Grad individualisieren können, indem sie unterschiedlichen Optionen auswählen. Diese Konfiguration ist online verfügbar. Im Übrigen erarbeiten wir schon seit 2013 unseren Rohbau mit 3-D-Technik.

WF: Inwieweit profitieren Sie als Unternehmen von der Zugehörigkeit zu einer großen Gruppe?

Ringo Haritz: Das ist ein großer Vorteil. Die Finanzlage der Gruppe ist sehr gut, sodass wir viel mit Eigenkapital finanzieren können. Dadurch bieten wir unseren Kunden Sicherheit, denn wir können garantieren, dass die Projekte



BAYERNHAUS

Wohnbau · Gewerbebau · Projektentwicklung

Bayernhaus Wohn- und Gewerbebau GmbH

Rollnerstraße 180
90425 Nürnberg
Deutschland

+49 911 3607252

+49 911 3607394

willkommen@bayernhaus.de

www.bayernhaus.de

fertiggestellt werden. Wir bieten eine hohe Bauqualität und haben intern viele Kompetenzen, etwa in den Bereichen Technik und Architektur, aber auch Vertrieb und Vermarktung. Die Gruppe ist familiengeführt und wir haben einen direkten Kontakt zum Eigentümer. Ich weiß also, für wen ich arbeite. Das Unternehmen ist gesund und wächst gesund. Das alles sind Gründe, weshalb das Arbeiten Spaß macht.

In der Gruppe verfolgen wir eine Mitarbeiterpolitik, bei der alle auf Augenhöhe sind. Offenheit und Transparenz sind unsere Leitmo-

otive. Damit binden wir unsere Mitarbeiter mit ein – und gleichzeitig an uns. Im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern haben wir es nicht schwer, neue Kräfte zu finden.

WF: Welche Pläne haben Sie für die Zukunft?

Ringo Haritz: Wir wollen auch als Dienstleister auftreten. Viele Grundstückseigentümer wollen nicht verkaufen, sondern selbst investieren. Ihnen wollen wir eine Lösung zum Festpreis bieten und für sie die komplette Errichtung einer Immobilie im Vollservice anbieten.

'Ensemble am Neukirchpark': Sieben Gebäude mit Ein- bis Fünf-Zimmerwohnungen und einer Kindertagesstätte



Bauen für jeden Bedarf: Das Angebot reicht von Mehrfamilienhäusern über Doppel- und Reihenhäuser bis zu Büros und Gewerbeeinheiten. (Neubauprojekt Großgründlach 3.0)





Alles hervorragend bedacht

Flache oder steile Dächer, aus Metall oder auch als Gründach – in der Bedachung gibt es mittlerweile zahlreiche Möglichkeiten. Da ein Dach das Gebäude vor allen Witterungen schützen soll, kommt es auf das richtige Material und eine professionelle Verarbeitung an. Die Werder Bedachungen GmbH mit Hauptsitz in Leutersdorf, bietet rund um das Dach alles aus einer Hand an, vom leichten Stahlbau bis zum Gründach.

Das Unternehmen aus der Oberlausitz hat es immer wieder geschafft, seine Kunden mit einer professionellen Umsetzung der Projekte zu überzeugen. Im Laufe der Jahre ist die Werder Bedachungen GmbH an ihren Herausforderungen gewachsen und zu dem Ansprechpartner für Spezialprojekte mit einem hohen Qualitätsanspruch geworden.

UNTERNEHMER AUS LEIDENSCHAFT

Der Betrieb wurde von André Werder im Jahr 1998 gegründet. Von einer kleinen Firma mit zwei Angestellten hat er die Werder Bedachungen GmbH zu einem

Unternehmen mit 180 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 20 Millionen EUR entwickelt. „Man muss seinen Job mit Leidenschaft machen und das tue ich“, erläutert er seine Motivation. „Ich habe keinen Beruf, ich lebe das, was ich mache mit Liebe und Leidenschaft.“ Ein Meilenstein in der Firmengeschichte war das Projekt für den Flughafen in Berlin, wo es um

Ich habe keinen Beruf, ich lebe das, was ich mache mit Liebe und Leidenschaft.

die Bedachung eines Terminals und des Piers ging. Dafür hat das Unternehmen 1,3 Millionen EUR in neue Anlagen investiert, um den Anforderungen dieses Pro-

jektes gerecht werden zu können. Doch die Investitionen haben sich gelohnt, denn zahlreiche weitere Aufträge folgten.

VOM FLUGHAFEN ZUM STADIONDACH

Am Flughafen Frankfurt am Main hat die Werder Bedachungen GmbH die Sanierung des Daches

während des laufenden Betriebs erfolgte.

Zu den letzten Projekten gehört der BND Neubau in Berlin. Der Konzern hatte sich für ein Gründach entschieden, das von André Werder und seinem Team in sehr hochwertiger Qualität umgesetzt wurde. „Wir sind unkompliziert und bieten unseren Kunden Lösungen und keine Probleme“, so der Geschäftsführer. „Viele Planer arbeiten gerne mit uns zusammen und wissen es zu schätzen, dass wir sehr viele Gewerbe unter einem Dach vereinen.“

Das Unternehmen hat auch Hochsicherheitsobjekte realisiert, wie zum Beispiel den Bau von Dachkonstruktionen für den Bun-



Im Laufe der Jahre ist die Werder Bedachungen GmbH an ihren Herausforderungen gewachsen und zu dem Ansprechpartner für Spezialprojekte geworden



Das Unternehmen kann auch Gründächer mit einer sehr hochwertigen Dämmung und Begrünung realisieren

desnachrichtendienst in Berlin. Darüber hinaus finden sich außerdem Stadien auf der Referenzliste, unter anderem das neue Stadiondach für Dynamo Dresden oder den FC Erzgebirge Aue.

CHANCEN NUTZEN

Mit der Vielzahl an Projekten ist das Leistungsspektrum der Werder Bedachungen GmbH kontinuierlich gestiegen. „Im Prinzip liefern wir alles, was man aufs Dach legen kann“, sagt André Werder. „Wir sind in unserer Aufstellung und der Tatsache, dass wir alles aus einer Hand anbieten können, in unserem Segment einzigartig.“ Das Unternehmen übernimmt die Planung und Realisierung von Metalldächern, Flachdächern, Gründächern, Steildächern und Fassaden. Von leichten Stahlbauarbeiten über die komplette Blechverarbeitung realisiert der Betrieb alles inhouse und baut seine Kompetenz auf diesem Gebiet immer weiter aus. „Wir haben vor kurzem ein neues Blechbearbeitungszentrum bei der Firma Trumpf bestellt und



Von leichten Stahlbauarbeiten über die komplette Blechverarbeitung realisiert der Betrieb alles inhouse

bekommen außerdem noch ein neues Laser-Schweiß-Zentrum“, bemerkt der Geschäftsführer. „Wir wollen uns trotz Corona weiterentwickeln. Jede Krise hat eine Chance. Corona heißt für uns nicht, still

zustehen, sondern wir bewegen uns weiter. Ich verlasse mich auf mein Bauchgefühl, der Markt wird neu gemischt.“

EINSATZ FÜR DIE MITARBEITER

Einen bedeutenden Anteil an der positiven Entwicklung der Werder Bedachungen GmbH haben vor al-

lem die Mitarbeiter, die täglich auf den Baustellen für das Unternehmen im Einsatz sind. Mittlerweile ist der Betrieb bundesweit aktiv,

so dass die Beschäftigten viel Zeit auf Montage verbringen. Um ihnen diese Zeit angenehmer zu gestalten hat André Werder für sein Team eine gehobene Villa mit 35 Betten in München gekauft. „Unsere Monteure, die dort ständig vor Ort sind, haben dort ihr eigenes Bett, das macht die Zeit für sie deutlich angenehmer“, so der Geschäftsführer. „Als Unternehmen sind wir derzeit super aufgestellt, deshalb denke ich aktuell weniger an Umsatzwachstum, sondern möchte noch mehr für unsere Mitarbeiter tun. Sie bekommen zum Beispiel Tankgutscheine, eine Betriebsrente und weitere Zuschüsse zum Lohn. Darüber hinaus bin ich mit meinem zweiten Geschäftsführer Marcel Ludwig auf der Suche nach einem Grundstück auf Usedom. Dort wollen wir für unsere Mitarbeiter ein Feriendorf bauen.“ Mit diesen Investitionen in neue Anlagen aber auch in zufriedene Mitarbeiter ist die Werder Bedachungen GmbH bestens für die zukünftigen Herausforderungen gerüstet.

Wir sind unkompliziert und bieten unseren Kunden Lösungen und keine Probleme.



Werder Bedachungen GmbH
Geschwister-Scholl-Straße 1k
02794 Leutersdorf
Deutschland

+49 3586 35003-11

+49 3586 35003-16

info@werder-bedachungen.de

www.werder-bedachungen.de



Am Flughafen Frankfurt am Main hat die Werder Bedachungen GmbH die Sanierung des Daches von Terminal II übernommen

Eine Firma mit Standard

In vielen Werkzeugen ist er ein unabdingliches Element: der Hydraulikzylinder. Erhältlich in verschiedenen Bauformen ist er dafür verantwortlich, die Energie von Hydraulikflüssigkeit in eine lineare Bewegung umzusetzen. Besonders verlässlich sind dabei die Produkte der HEB Hydraulik-Elementebau GmbH. Die deutsche Firma hält nichts von Wegwerfprodukten. Stattdessen hat sie sich selbst einen hohen Qualitätsstandard gesetzt, um ihren Kunden langlebige Produkte mit einer reibungslosen Performance bieten zu können.

Kommunikation, Respekt und die Fähigkeit zuzuhören – das ist es, was für Philipp Hamann einen guten Führungsstil ausmacht. Vor zehn Jahren ist er der HEB beigetreten, wo er unter anderem in der Prozessoptimierung und Fertigungsplanung seine Erfahrungen gesammelt hat, bis ihm 2016 die Leitung des vierköpfigen Kompetenzteams für Anwendungstechnik anvertraut wurde. „Vorher gab es in dem Team keine Leitung“, offenbart er. „Nun haben wir in dem Bereich mehr Struktur. Die Kommunikation ist wichtig, damit unsere Mitarbeiter gute Berater sein können. Alle sollen auf demselben Stand sein.“ Das gilt auch für die Kunden. „Wir beraten unsere Kunden umfassend“, verspricht Philipp Hamann. „Wir schauen uns die ganze Anlage an und beachten das Zusammenspiel der Komponenten.“

DIE DIREKTE ANSPRACHE

15.000 Kunden verlassen sich auf die Expertise von HEB, darunter 4.000, die stets beliefert werden. Pro Jahr produziert das Unternehmen 30.000 Zylinder und erreicht so einen Umsatz von zehn Millionen EUR. „Viele setzen auf Mas-

se“, beobachtet Philipp Hamann. „Aber das ist nicht unser Stil. Wir halten unser Lager schlank, können aber trotzdem schnell liefern.“ Auch beim Marketing steht die direkte Ansprache im Vordergrund, über die Sozialen Medien, auf Messen, aber vor allem bei Kundenbesuchen. „Unser Hauptargument ist das persönliche Gespräch“, meint Philipp Hamann. „Wir bieten gute und schnelle Lösungen, sodass der Kunde gar nicht lange auf dem Markt suchen muss.“

ALLES FÜR DEN KUNDEN

Bisher hat die Firma 15.000 Sonderzylinder konstruiert. Dabei wurde darauf geachtet, dass die Produktion nachvollziehbar bleibt. HEB hat schon früh die Vorzüge der Digitalisierung erkannt und sich zudem die Mühe gemacht, auch ältere Unterlagen zu archivieren. „Wenn ein Kunde 1990 einen Zylinder bestellt hat, dann können wir den auch genau so wieder liefern“, verspricht Philipp Hamann. „Wir haben uns vollkommen auf unsere Kunden eingestellt. Auf ihre Anwendungen, ihre Probleme und ihren Nutzen stimmen wir unsere Produkte ab.“



Bereits 1995 wurden die ersten Automatisierungsschritte eingeführt

Wir bieten gute und schnelle Lösungen, sodass der Kunde gar nicht lange suchen muss.



Am Prüfplatz wird sichergestellt, dass das Produkt dem HEB-Standard entspricht



HEB Hydraulik-Elementebau GmbH

Bebelstraße 21
79108 Freiburg-Hochdorf
Deutschland

+49 761 130990

+49 761 135066

info@heb-zyl.de

www.heb-zyl.com



In der Produktion werden auch viele Sonderzylinder hergestellt

40 JAHRE ERFAHRUNG

Die Aufträge reichen bis ins Jahr 1980 zurück. Damals haben drei Kollegen sich in einer Garage selbstständig gemacht. „Heutzutage würde man dazu wohl Start-up sagen“, meint Philipp Hamann.

Die junge Firma kam bereits nach einem Jahr mit ihrer eigenen Entwicklung an den Markt, eine speziell für Hydraulikzylinder entwickelte Endlagendämpfung, die eine lineare Verzögerung bei progressivem Dämpfungsverlauf ermöglicht. So kam es, dass 1982 die erste Handelsvertretung in der Schweiz und in Österreich etabliert wurde. Als 1990 die zweite Generation in den Betrieb eintrat, waren bereits 40 Mitarbeiter für das Unternehmen tätig. Es folgten Jahre der Expansion und Innovation, auch nachdem 2007 Siegfried Kurek die Geschäftsleitung übernahm. Zuletzt ist die Firma

2017 mit einem neuen Produkt auf den Markt gekommen: dem Verriegelungszyylinder VBZNI50. „Das ist der kleinste am Markt mit der größten Kraftdichte“, erklärt Philipp Hamann. „Ein absolutes Novum.“

INNOVATIVE ANSÄTZE

Inzwischen sind 70 Mitarbeiter für das Unternehmen tätig. „Forschung und Entwicklung übernimmt unsere Konstruktionsabteilung“, erläutert Philipp Hamann. „Dort arbeiten fünf Techniker und Ingenieure.“ Vor allem Digitalisierung, speziell im Hinblick auf Sensortechnik und intelligente Zylinder, ist dort ein Thema. Aber auch außerhalb dieser Abteilung wird innovativ gedacht. So produziert das Unternehmen ein Drittel des Stromes, den es braucht, selbst, 120 kWh pro Jahr aus umweltfreundlichen Quellen. „Ich mag

Mit unseren Produkten wollen wir die Kunden weiterbringen.



es, dass wir relativ klein sind, aber dennoch viel bei großen Themen bewegen können“, verrät Philipp Hamann. „Mit unseren Produkten ändern wir etwas.“

FLEXIBEL UND FREI

Keinen Einfluss hat HEB auf die weltweiten Auswirkungen der Coronakrise. Bei einer Exportrate von 20% ist die Firma vor allem in

China, Italien und Portugal aktiv. Derzeit herrschen vielerorts schwere Zeiten. Philipp Hamann weiß: „Aber es wird weitergehen, denn wir bieten ein Produkt an, das der Kunde braucht.“ Sein Fokus liegt ohnehin eher darauf, die stabile Grundlage des Unternehmens zu erhalten. „Ich halte nicht viel von dem Spruch, dass man jedes Jahr um 20% wachsen soll“, verrät er. „Wichtig ist, dass wir uns flexibel und frei bewegen können.“



Eine für dieses Jahr geplante Messe ist die Fakuma in Friedrichshafen

Schweizer Baumeister

Die Bauindustrie trägt 6% zum Bruttoinlandsprodukt der Schweiz bei. 2019 lief es gut für die Branche. Bis Corona kam. Wie es weitergeht, ist schwer vorhersehbar. Das weiß man auch bei der TREIER AG aus Schinznach-Dorf. Die Auftragsbücher der Schweizer Bauprofis sind momentan voll – weil das Familienunternehmen unter Geschäftsführer David Schmid für zuverlässige Qualitätsarbeit rund um Hoch- und Tiefbau sowie Gipserei bekannt ist.



CEO David Schmid begann seine Karriere mit einer Maurerlehre bei TREIER

WIRTSCHAFT IN DER SCHWEIZ



Die interne Ausbildung wird großgeschrieben – so sichert man sich qualifizierten Nachwuchs aus den eigenen Reihen

WF: Herr Schmid, Hochbau, Tiefbau, Gipserei – auf diesen drei Säulen basiert das Portfolio der TREIER AG. Wie sehen die Leistungen in diesen Gewerken genau aus?

David Schmid: Wir decken alle klassischen Bereiche ab, errichten Ein- und Mehrfamilienhäuser, Landwirtschafts- und Industriebauwerke sowie Schulen und realisieren An- und Umbauten. Mit 65% Umsatzanteil ist der Hochbau unser Zugpferd. Im Tiefbau bieten wir Kanalisationen, Werkleitun-

gen, Steinarbeiten und kleinere Belagsarbeiten. Dafür stehen uns neben qualifizierten Mitarbeitern leistungsfähige Maschinen und Technologien zur Verfügung. Einen dritten Schwerpunkt bildet die Gipserei. Auch hier geht es vor allem darum, Kundenwünsche zu 100% umzusetzen. Wir führen Wärme- und Schallsicherungen, Trockenbauarbeiten, Reparaturen und Verputzarbeiten durch. Es ist ein schwieriger Markt, der durch harten Preiskampf geprägt ist. Hier punkten wir ganz klar mit Qualität.



Im Tiefbau ist TREIER ein gefragter Partner in der Region

Generell gilt bei uns: Jeder Auftrag ist willkommen; egal wie groß.

WF: TREIER ist seit der Gründung 1961 mit der Baubranche tief verbunden; damals wie heute bildete der Hochbau das Kerngeschäft. Trotzdem gab es immer wieder einschneidende Ereignisse und neue Weichenstellungen. Können Sie Beispiele nennen?

David Schmid: TREIER ist ein klassisches Familienunternehmen, das sich fortlaufend weiterentwickelt hat. Man begann 1961 mit

kleineren Hochbauarbeiten und wenigen Mitarbeitern und ist konstant gewachsen. 1991 hat Martin Kummer, der alleinige Aktionär ist und die positive Entwicklung maßgeblich vorangetrieben hat, den Betrieb von Otto Treier übernommen. 1993 sind wir umgezogen, haben eine kleine Firma übernommen und konnten uns ausdehnen. Das war ein wichtiger strategischer Schritt. Mit der Übernahme der Gipserei in den 2000er-Jahren konnten wir uns erneut breiter aufstellen. 2014 kam es zur Teilung in die zwei Firmen TREIER AG und



Hotel und Mehrfamilienhaus in Würenlos – ein klassisches Hochbauprojekt

IMMO TREIER; Letztere agiert als Generalunternehmer. Es sind zwei finanziell unabhängige Firmen, die von Synergien profitieren. Wir haben aktuell 100 Mitarbeiter und einen Umsatz von 23 Millionen EUR und sind einer der drei größten Anbieter der Region.

WF: Moderne Technologien halten auch in der Bauindustrie verstärkt Einzug. Wie ist TREIER in dieser Hinsicht aufgestellt?

David Schmid: Es geht im Prinzip um zwei Bereiche. Wie digitalisiert man einen Bau? Stichwort Smart Home. Und: Ist mein Unternehmen digital genug, um das zu realisieren? Eine zentrale Herausforderung für uns ist die digitale Datenaufbereitung zur Vermessung der Baustellen. Wir sind hier schon sehr weit fortgeschritten, fast schon zu weit. Als einer der wenigen arbeiten wir mit Robotic-Stationen. Seit zwei Jahren sind wir in einer Projektstudie und damit vielen anderen einen Schritt voraus. 2021 werden wir ein zentrales Projektmanagement einführen. BIM wird ganz sicher kommen, es ist nur eine Frage der Zeit. Wir wären

Moderne Technik und qualifizierte Mitarbeiter – eine gute Kombination, um komplexe Hochbauprojekte zu realisieren



TREIER

HOCHBAU. TIEFBAU. GIPSEREI.

TREIER AG

Nebenbachweg 8
5107 Schinznach-Dorf
Schweiz

☎ +41 56 4636300

✉ +41 56 4636309

✉ info@treier.ch

🌐 www.treier.ch



Hier stimmt das Arbeitsklima: Bei TREIER steht der Teamgedanke im Zentrum – auch beim Sicherheits- und Schulungstag

bereit, nur der Rest der Branche ist es noch nicht.

WF: Kommunen, private Bauherren, Ingenieur- und Architekturbüros schätzen TREIER als kompetenten, zuverlässigen Baupartner. Doch TREIER geht es um mehr als fachliche Kompetenz. Was macht die Philosophie der Firma aus?

David Schmid: Kunden vertrauen uns. Kundenzufriedenheit hat immer Priorität. Wir stehen für das, was wir machen, reden mit Kunden, suchen persönlichen Kontakt, statt Papier

und Mails hin- und herzuschicken. Auch in Sachen Nachhaltigkeit setzen wir Akzente. Umweltfreundliche, recycelbare Materialien wie Steinwolle werden zum Beispiel immer stärker nachgefragt.

WF: Wagen Sie einen Blick in die Zukunft?

David Schmid: Durch Corona sind wir unsicher, was die nächsten Tage und Wochen bringen werden. Im Prinzip wollen wir das, was wir heute machen, noch besser machen. Wir bleiben auf jeden Fall unserem Handwerk treu.



Die Zukunft liegt in den Wolken

Es sind stets die gleichen Themen, die Unternehmen umtreiben: Die Geschäftskommunikation soll einfach und gezielt ablaufen, sie möchten Kunden enger an sich binden und ihre Marktposition stärken. Mit intelligenten Omnichannel-Lösungen bietet die Bucher + Suter AG hier überzeugende Lösungen. Das Unternehmen hat ein Portfolio mit Cisco's Cloud Contact Center-Lösungen entwickelt und ist als klassischer Systemintegrator international unterwegs, wie CSO Jürgen Schick ausführt.

WIRTSCHAFT IN DER SCHWEIZ

WF: Ihr Unternehmen hat sich zu einem der führenden Systemintegratoren für Cisco Contact Center entwickelt und ist einer der Hidden Champions in seinem Markt.

Jürgen Schick: Stimmt, die Fachwelt kennt uns, aber wir wollen das Thema Cloud Contact Center stärker in die Öffentlichkeit bringen. Jedes Unternehmen braucht da einen verlässlichen Partner. Ursprünglich kommt das Unternehmen, 1981 von Daniel Suter gegründet, aus der Robotertechnik. Durch den Beitritt zur Noser-Gruppe 1995 haben wir eine komplette strategische Neuausrichtung

erfahren. Heute konzentrieren wir uns auf Cloud Contact Center, Softwareprodukte und Dienstleistungen.

WF: Wie sind Sie zum Unternehmen gekommen?

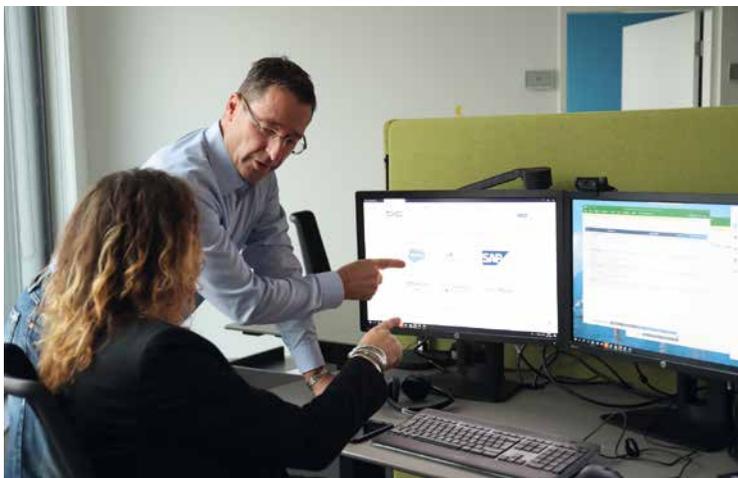
Jürgen Schick: Ich kam nach meinem Volkswirtschaftsstudium zur IT. Im Mai 2000 hatte ich für Cisco einen Termin bei Bucher + Suter, da Cisco einen guten Partner für die Softwareentwicklung suchte, um ein Front End für einen europäischen Kunden zu bauen. Später habe ich dann bei Bucher + Suter als CSO angefangen.

WF: Wie hat sich das Unternehmen seitdem entwickelt?

Jürgen Schick: Seit 1996 hat sich Bucher + Suter auf Callcenter spezialisiert. Wir sind seit 2000 Cisco-Partner und zwar als reiner Softwarepartner, der nur den Bereich Contact Center adressiert. Wir sind zudem als klassischer Systemintegrator international tätig. Das umfasst das Projektgeschäft für Contact Center mit Schulungen, Programmierung, Anpassungen und so weiter für globale Kunden. Inzwischen halten wir Workshops virtuell mit Video Conferencing ab.

WF: Auf welchem Bereich liegt bei Ihnen großes Augenmerk?

Jürgen Schick: Cloud-Lösungen sind definitiv sehr wichtig für uns. Wir haben früh erkannt, dass Cloud-Services die Zukunft gehört. Immer mehr Unternehmen gehen mit ihren Anwendungen in die Cloud. Als Cisco-Serviceprovider betreiben und aktualisieren wir regelmäßig die Cloud Services-Plattform. Unsere Cloud Services bieten zwar einen hohen Standardisierungsgrad, lassen aber dank Hybridlösungen und offenen Schnittstellen trotzdem Raum für flexible Lösungen.



Bucher + Suter-Mitarbeitende überlegen, wie sich der Dialog zwischen Kunden und Unternehmen noch besser und effizienter gestalten lässt



Bucher + Suter, hier der Hauptsitz des Unternehmens im schweizerischen Worblauen bei Bern, ist größter Cisco-ATP-Partner in Europa



Unternehmen und Mitarbeiter mit klarem Fokus – Systemintegration, Cloud Contact Center-Lösungen von Cisco stehen im Mittelpunkt

WF: Was treibt den Markt um?

Jürgen Schick: Cloud ist das Thema. 'To Cloud oder not to Cloud', das fragen sich viele Unternehmen. Jeder weiß, dass man mit der Cloud eine ganze Ecke agiler ist. An der DSGVO und den Anforderungen der Branche kommen wir nicht vorbei. Wir als Systemintegratoren müssen sicherstellen, dass wir Cloud-Lösungen anbieten, die konform mit den gesetzlichen Bestimmungen gehen. Dann ist das Thema Sicherheit kein Problem mehr.

WF: Welche anderen Schwerpunkte sehen Sie?

Jürgen Schick: Auch das Thema KI treibt uns um. Bei einem Kunden haben wir ein Sprachsystem implementiert, mit dem Endkunden schon Zählerstände eingeben oder Abschlagszahlungen ändern können, ohne dass ein Mitarbeiter daran beteiligt ist. Das war 2010 schon voll automatisiert. Wir haben bereits früh mit dem Kunden geschaut, welche Geschäftsprozesse sich automatisieren lassen, um Kosten einzusparen. Dieser Trend



Bei Bucher + Suter finden viele Schulungen und Workshops für Kunden virtuell statt – dank moderner Technik längst Alltag

Bucher + Suter AG

Arastrasse 6
3048 Worblaufen
Schweiz

☎ +41 31 9175200

📠 +41 31 9175250

✉ info@bucher-suter.ch

🌐 www.bucher-suter.ch



Am Customer Digital Experience Day werden Kunden neueste Entwicklungen etwa zur Contact-Center-Software präsentiert

wird sich verstärken. Ich finde es ein ganz spannendes Thema. Das Geschäft wird momentan stark von den Großen wie Google, Microsoft und Amazon getrieben. Auf jedem Board Level sind Digitalisierung, Cloud First und KI auf der Agenda. Die Unternehmen müssen Kosten einsparen, ihre Effizienz und Automatisierungsgrade erhöhen. Die Anforderungen sind hoch, aber wir lieben diese Herausforderung.

WF: Wie unterscheidet sich Bucher + Suter von anderen Anbietern?

Jürgen Schick: Wir denken langfristig und nehmen auch längere Anlaufzeiten in Kauf, wenn wir von einem Produkt überzeugt sind. Zudem haben wir es trotz unserer

Größenordnung geschafft, den familiären Charakter beizubehalten. Und der richtige Fokus ist wichtig. Wir leben vom Fokus, und bei allem, was wir machen, wollen wir Marktführer sein. Wir sind es bei der Integration von CRM-Lösungen mit dem Cisco Contact Center weltweit, wie auch als Cisco Contact Center-Systemintegrator im Projektgeschäft in Europa. Wir bleiben hochspezialisierte Handwerker und sagen, was möglich ist. Das Vertrauen in uns ist hoch, und jeder, der mit uns zusammenarbeitet, weiß sofort, dass wir ein zuverlässiger Partner sind, den man mit Qualität, Effizienz und Erfolg verbindet.



Swissness in Zeiten von Corona

Corona hat die gewöhnliche Ordnung in der Wirtschaft gründlich durcheinandergeworfen. Während die einen plötzlich um Aufträge bangen müssen, stoßen vor allem Pharmafirmen an die Grenze ihrer Kapazität. In der Hänseler AG läuft gerade alles auf Hochtouren. Als Hersteller von Pharma-Rohstoffen ist das Schweizer Unternehmen ein wichtiger Zulieferer für Desinfektionsmittelproduzenten. Aufgrund der Coronakrise ist die Nachfrage nun explodiert.



Während der Coronakrise laufen die Maschinen auf Hochtouren



Die Mitarbeiter stehen in Ausnahmesituationen hinter Hänseler

WIRTSCHAFT IN DER SCHWEIZ

Bei Hänseler ist die Auswirkung der Krise deutlich zu spüren. „Wir haben einen Ausnahmezustand“, offenbart Geschäftsführer Dr. Dominik Hauser. „Aber für das Geschäft im positiven Sinne.“ Neben Alkohol liefert seine Firma auch Glycerin, Ethanol, Wasserstoffperoxid und anderes, was man für die Herstellung von Desinfektionsmitteln braucht. Aufgrund der hohen Nachfrage wurde die Produktion verdreifacht, von 6 auf ganze 18 t pro Tag. „Wir sind an unseren Grenzen“, gibt Dominik Hauser zu. „Vor allem wegen der Mitarbeiterkapazität. Wir arbeiten gerade nonstop, auch am Wochenende,

über eine lange Zeit ist das nicht haltbar. Auch die Maschinen, die wir dafür brauchen, waren eigentlich anderweitig verplant.“

SEIT ÜBER 50 JAHREN

Gewöhnlich machen Rohstoffe etwa 55% des Umsatzes aus. Es ist der Bereich, auf dem das Unternehmen einst aufgebaut worden ist. 1964 sah Edwin Hänseler Potenzial darin, die vielen Naturheilärzte in Appenzell mit pharmazeutischen Rohstoffen zu versorgen. Nachdem die Firma 1975 zur AG umfirmiert wurde, folgten diverse Besitzerwechsel, bis sie schließlich

2004 mehrheitlich von der Steingegg Stiftung übernommen wurde. Diese unterstützt die örtliche Kultur und den Erhalt von Arbeitsplätzen in der Ostschweiz, daher hält sie Anteile an mehreren kleinen und mittelständischen Unternehmen in der Region. „Das gibt uns große Sicherheit“, meint Dominik Hauser. „In den letzten Jahren hatten wir kontinuierliches Wachstum. Aber wir haben uns im Vergleich zum Ursprung gewandelt.“

AUF DREI SÄULEN

Inzwischen wird 35% des Umsatzes mit OTC (Over the

Counter)-Produkten eingenommen. „Genaugenommen geht es um Produkte, die ohne Arztrezept abgegeben werden. Zum Beispiel pflanzliche Arzneimittel“, erläutert der Geschäftsführer. An die 10% entfallen auf die Lohnherstellung. „Hier sind wir in einer Nische. Wir können auch kleinere Volumina und spezielle Gebinde für Kunden erledigen.“ Zudem agiert die Firma als Exklusivdistributor für ausländische Produkte. „Wir haben einen guten Draht zu den Apotheken“, erklärt Dominik Hauser. „Also werden wir oft angesprochen.“ Hänseler verfügt über eine durchdachte Logistik, einschließlich

Wir krempeln die Ärmel hoch.



Eine sorgfältige Qualitätskontrolle ist in der Branche unabdinglich

eigener Fahrzeuge, mit denen die Apotheken direkt beliefert werden. „So haben wir eine Präsenz beim Kunden“, verrät er. „Und können Liefertreue gewährleisten. Wir stellen zudem ganz bewusst Pharma-Assistenten ein, die schon einmal auf der anderen Seite gestanden haben, und daher wirklich wissen, was unsere Kunden brauchen.“

wichtig. Die extrem breite Produktpalette ist gleichfalls ein Vorteil.“

DIE NUMMER 1

In der Schweiz ist das Unternehmen die Nummer 1 für Rohstofflieferungen. „Aber hier ist das Wachstum im Fachhandel begrenzt“, offenbart der Geschäfts-



Die Steckenpferde: flüssige und halbfeste Produkte sowie Pulvermischungen

neue Produkte für die Frauengesundheit etabliert werden. Noch in diesem Jahr soll in der Schweiz Hänseler Achillea lanciert werden, ein pflanzliches Arzneimittel, das Krämpfe bei Regelbeschwerden reduzieren soll. „Der Trend geht ja schon länger zu pflanzlichen Mitteln“, beobachtet Dominik Hauser. „Mit registrierten Arzneien und Nahrungsergänzungsmitteln sowie speziellen innovativen Rohstoffen können wir sowohl in der Schweiz als auch im Ausland punkten. Wir wollen unsere Kernkompetenzen erweitern, von der Pflanze bis in die Tube oder Flasche.“ Zurzeit stammen 94% des Umsatzes aus der Schweiz. Das soll sich nun ändern, mit mehr Präsenz in den asiatischen und europäischen Märkten. „Für die Internationalisierung braucht man einen langen Atem, bis man Fuß fasst“, stellt Dominik Hauser fest. „In unserem Bereich müssen wir Vertrauen aufbauen und unsere Firmenkultur gut vermitteln können.“ Gerade diese Firmenkultur ist es auch, die

es Hänseler erlaubt, in Ausnahmesituationen entsprechend zu reagieren.

EIN SPANNENDER JOB

„Unser Job ist sehr abwechslungsreich und spannend, aber nicht immer einfach zu bewältigen“, meint der Geschäftsführer. „Deswegen haben wir eine Hands-on-Mentalität. Wir stehen zusammen und erreichen gemeinsam als Team Ziele, auch jetzt in Zeiten von Corona. Unsere Leute arbeiten richtig viel, das ist eine tolle Dynamik. Wir achten aber darauf, sie nicht zu überfordern.“ Der Betrieb beschäftigt 135 Mitarbeiter und bildet selbst aus. Doch schon in normalen Zeiten ist es nicht einfach für das Unternehmen, Spezialisten für das Labor, die Qualitätskontrolle, den Support und die Produktion zu bekommen. Dominik Hauser ergänzt: „Daher müssen wir attraktiv sein für Leute, die es schätzen, in einer Region wie der Ostschweiz zu leben.“

Von der Pflanze bis zum Arzneimittel.

Auch im Industriesektor hat sich Hänseler einen guten Ruf erarbeitet. „Das sind langfristige Partnerschaften“, betont Dominik Hauser. „Konstanz und Swissness sind

fürher. „Immer weniger Apotheken stellen Hausspezialitäten her. Deswegen werden wir unsere anderen beiden Säulen noch ausbauen.“ Unter anderem sollen



Hänseler AG

Industriestrasse 35
9100 Herisau
Schweiz

☎ +41 71 3535858

📠 +41 71 3535800

✉ info@haenseler.ch

🌐 www.haenseler.ch



Alexa, hol mir den Aufzug in die dritte Etage!

Die großen Städte in Österreich boomen und mit ihnen die städtische Baubranche. Allein in Wien und Umgebung wurden in kurzer Zeit 30.000 neue Wohneinheiten geschaffen. Da Komfort eine immer größere Rolle spielt, wächst auch der Bedarf an Aufzügen dynamisch. Jährlich werden österreichweit rund 3.400 neue Aufzüge installiert. Die KONE AG, einer der Weltmarktführer der Aufzugbranche, entwickelt sich aktuell zum fortschrittlichen Plattformanbieter für cloudbasierte Gebäude-Services.

WIRTSCHAFT IN ÖSTERREICH

Anfang Februar präsentierte KONE seine neue Aufzugklasse DX, mit der das Unternehmen die Vernetzung von Gebäuden und Nutzern vorantreibt.

DX SETZT MASSSTÄBE

Die integrierte Konnektivität der DX-Aufzugklasse ist eine Weltpremiere, mit der KONE wieder einmal eine internationale Benchmark setzt. DX steht dabei für 'Digital Experience'.

Die DX-Aufzüge sind serienmäßig an die cloudbasierte digitale Plattform von KONE angebunden und stellen so verschiedene smarte Services für viele Nutzer zur Verfügung. Hierzu ist KONE in Partnerschaften mit führenden Anbietern wie Amazon, BlindSquare, Robotise und Soundtrack Your Brand engagiert.

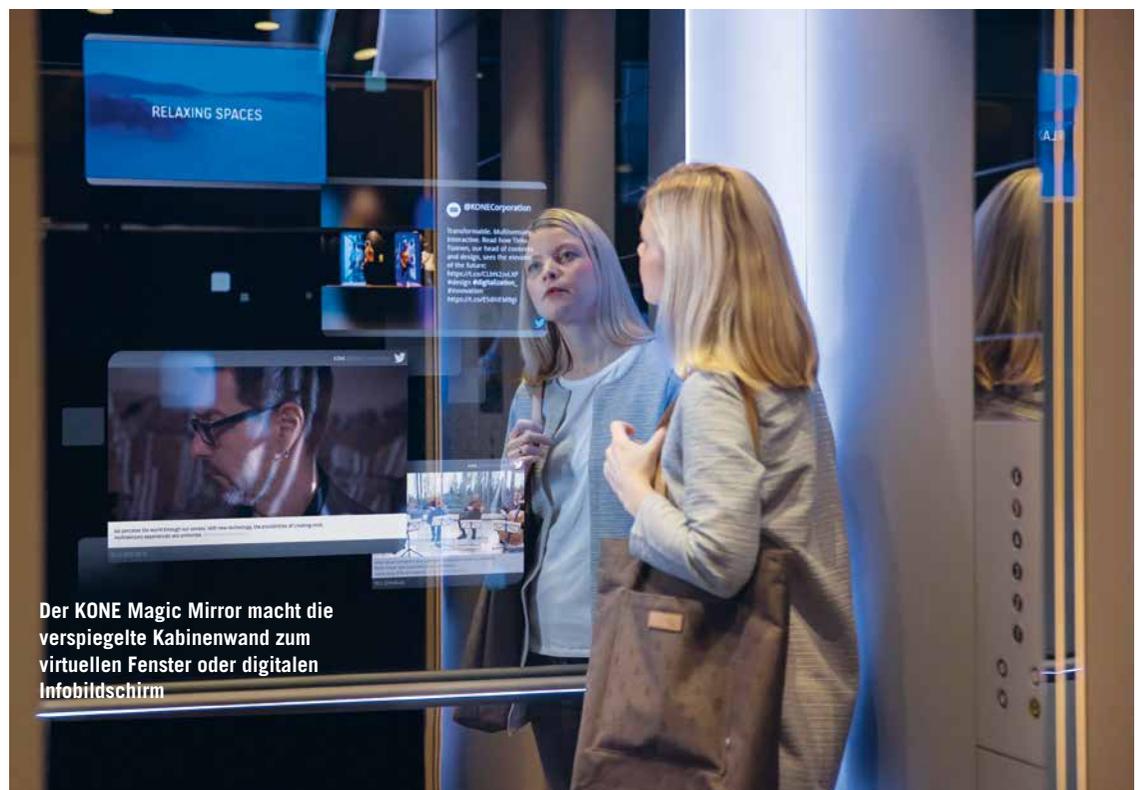
„Unser Ziel ist es, die Aufzüge mit den Gebäuden, den Betreibern, Dienstleistern und auch Nutzern voll zu vernetzen“, erklärt Christian Wukovits, Vorstand der KONE AG in Österreich. „Mit der DX-Klasse

haben wir faktisch unbegrenzte Möglichkeiten geschaffen, Gebäude, aber darüber hinaus auch ganze Stadtviertel wirtschaftlicher und nachhaltiger zu betreiben.“

Das wichtigste Highlight der neuen DX-Klasse ist die integrierte Konnektivität der Aufzüge. Durch eine serienmäßige Anbindung an die digitale KONE-Plattform und ihre

sichere offene Schnittstelle lassen sich DX-Aufzüge mit verschiedensten Geräten und Anwendungen einfach verbinden. Dazu können unter anderem Service- und Lieferroboter in Hotels, Pflegeeinrichtungen und Industrie gehören, Sprachassistenten, Indoor-Navigationssysteme, Gebäude-Apps oder

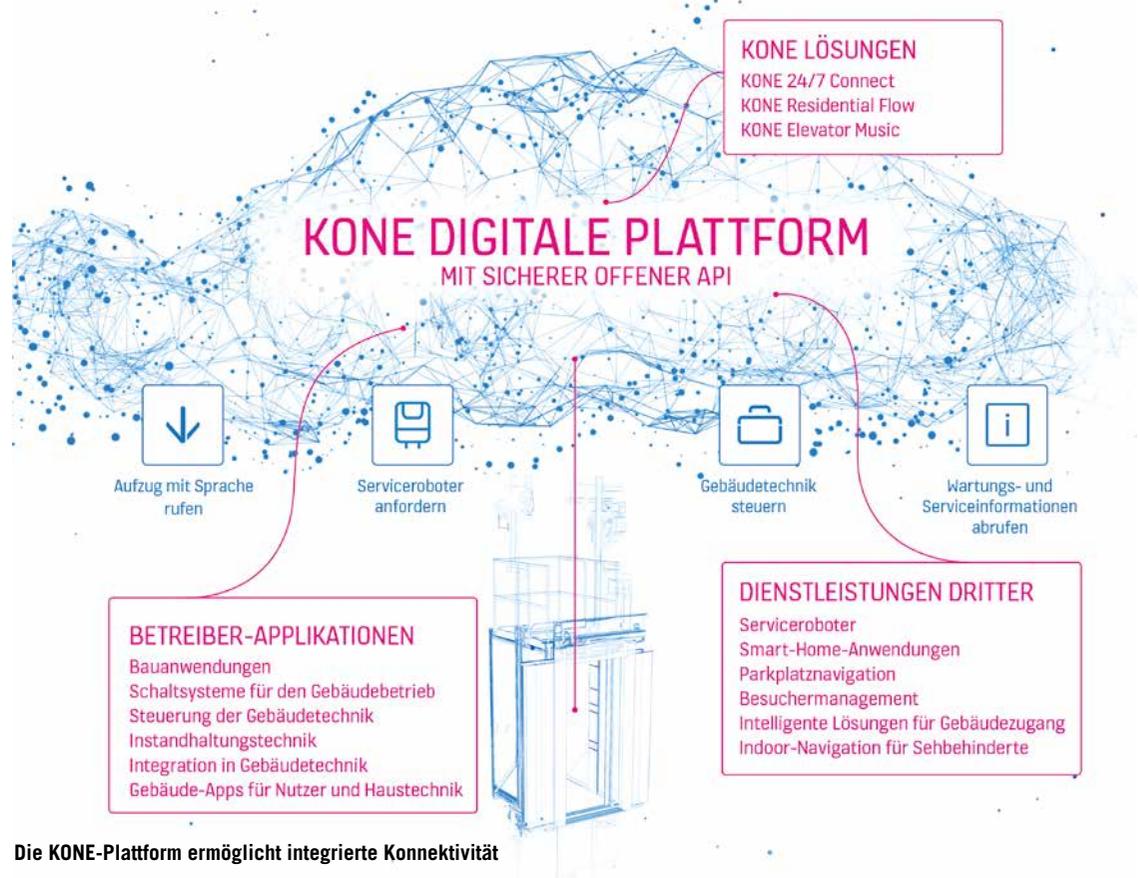
Wir möchten Gebäude, Betreiber und Nutzer voll vernetzen.



sogar komplette gebäudetechnische Systeme. Auch elektrische Türen und Tore können mit der DX-Klasse sowie mit den nachgerüsteten Aufzügen kommunizieren. „Wenn zum Beispiel Bewohner über Alexa den Aufzug rufen oder den Sprachassistenten bitten, einem Besucher die Haustür zu öffnen und ihm gleich den Aufzug ins Erdgeschoss zu schicken, dann ist das für die Menschen eine völlig neue Erfahrung bei ihrem Weg durch das Gebäude“, erläutert der Vorstand.

STEIGERUNG DES GEBÄUDEWERTES

Nachhaltigkeit bedeutet für KONE digitale Services wie Aufzugsmusik nach Wunsch, der Aufzugruf über Alexa, cloudbasierte Infoscreens für den Aufzug, das Foyer und den Flur und der KONE Magic Mirror. Der KONE Magic Mirror ist hier ein ganz besonderes Highlight: Mit spektakulären optischen Effekten



Die KONE-Plattform ermöglicht integrierte Konnektivität

Wukovits. Spezielle Funktionalitäten für die Gastronomie sind in Planung. KONE arbeitet mit dem Münchner Start-up Robotise an der Integration des Serviceroboters Jeeves in die digitale Plattform. So kann Jeeves die Hotelaufzüge nutzen, um den Gästen Zahnbür-

Auch in den kommenden Jahren will das Unternehmen mit seinen Lösungen stark auf Digitalisierung setzen. „Der Markt ist im Wandel und wir werden nicht nur mit dem Wandel gehen, sondern ihn mitgestalten“, so Christian Wukovits. „Wir waren schon immer ein technikgetriebenes Unternehmen. In Zukunft wird es vor allem um Entwicklungen im Bereich der Elektronik gehen. Hieraus werden sich natürlich für unsere Mitar-

beiter und insbesondere auch für unseren Vertrieb neue Herausforderungen ergeben. Denen werden wir uns mit Kompetenz und Engagement stellen. Die Ursprünge von KONE reichen zurück bis ins Jahr 1910 – eine solide Erfahrungsbasis, die es uns ermöglichen wird, uns immer wieder neu zu erfinden und Veränderungen mit innovativen Lösungen zu begegnen.“

**Wir beschenken den Menschen
völlig neue Gebäudeerfahrungen.**

verwandelt er die verspiegelte Kabinenwand zum virtuellen Fenster oder zum randlos integrierten digitalen Infobildschirm, den die Betreiber mit Bildern und Videos bespielen können. „Unsere Lösungen machen die Gebäudenutzung für die Eigentümer und auch die Mieter attraktiver und steigern den Wert der Gebäude über ihre gesamte Lebensdauer hinweg“, so Christian

ten, Taschentücher oder Getränke für die Minibar aufs Zimmer zu bringen. Auch eine Lösung für blinde Aufzugsgäste wird zurzeit entwickelt. „Durch die integrierte Konnektivität der DX-Aufzüge sind auch unsere Services sofort verfügbar – mit unserer Wartungslösung 24/7 Connect“, so Christian Wukovits.

Dedicated to People Flow™



KONE AG

Lemböckgasse 61
1230 Wien
Österreich

+43 1 863670

+43 1 86367221

office.at@kone.com

www.kone.at

PRODUKT IM FOKUS

air up Duft-Luft für das Leitungswasser



Unser Herzstück

Im ringförmigen Duft-Pod findet der ganze Zauber statt. Wenn du an unserer Flasche saugst, bekommst du nicht nur klares Wasser, sondern gleichzeitig auch beduftete Luft in deinen Mund. Der Duft entsteht automatisch, wenn du an unserer Flasche saugst. Dabei strömt Luft

von außen in den Duft-Pod und dort nimmt die Luft unsere natürlichen Aromen auf. Der Pod ist mit der besten Auswahl an natürlichen Aromen gefüllt, die aus echten Früchten, Pflanzen und Gewürzen gewonnen werden.

Jeder unserer Pods aromatisiert mindestens fünf Liter Wasser und ist dadurch 50-mal nachhaltiger als die meisten herkömmlichen Erfrischungsgetränke. Außerdem ist er natürlich voll recyclebar und kann einfach im gelben Sack entsorgt werden.

Quelle: www.air-up.com



Derzeit gibt es fünf verschiedene Pods:



Orange-Maracuja



Pfirsich



Limette



Apfel



Zitrone-Hopfen

Quelle: www.air-up.com

Wie funktioniert's?

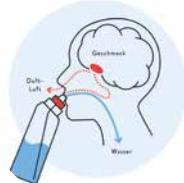
Retronasales Riechen

Die Fähigkeit, durch den Mund Geruch wahrzunehmen, ist in der Wissenschaft unter dem Fachbegriff „retronasales Riechen“ bekannt. Gerüche werden über den Rachenraum zum Riechzentrum in der Nase transportiert und dann vom Gehirn als Geschmack wahrgenommen.

Wie schmeckt der Mensch wirklich?

Du kennst das bestimmt: Wenn du Schnupfen hast und deine Nase zu ist, schmeckt das Essen meistens eintönig. Das liegt daran, dass bis zu 80% unseres Geschmacks durch Geruch beziehungsweise unser Riechzentrum entstehen. Es stellt also eine Schlüsselrolle für unseren vielfältigen Geschmack dar.

Quelle: www.air-up.com



Unser Dreamteam

Fabian, Tim, Lena, Simon und Jannis haben air up entwickelt, weil sie immer wieder enttäuscht davon waren, dass gesunde und nachhaltige Produkte, vor allem Getränke, immer mit Verzicht und hohen Kosten einhergehen. Sie finden, das muss nicht so sein und wünschen sich, dass die nachhaltigste und gesündeste Getränkeoption gleichzeitig auch die attraktivste Wahl ist.

Mit dieser Philosophie und diesen Worten konnte das Gründerteam bereits viele weitere Talente und Charaktere für das Produkt und die Idee hinter der air up Trinkflasche begeistern.

Quelle: www.air-up.com

air
up

KONTAKTDATEN

air up GmbH
Schillerstrasse 40b · 80336 München · Deutschland
www.air-up.com

Kontakte

TRIGEMA Inh. W. Grupp e.K.

Josef-Mayer-Str. 31-35
72393 Burladingen
Deutschland

☎ +49 7475 880

☎ +49 7475 88-228

✉ bestellservice@trigema.de

🌐 www.trigema.de

Hermann-Blösch GmbH

An der Alten Ziegelei 15
89269 Vöhringen
Deutschland

☎ +49 7306 300800

☎ +49 7306 3008080

✉ info@hermann-bloesch.de

🌐 www.hermann-bloesch.de

Bayernhaus Wohn- und Gewerbebau GmbH

Rollnerstraße 180
90425 Nürnberg
Deutschland

☎ +49 911 3607252

☎ +49 911 3607394

✉ willkommen@bayernhaus.de

🌐 www.bayernhaus.de

Werder Bedachungen GmbH

Geschwister-Scholl-Straße 1k
02794 Leutersdorf
Deutschland

☎ +49 3586 35003-11

☎ +49 3586 35003-16

✉ info@werder-bedachungen.de

🌐 www.werder-bedachungen.de

HEB Hydraulik-Elemente- bau GmbH

Bebelstraße 21
79108 Freiburg-Hochdorf
Deutschland

☎ +49 761 130990

☎ +49 761 135066

✉ info@heb-zyl.de

🌐 www.heb-zyl.com

TREIER AG

Nebenbachweg 8
5107 Schinznach-Dorf
Schweiz

☎ +41 56 4636300

☎ +41 56 4636309

✉ info@treier.ch

🌐 www.treier.ch

Bucher + Suter AG

Arastrasse 6
3048 Worblaufen
Schweiz

☎ +41 31 9175200

☎ +41 31 9175250

✉ info@bucher-suter.ch

🌐 www.bucher-suter.ch

Hänseler AG

Industriestrasse 35
9100 Herisau
Schweiz

☎ +41 71 3535858

☎ +41 71 3535800

✉ info@haenseler.ch

🌐 www.haenseler.ch

KONE AG

Lemböckgasse 61
1230 Wien
Österreich

☎ +43 1 863670

☎ +43 1 86367221

✉ office.at@kone.com

🌐 www.kone.at



**Was immer
Sie bewegt –
sprechen wir
darüber!**

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ideen in einem persönlichen Interview im nächsten Special-ePaper von Wirtschaftsforum.

**Erfahren Sie mehr
über geplante
Themen!**

Ihr Ansprechpartner:

Andreas Detert

+49 5971 921640

media@wirtschaftsforum.de

IMPRESSUM

Herausgeber:

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

Redaktion:

Sassestraße 14

48431 Rheine

Deutschland

Tel.: +49 5971 92164-0

Fax: +49 5971 92164-838

info@wirtschaftsforum.de

www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann

Seit vielen Jahren gehören Ausschreibung, Vergabe, Objektüberwachung sowie Termin- und Kostenplanung zu den besonderen Stärken des inhabergeführten Unternehmens.

Zukunft gemeinsam schaffen.

Als leistungsstarke, unabhängige Ingenieurgesellschaft für Bauabwicklung betreuen wir bundesweit Bauprojekte mit Schwerpunkten im süddeutschen Raum (Bayern und Baden-Württemberg) sowie in Thüringen und Sachsen.

Mit unserer neuen Niederlassung in Frankfurt/Main wird nun auch dieses Ballungszentrum in der Mitte Deutschlands bestmöglich und zuverlässig abgedeckt.

Ausschreibung, Vergabe

Detailliert, vorausschauend und technisch fundiert

Objektüberwachung und Bauleitung

Im Dienste der Qualität

Kostenmanagement

Immer den Überblick behalten

Terminplanung

Praxisnah und realistisch

Logistikplanung

Kostenbewußte und koordinierte Bauabläufe

Konfliktmanagement

Oft ein notwendiges Muss

Fachliche Kompetenz und ein hohes Maß an Engagement mit einer umfassenden Projektbearbeitung im Sinne der Bauherren sind unsere oberste Maxime.

Catterfeld Welker GmbH
Ingenieurgesellschaft für
Bauabwicklung

Hauptsitz München
Sonnenstraße 20
80331 München
Tel. 089.552 552-0
Fax 089.552 552-50
münchen@ig-cw.de

Niederlassung Frankfurt a. M.
frankfurt@ig-cw.de

