# Wirtschaft im Süden

WIRTSCHAFTSFORUM
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Interview:
**Erfassen, verstehen und umsetzen**
mit Sven Heinsen, Geschäftsführer der Conscia GmbH,
Seite 04

Unsere Leseempfehlung:

› Interview mit **Martin Tyroller, Geschäftsführerder TYROLLER HYDRAULIK GmbH,** Seite 12
› Interview mit **Annett Standhardt, Geschäftsführerin der KTL Kur & Tourismus Bad Langensalza GmbH,** Seite 18

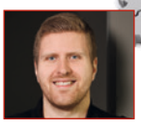
## Special Wirtschaft im Süden


**04** **Sven Heinsen,**
Geschäftsführer der Conscia GmbH

**06** **Patrick Janz,**
Geschäftsführer der Lesora GmbH

**08** **Dr. Oliver Bärtl,**
Geschäftsführer der CorTec GmbH

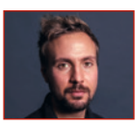
**10** **Günther Stoll,**
Logistikleiter der Hartmann Spedition & Logistik AG



**12** **Martin Tyroller,**
Geschäftsführer der TYROLLER HYDRAULIK GmbH

**14** **Dane Tarhan,**
Geschäftsführer der Te-Mo Service GmbH

**16** **Hieronimus Nickl,**
Geschäftsführender Gesellschafter der Nickl & Partner Architekten AG



## Special Wirtschaft im Süden

**Annett Standhardt,**
Geschäftsführerin der KTL Kur & Tourismus Bad Langensalza GmbH

18

**Thomas Toth,**
Geschäftsführer der Arnold Magnetic Technologies AG

20

**Christoph Wiedner,**
CEO der DEWETRON GmbH

22

**Alexander Stuchly,**
Geschäftsführer der zwei-a projektmanagement gmbh

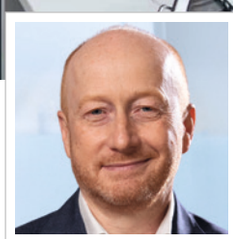
24

Kontakte Seite 26

# Digitalisierungspartner und Mutmacher

Als Dienstleister weiß Conscia um die Bedeutung der Mitarbeitenden und ihrer Leistungen

**Interview mit**



*Sven Heinsen,*
*Geschäftsführer der Conscia GmbH*

Cyberkriminalität ist eine ernst zu nehmende Bedrohung. Überall dort, wo Menschen Computer, Smartphones, Tablets oder andere IT-Geräte nutzen, kann sie stattfinden – zu Hause, in Unternehmen, Behörden, Universitäten und unterwegs. Laut Bundesinnenministerium ist die Zahl der Straftaten im Bereich Cyberkriminalität 2003 erneut angestiegen. Grund genug, sich mit dem Thema Cybersecurity auseinanderzusetzen. Und Lösungen zu finden. Wie die Conscia Deutschand GmbH aus Ettlingen.

**Wirtschaftsforum:** Herr Heinsen, die Conscia GmbH versteht sich als Digitalisierungspartner der Kunden, legt einen Schwerpunkt auf das Thema Cyberkriminalität und ist in den vergangenen Jahren konstant gewachsen. Welche besonderen Impulse haben die Entwicklung des Unternehmens in der Vergangenheit nachhaltig beeinflusst?

**Sven Heinsen:** Die Conscia-Geschichte beginnt 2003 in Kopenhagen, wo man mit großem Erfolg ein IT-Business aufgebaut und Schritt für Schritt weiterentwickelt hat. 2013 entschied man sich, den Wachstumskurs im europäischen Ausland fortzusetzen. Im Laufe der Zeit akquirierte Conscia Unternehmen in Schweden, Norwegen, Deutschland, Großbritannien und Slowenien, sodass wir heute 16 Niederlassungen in Europa haben. Diese durch Private Equity finanziell abgesicherte internationale Expansion ist ein wichtiges Markenzeichen.

**Wirtschaftsforum:** Welche Philosophie steckt hinter dieser Akquisitionsstrategie?

**Sven Heinsen:** Jedes Unternehmen muss in einem Land ein füh-

rendes Technologie-Unternehmen sein, das die Conscia-Werte und das Streben nach Exzellenz teilt. Für uns ist das Network of Knowledge, die Vernetzung über Ländergrenzen hinweg, sehr wichtig. So sind wir zwar anorganisch gewachsen, aber dieser Wachstumspfad wurde durch ein sehr hohes organisches Wachstum begleitet, das in den vergangenen Jahren bei mehr als 20% lag. Dank unserer sorgfältigen Akquisestrategie in vernünftigem Tempo konnte eine gesunde Organisation entstehen, ein Unternehmen mit lokalen Eigenständigkeiten und gemeinsamer DNA. Natürlich prägt auch die skandinavische Kultur ganz wesentlich unsere Entwicklung. Wir sehen hier einen hohen Grad an gesunder Work-Life-Balance, eine hohe Affinität zur Digitalisierung und nicht zuletzt eine große Bereitschaft zur Digitalisierung; etwas, das wir in Deutschland vermissen.

**Wirtschaftsforum:** Wie ist Conscia in Deutschland aufgestellt?

**Sven Heinsen:** Wir haben durch die Akquisition zweier Unternehmen vier Standorte in Deutschland und firmieren als Conscia Deutschland GmbH. In Hannover, Leverkusen, Ettlingen und München haben wir 150 Mitarbeitende, der Umsatz lag zuletzt bei 45 Millionen EUR.

**Wirtschaftsforum:** Sollen in Deutschland weitere Akquisitionen hinzukommen?

**Sven Heinsen:** Als Gruppe wollen wir weiterwachsen, insbesondere in Deutschland, auch wenn die Marktbedingungen derzeit herausfordernd sind. Besonders im Bereich Cybersecurity und Digitalisierung sehen wir große Chancen, unser Know-how einzubringen und uns als führender Anbieter in der Abwehr von Cyberbedrohungen sowie als zuverlässiger Digitalisierungspartner in Deutschland zu etablieren.

**Wirtschaftsforum:** Cyberkriminalität und Digitalisierung sind zentrale Conscia-Themen. Können Sie das näher erläutern?

**Sven Heinsen:** Wir wollen die digitale Transformation für Unternehmen sicher und einfach machen; dafür bauen wir Datenautobahnen und sorgen mit Cyber Security-Lösungen dafür, dass diese sicher zu befahren sind. Zudem helfen wir Kunden dabei, einfach und sicher Zugang in die Cloud-Welt zu bekommen. Voraussetzung dafür ist unser leistungsfähiges Security Operation Center SOC, das Herzstück der Cybersicherheit, das kontinuierlich die Cyberlandschaft überwacht.

**Wirtschaftsforum:** Conscia arbeitet in Deutschland vor allem für den Mittelstand mit Schwerpunkt Gesundheitswesen und öffentliche Hand. Ist das Thema IT-Security hier angekommen?

**Sven Heinsen:** Jeder IT-Entscheider weiß heute, dass Cyberkriminalität eine reale Gefahr ist. Dennoch versucht man oft, Sicherheit auf einem möglichst preisgünstigen Weg zu erreichen. Bei einer einfachen Lösung für ein komplexes Security-Problem bleibt dabei leider Entscheidendes auf der Strecke.

Geschäftsführer Sven Heinsen wünscht sich mehr digitale Mutmacher

**Wirtschaftsforum:** Welche Themen und Pläne werden Conscia in Zukunft beschäftigen?

**Sven Heinsen:** Ein Riesenthema ist KI. Sie wird zum einen in allen Services und Plattformen integriert sein, die wir Kunden zur Verfügung stellen. Selbstlernende Sicherheitssysteme sind hilfreich, da sie sich neuen Bedrohungslagen schnell anpassen und die Sicherheit erhöhen können – vorausgesetzt, sie werden richtig eingesetzt. Zum anderen wird KI vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels eine große Rolle spielen. Obwohl allein in unserer Branche 150.000 IT-Spezialisten pro Jahr fehlen, wollen wir in den nächsten fünf Jahren organisch und durch Zukäufe wachsen und Europas führendes Unternehmen für Cybersecurity und IT-Services werden. Mit dem Network of Knowledge haben wir dafür die optimale Unternehmensarchitektur. Wir werden weiterhin daran arbeiten, eine Kultur zu etablieren, die Menschen ermutigt, Wissen aufzubauen und zu teilen. Dabei wünschen wir uns, dass es in Deutschland künftig mehr digitale Mutmacher gibt, die von Politik, Gesellschaft und Wirtschaft unterstützt und gefördert werden. Menschen, die der digitalen Transformation wertvolle Impulse geben, sollen eine Bühne bekommen, um darüber zu berichten. Das ist eine persönliche Herzensangelegenheit.

conscia

**KONTAKT**

Conscia Deutschland GmbH
Otto-Hahn-Straße 18
76275 Ettlingen
Deutschland
+49 7243 50540
kontakt@conscia.com
www.conscia.com

Lastenräder – ideal für Kind und Kegel

E-Bikes – gut für die Umwelt, gut für die Gesundheit

# Wenn ein Rad in das andere greift

**Dienstfahrräder liegen im Trend: Laut dem Bundesverband Zukunft Fahrrad sind in Deutschland mehr als zwei Millionen Dienstfahrräder im Einsatz. Kein Wunder, denn das Dienstrad bietet Arbeitgeber und Arbeitnehmer viele Vorteile, mit denen sich die Lesora GmbH aus Freiburg sehr gut auskennt. Sie ist die Leasinggesellschaft der BLS Bikeleasing-Service GmbH & Co. KG und damit Teil eines der Top-Anbieter des Marktes.**

**Interview mit**

*Patrick Janz,*
*Geschäftsführer der Lesora GmbH*

**Wirtschaftsforum:** Herr Janz, die Lesora GmbH ist ein junges Unternehmen mit viel Erfahrung in der Branche. Können Sie das näher erklären?

**Patrick Janz:** Wir sind seit über 20 Jahren im Leasinggeschäft unterwegs, ursprünglich noch als Hofmann Leasing GmbH bekannt. Seit der Übernahme durch die Bikeleasing Ende 2020 haben wir uns allerdings ausschließlich auf das Dienstradleasing fokussiert, mit dem das Unternehmen auch personell stark gewachsen ist.

**Wirtschaftsforum:** Was steckt hinter der Umfirmierung Anfang 2024?

**Patrick Janz:** Der ursprüngliche Name Hofmann Leasing war geprägt vom Unternehmensgründer und damaligen Geschäftsführer Herrn Hofmann. Die Idee, den Namen zu verändern, gab es schon länger. Damit verbunden war die Chance, sich nach außen offener und moderner zu präsentieren. Seit Februar 2024 operieren wir als Lesora, ein Kunstname, der von dem englischen Begriff 'lessor' abgeleitet ist. Die Umfirmierung war jedoch mehr als nur eine Namensänderung: Damit einher ging die Veränderung interner Strukturen und Abläufe. Das Unternehmen hatte sich weiterentwickelt und der Name sollte dieser Dynamik Rechnung tragen. Wir sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen; zum Teil hatten wir eine jährliche Verdopplung im Neugeschäftsvolumen. Zusätzlich haben wir den Großteil unserer heutigen Führungsmannschaft aus den eigenen Reihen entwickelt. Unter dem Namen Lesora hat sich die Corporate Identity insgesamt weiterentwickelt: Das spiegelt unter anderem ein neues Außen- und Innendesign des Firmengebäudes in Freiburg wider. Dazu zählt auch, dass wir unseren Mitarbeitern Workwear anbieten. Dass dieses Angebot sehr gut angenommen wird, zeigt, dass die Mitarbeiter sich mit Lesora identifizieren.

**Wirtschaftsforum:** Das Unternehmen ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Welche Faktoren haben diese positive Entwicklung beeinflusst und wie stellt sich der Markt aktuell dar?

**Patrick Janz:** Die Coronakrise hat der Fahrradbranche im Allgemeinen einen außergewöhnlichen Boost gegeben und das Leasinggeschäft ist ein Zugpferd der Branche. Es waren Rekordjahre

Wer ein Dienstrad hat, profitiert von attraktiven Steuervorteilen

Diensträder können auch privat genutzt werden und sind eine beliebte Alternative zu Privat- oder Firmenwagen

mit einer extremen Nachfrage. Seit Ende 2023 sehen wir wieder eine Normalisierung der Nachfrage auf ein solides Niveau; es ist eine Mischung aus Marktangleichung und zurückhaltendem Konsumentenverhalten aufgrund der allgemeinen Wirtschaftslage. Hinzu kommen Wetterkomponenten: Der Sommer 2024 war sehr nass. Auch das wirkt sich auf die Nachfrage nach Rädern aus.

**Wirtschaftsforum:** Lesora ist Teil der Bikeleasing, die zu den führenden Anbietern des Marktes zählt. Wie sieht das Leistungsangebot genau aus und worin unterscheidet es sich von dem anderer Anbieter?

**Patrick Janz:** Als Leasinggesellschaft konzentriert sich Lesora auf die Vertragsabwicklung, Vertragsverwaltung und die Refinanzierung und ist damit der Akteur im Hintergrund, während sich unsere Muttergesellschaft, die Bikeleasing, auf den Vertrieb konzentriert und zum Beispiel aktive Kundenakquise betreibt. Wir sind Ansprechpartner für Unternehmen, garantieren schlanke und schnelle Prozesse, übernehmen aber auch weniger schöne Aufgaben wie das Forderungsmanagement. Ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal ist sicherlich das Gesamtpaket der Bikeleasing, das wir mit dem leistungsstärksten Versicherungspaket in der Branche bieten. Wie gut sind meine Risiken als Arbeitgeber abgedeckt? Was passiert, wenn das Fahrrad gestohlen wird? Wenn der Mitarbeiter kündigt, in Elternzeit geht oder krankheitsbedingt auf unbestimmte Zeit ausfällt? Das sind Fragen, auf die wir Antworten geben. Unser Versicherungsprodukt deckt mehr oder weniger sämtliche Risiken ab und genau damit setzen wir uns vom Markt ab.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es bestimmte Themen oder Innovationen, die momentan den Markt herausfordern?

**Patrick Janz:** Wir beobachten den Markt sehr genau. Allerdings liegt unser Fokus darauf, kompetenter und verlässlicher Partner für unsere Kunden und Stakeholder zu sein und sie so zu unterstützen, dass sie mit unseren Produkten für die Anforderungen des Marktes optimal aufgestellt sind. Deswegen spielt zum Beispiel die Digitalisierung des Unternehmens für uns eine große Rolle. Neukunden haben inzwischen die Möglichkeit, einen Antrag komplett digital abzuwickeln; dadurch haben sich Durchlaufzeiten um 90% reduziert. Für den gesamten Prozess von der Registrierung bis zum Ende werden nur wenige Minuten benötigt. Wir möchten es unseren Kunden so einfach und so papierlos wie möglich machen. Deshalb ist dies ein großer Meilenstein für Lesora.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es Ideen oder konkrete Pläne für die Zukunft?

**Patrick Janz:** Wir möchten die digitale Transformation weiter voranbringen und dabei den Mehrwert für den Kunden im Blick haben. Zudem werden wir interne Prozesse überdenken, um unsere Marktposition zu stabilisieren. Ich persönlich werde weiter daran arbeiten, den Change-Prozess voranzutreiben, um heute das Morgen besser zu machen.

LESORA

**KONTAKTDATEN**

Lesora GmbH
Bötzinger Straße 48
79111 Freiburg
Deutschland
+49 761 7699750
info@lesora.de
www.lesora.de

BIKELEASING.DE
Mehr als Dienstrad

Auf Messen pflegt man den direkten Austausch mit Kunden

Das Team von CorTec eint die Motivation, die technologischen Möglichkeiten weiterzuentwickeln

**Interview mit**

*Dr. Oliver Bärtl,*
*Geschäftsführer der CorTec GmbH*

CorTec®
Thinking ahead


**KONTAKTDATEN**
CorTec GmbH
Neuer Messplatz 3
79108 Freiburg
Deutschland
+49 761 70888100
info@cortec-neuro.com
www.cortec-neuro.com

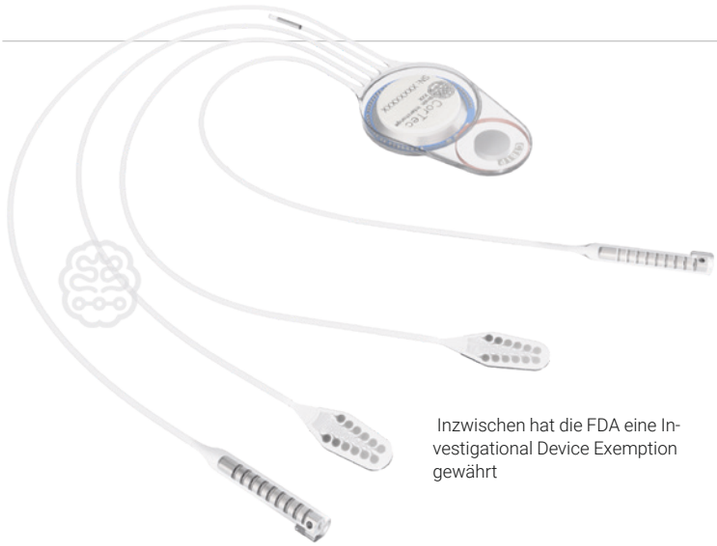

# „Wir stehen vor den ersten Studien am Menschen“

Die Neuromodulation könnte vielfach therapeutische Impulse für verschiedenste Krankheitsbilder von Depressionen über Epilepsie bis hin zu Alzheimer geben. Die CorTec GmbH aus Freiburg, die die Hardware-Grundlage für diesbezügliche medizinische Interventionen entwickelt, hat nun für das Brain Interchange System die Investigational Device Exemption für eine Studie am Menschen zur Rehabilitation von Schlaganfallpatienten erhalten. Welche weiteren Möglichkeiten er darüber hinaus in seiner Technologie sieht, verriet Geschäftsführer Dr. Oliver Bärtl im Interview mit Wirtschaftsforum.

**Wirtschaftsforum:** Herr Dr. Bärtl, dieses Frühjahr erhielt Ihre Technologie in den USA das FDA-Approval im Rahmen einer Investigational Device Exemption – was wird Ihnen dieser Meilenstein ermöglichen?

**Dr. Oliver Bärtl:** Der Kern unseres technologischen Ansatzes besteht darin, die Stromsignale des Gehirns messbar zu machen, indem wir ein Implantat auf die Gehirnoberfläche aufbringen, das mithilfe einer Elektrode drahtlos Signale aus dem Gehirn heraus übermitteln kann. Diese Daten werden anschließend von Algorithmen verarbeitet, woraufhin Neurostimulationssignale in einem Closed-Loop-System über unser Device zurück ins Gehirn gesendet werden – eine Technologie, die für therapeutische Interventionen bei einer Vielzahl von Krankheiten interessant ist, von Depressionen bis hin zu Epilepsie. Nachdem wir in verschiedenen

Dank des Closed-Loop-Ansatzes können Informationen aus dem Gehirn übertragen werden, die im Anschluss an die Verarbeitung in eine Neurostimulation umgesetzt werden



Inzwischen hat die FDA eine Investigational Device Exemption gewährt

Agnostische Technologie für vielfältige medizinische Einsatzzwecke

Tierstudien nun die Sicherheit unseres Medizinprodukts zur Zufriedenheit der strengen amerikanischen Aufsichtsbehörden nachweisen konnten, stehen wir derzeit unmittelbar vor der ersten Studie am Menschen, in deren Rahmen der Nutzen unserer Technologie bei Rehabilitationsmaßnahmen von Schlaganfallpatienten erforscht werden soll.

**Wirtschaftsforum:** Wodurch unterscheidet sich Ihr technologischer Ansatz dabei von den Entwicklungen anderer Marktteilnehmer – etwa Neuralink von Elon Musk?

**Dr. Oliver Bärtl:** Unser System ist das einzige, das nicht nur Signale übertragen, sondern auch wirklich zielgerichtet das Gehirn stimulieren kann. Bei der klassischen Deep-Brain-Stimulation wird ja nur weitgehend blind stimuliert und wenig Feedback generiert; die bekannten Brain-Computer-Interfaces weisen ähnliche Einschränkungen auf. Dank unseres Closed-Loop-Ansatzes und der per se agnostischen Technologie ist CorTec für medizinische Studien geradezu prädestiniert.

**Wirtschaftsforum:** Ist damit der Herzschrittmachermoment in der Neurostimulation gekommen?

**Dr. Oliver Bärtl:** Ich will mich da nicht zu weit aus dem Fenster lehnen; trotzdem erkennt man an diesem Vergleich sehr schön, dass wir prinzipiell mit denselben Problemstellungen konfrontiert sind. Der erste Herzschrittmacher war ja noch ziemlich 'dumm' und hat seinem Träger einfach stur 100 Impulse pro Minute verpasst, ganz egal, ob der gerade geschlafen hat oder auf einer Wandertour unterwegs war. Später hat man dann festgestellt, dass bei der patientenindividuellen Intervention viele äußere Faktoren zu bedenken sind, bis daraus schließlich eine hochpräzise Technologie entstand, die schon lange zum absoluten Standardrepertoire der therapeutischen Interventionen zählt. Genau vor dieser Reise stehen wir heute auch in der Neuromodulation und beginnen nun, die vielfältigen Auswirkungen der Umwelt sukzessive bei den entsprechenden Therapien zu berücksichtigen, sodass am Ende ein in sich geschlossenes, selbststeuerndes System steht.

**Wirtschaftsforum:** Das eine ist die Technologie – das andere die Offenheit der Gesellschaft für die sich daraus ergebenden Möglichkeiten. Sind wir bereit dafür?

**Dr. Oliver Bärtl:** Ich glaube, die aktuelle Perspektive ist da bisweilen zweigeteilt. Wer an einer lebensbedrohlichen oder massiv einschränkenden Krankheit leidet, ist bestimmt bereit, diese Technologie in Anspruch zu nehmen. Gleichzeitig scheint in Europa oder zumindest in Deutschland die Vorstellung vorzuherrschen, dass es sich dabei um das Mittel der letzten Wahl handeln sollte. Natürlich gibt es da auch noch ganz viele Fragen, die geklärt werden müssen – etwa auf technologischer Ebene, wie man Datensicherheit der Patienten verbessern kann. Auf der anderen Seite gibt es dann voraussichtlich weitere Anwendungen, die auf eine Erweiterung der menschlichen Fähigkeiten abzielen. Inwieweit das auf breite Akzeptanz stoßen wird, bleibt abzuwarten.

Epilepsie, Depressionen und Alzheimer: Krankheitsbilder, für deren Behandlung CorTec großes Potenzial bereithalten könnte

**Wirtschaftsforum:** Wie blicken Sie vor diesem Hintergrund auf die Perspektiven von CorTec?

**Dr. Oliver Bärtl:** Wir leben in einer zunehmend älter werdenden Gesellschaft, in der Lösungen für medizinische Probleme wie Demenz und Alzheimer immer dringender werden. Den Menschen helfen zu können, perspektivisch ein längeres und gesünderes Leben zu führen, ist eine ungeheure Motivation, die unser gesamtes Team antreibt.

Die Bench-Top Version des Brain Interchange wird heute schon klinisch verwendet

# In Spedition und Logistik die Extrameile gehen

**Interview mit**

*Günther Stoll,*
*Logistikleiter der Hartmann Spedition & Logistik AG*

Logistik-Zentrum der Hartmann Spedition & Logistik AG in Ötigheim

Ein Dreivierteljahrhundert erfolgreich als Speditions- und Logistikdienstleister unterwegs zu sein, ist auf dem hart umkämpften Markt keine Kleinigkeit. Die Hartmann Spedition & Logistik AG hat manches anders gemacht als der Wettbewerb und vor allem vieles richtig: Durch sein überaus breites Leistungsportfolio für die Bereiche Automotive, Lebensmittel und Pharma hat das Unternehmen auch Krisen unbeschadet überstanden. Mit Logistikleiter Günther Stoll sprachen wir über ein Unternehmen, das für seine Kunden das Möglichste tut.

Der Geschäftsbereich Lagerhaltung für die Automotive-Branche ist ein Schwerpunkte von Hartmann

Am Standort in Ötigheim befindet sich auch das nach höchsten Standards eingerichtete Pharma-Lager

Die Hartmann Spedition & Logistik bietet ihren Kunden ein breites Spektrum an Dienstleistungen an

**Wirtschaftsforum:** Herr Stoll, die Hartmann Spedition & Logistik AG ist ein klassisches Familienunternehmen, das kürzlich sein 75-jähriges Jubiläum feiern konnte. Woran machen Sie den Unternehmenserfolg über einen so langen Zeitraum fest?

**Günther Stoll:** Die Gründe dafür liegen sicherlich vor allem in unserer breiten Aufstellung und unserer Dienstleistungsmentalität. Am Anfang waren wir ein klassisches Transportunternehmen, bis wir mit der Firma Schenk, einem Weinimporteur, unseren ersten großen Kunden gewannen, was den Bau einer Lagerhalle notwendig machte. Das war der Startschuss auf unserem Weg zum Logistikdienstleister. Das reine Transportgeschäft ist ein hart umkämpfter Markt, aber in der Kombination mit Lagerhaltung und Added-Value-Services ergibt sich ein breites Leistungsportfolio, das uns für unsere Kunden Vorteile eröffnet.

**Wirtschaftsforum:** In welchen Bereichen liegen heute Ihre Schwerpunkte?

**Günther Stoll:** Unser Geschäft ruht heute auf den drei Säulen

Automotive, Lebensmittel und seit einigen Jahren auch Pharma. Im Automotive-Bereich sind wir stark lagerlastig: Wir bewirtschaften ein 200.000 m² großes Ersatzteillager, aus dem heraus wir eine weltweite Ersatzteilversorgung leisten. Das ist eine Herausforderung und wir sind stolz darauf, das wir in diesem Bereich eine Lieferquote von nahezu 100% erreichen. Auch betreiben wir ein großes Lager für Stahl-Coils, auf große Rollen gezogene Blechbänder, wie sie in der Automotive-Industrie beispielsweise für das Stanzen von Karosserien gebraucht werden. Im Lebensmittelbereich sind wir Gebiets-Spediteur für einen namhaften Discounter. Monatlich bringen wir rund 10.000 Paletten mit Waren des täglichen Bedarfs in die Lager. Für einen weiteren Hersteller liefern wir ebenso Tiefkühlprodukte in diverse Standorte und bedienen somit auch diesen Bereich der Lebensmitteldistribution. Die Pharmalogistik ist unser jüngstes Standbein. Wir sind Mitgesellschafter eines europaweiten Pharmanetzwerks und bedienen Paletten und Pakete für Apotheken, Kliniken und den Pharmagroßhandel. Hier haben wir ein Alleinstellungsmerkmal: Mit einem Fahrzeug können wir sowohl Waren im Temperaturbereich von 2 bis 8 °C als auch von 15 bis 25 °C liefern – mit 24-Stunden-Service. An unserem Standort in Ötigheim haben wir ein Pharmalager nach höchsten Standards gebaut. Die Pharmaindustrie hat sehr strenge Regulatorien in puncto Sicherheit und Qualität. Luftfeuchtigkeit und Temperatur werden deshalb ständig kontrolliert.

**Wirtschaftsforum:** 2020 begann mit der Coronakrise eine sehr schwierige Zeit, die für den Transport- und Logistiksektor eine ungeheure Herausforderung darstellte. Kaum war das vorbei, kam der Ukrainekrieg. Was hat das alles für Ihr Geschäft bedeutet?

**Günther Stoll:** Corona war eine schreckliche Zeit – in allen Lebensbereichen. Doch es ist nie immer nur alles schlecht: Während man in anderen Bereichen zu kämpfen hatte, boomte die Lebensmittelbranche. Die Gastronomie lag am Boden, dafür machten die Leute es sich zu Hause gemütlich und konsumierten Genussmittel wie Wein und Spirituosen dort – Dinge, die wir an die Discounter lieferten. Corona hat deshalb für uns keinen großen Umsatzeinbruch bedeutet. Auch der Ukrainekrieg hat kaum Auswirkungen auf unser Geschäft gehabt, weil wir sehr stark auf den deutschen Markt fokussiert und nur sehr begrenzt im Exportgeschäft Richtung Osteuropa aktiv sind.

**Wirtschaftsforum:** Das Speditionsgeschäft und der Nachhaltigkeitsgedanke scheinen auf den ersten Blick Gegensätze zu sein. Wie lässt sich bei Ihnen im Unternehmen beides miteinander vereinbaren?

**Günther Stoll:** Tatsächlich kommen die Waren bei uns meist per Bahn an; nur die letzte Meile überbrücken wir per Lkw. Zudem haben wir bei uns auf den Dächern eine der größten Solaranlagen in Süddeutschland installiert. Sie reicht aus, um den halben Ort Muggensturm mit Energie zu versorgen. Perspektivisch werden wir darüber hinaus auch einen Solarpark errichten, um in der Lage zu sein, Elektrofahrzeuge auch selbst aufzuladen. Wir sind bereit, in Richtung E-Lkw zu denken, aber das muss für uns auch einerseits rentabel und andererseits praktikabel sein. Eine mögliche Alternative wäre HVO 100: 'Heat Treated Vegetable Oil' aus recyceltem Pflanzenöl, das dem Katalysatoreffekt von fossilem Brennstoff sehr nahekommt. Damit lassen sich nachweislich bis zu 90% $CO_2$ einsparen. Dieses Thema wird ganz sicher kommen!

Auf große Rollen gezogene Blechbänder, sogenannte Coils, werden im Automotive-Bereich benötigt

Stark im Lagerbereich Automotive: Für Coils unterhält Hartmann Spedition & Logistik ein eigenes Lager

Hartmann bewirtschaftet ein 200.000 m² großes Ersatzteillager für eine weltweite Ersatzteilversorgung

**KONTAKTDATEN**
Hartmann Spedition & Logistik AG
Draisstraße 25c
76461 Muggensturm
Deutschland
+49 7222 95560
info@hartmannag.de
www.hartmannag.de

# Es darf gern knifflig sein

**Interview mit**

*Martin Tyroller,*
*Geschäftsführer der TYROLLER HYDRAULIK GmbH*

**Wenn es kompliziert wird, sind die Experten der TYROLLER HY-DRAULIK GmbH in ihrem Element. Das Familienunternehmen mit Sitz in Waidhofen ist spezialisiert auf Hydrauliklösungen – je anspruchsvoller, desto besser. Geschäftsführer Martin Tyroller führt die Firma in 3. Generation. Mit Wirtschaftsforum sprach er über hydraulische Lösungen, die viel Energie sparen, und seine Rolle in dem Unternehmen, das sein Großvater vor über 50 Jahren gegründet hat.**

Produkte für höchste Qualitätsansprüche: Im Bild oben ein Hydraulikzylinder

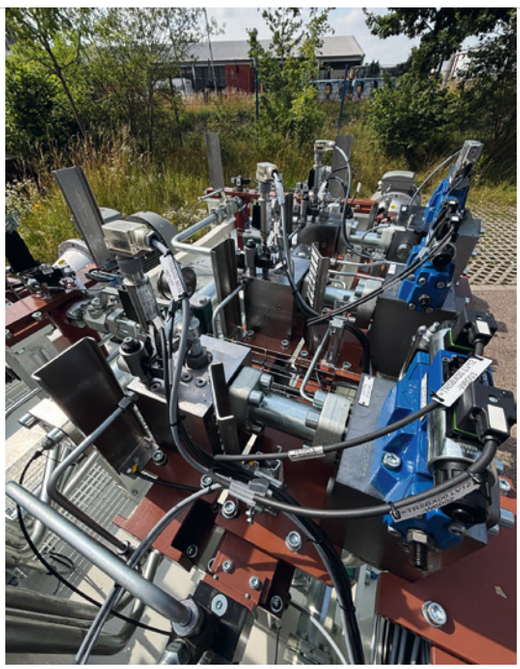
TYROLLER Hydraulik ist für seine maßgeschneiderten Lösungen bekannt

**Wirtschaftsforum:** Herr Tyroller, lassen Sie uns zunächst einen Blick in die Historie Ihres Unternehmens werfen. Wie hat sich TYROLLER HYDRAULIK entwickelt?

**Martin Tyroller:** Mein Großvater Johann Tyroller hat die Firma 1970 als Ein-Mann-Ingenieurbüro für Hydraulik, Anlagen und hydraulische Bohrtechnik in seinem Privathaus gegründet. Sie ist dann Schritt für Schritt gewachsen und Mitte der 1970er-Jahre an den jetzigen Standort gezogen. In den 1980er-Jahren sind wir Handelspartnerschaften mit hydraulischen Marktführern wie Sun Hydraulics und Danfoss eingegangen, die heute noch bestehen. Anfang der 1990er-Jahre haben wir dann in Herzberg/Elster eine Niederlassung eröffnet. Diese ist zwölf Jahre später als Tyroller Hydraulik Herzberg eigenständig geworden und im Familienbesitz der Familie Kurde. Schon Mitte der 1990er-Jahre hat mein Vater begonnen, im Familienunternehmen mitzuarbeiten. Er ist leider 2011 sehr früh verstorben, sodass es an mich fiel, als ich noch im Studium war. Johann Nestler, der zweite Geschäftsführer, hat mich in alles eingeführt und wir arbeiten seitdem erfolgreich zusammen. Inzwischen haben wir am Standort neu gebaut und uns stark vergrößert. 2023 haben wir für unsere innovativen Projekte das Forschungs- und Innovationssiegel vom Bundesministerium für Bildung und Forschung erhalten, worauf wir sehr stolz sind.

**Wirtschaftsforum:** Um welche Produkte und Innovationen geht es bei Ihnen?

**Martin Tyroller:** Wir sind Spezialist, wenn es um knifflige Dinge in



Hydraulik nach Maß: Eine für einen Kunden individuell angefertigte Hydraulikanlage

der Hydraulikbranche geht. Seit unserer Unternehmensgründung entwickeln und fertigen wir innovative, technisch fortschrittliche und energieeffiziente Hydrauliksysteme. Dabei haben wir uns auf die Fertigung von Hydraulikaggregaten, Hydraulikzylindern und Steuerblöcken spezialisiert. Unser Fertigungsspektrum wird durch unseren umfassenden Hydraulikservice ergänzt, wodurch wir zum kompletten Systempartner für Hydraulikanlagen werden. In einem Großprojekt haben wir beispielsweise eine Anlage entwickelt, die den Energieverbrauch um 55% reduzieren kann. Hier haben wir gezeigt, was sich mit der richtigen Lösung auch aus alten Anlagen noch herausholen lässt.

**Wirtschaftsforum:** Wie stellt sich das Unternehmen in Zahlen dar?

**Martin Tyroller:** 55 Mitarbeiter sind bei uns beschäftigt. Wir legen viel Wert auf Ausbildung und die Bindung der Auszubildenden ans Unternehmen. Aktuell haben wir acht Azubis. Ich bin der Meinung, dass man sich nicht über den Fachkräftemangel beschweren darf, wenn man selbst nichts dagegen tut. Unser Jahresumsatz betrug 2023 11,5 Millionen EUR. Als ich zum Unternehmen kam, lagen wir noch unter 7 Millionen EUR.

**Wirtschaftsforum:** Was ist Ihr persönliches Steckenpferd?

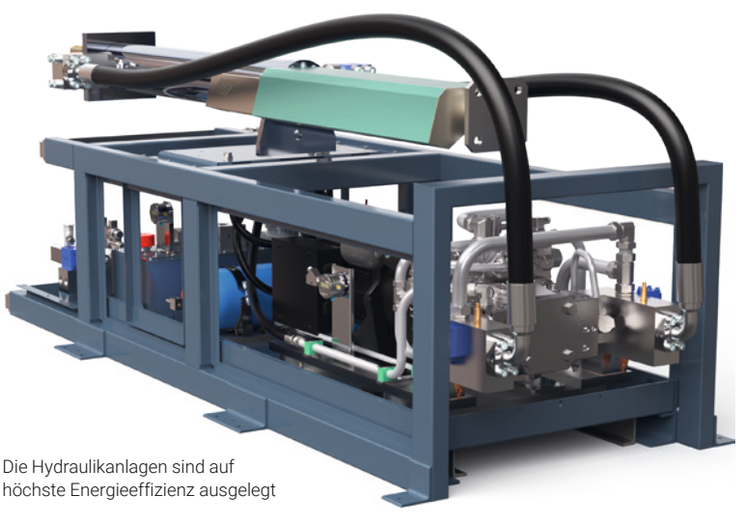
**Martin Tyroller:** Zum einen natürlich die Technik, die Hydraulik. Zum anderen das digitale Marketing mit Social Media-Kanälen und dem Internetauftritt. Direkt nach meinem Studium habe ich bereits eine neue Homepage aufgesetzt. Sich im Bereich digitales Marketing zu entwickeln ist unumgänglich, wenn man auf dem Markt mithalten will.

**Wirtschaftsforum:** Was, glauben Sie, sind die Gründe für den Erfolg Ihres Unternehmens?

**Martin Tyroller:** Aus meiner Sicht sind wir aufgrund unserer Mitarbeiter sehr erfolgreich. Wir haben eine hoch qualifizierte Mannschaft, in der jeder motiviert ist und Spaß hat. Das liegt zum einen daran, dass wir anspruchsvolle Produkte entwickeln, aber auch an unserer Unternehmenskultur. Bei uns gibt es flache Hierarchien, ein herzliches Miteinander und einen respektvollen Umgang. Ein weiterer Grund ist, dass wir auf langjährige Partnerschaften setzen, sowohl auf Lieferanten- als auch auf Kundenseite.

**Wirtschaftsforum:** Wo sehen Sie TYROLLER HYDRAULIK in drei bis fünf Jahren?

**Martin Tyroller:** Das würde ich gar nicht in Zahlen ausdrücken. Uns geht es darum, weiterhin stabil zu wachsen und den anstehenden Generationenwechsel gut zu bewältigen. Das erfordert einen gelungenen Wissenstransfer an die nächste Generation. Meine Vision ist, dass wir weiterhin innovativ und technologisch ganz weit vorn sind und die Spezialisten für hydraulische Lösungen bleiben.



Die Hydraulikanlagen sind auf höchste Energieeffizienz ausgelegt

TYROLLER HYDRAULIK


**KONTAKTDATEN**

TYROLLER HYDRAULIK GmbH
Mühlweg 33
86579 Waidhofen
Deutschland
+49 8443 92660
tyroller@tyroller.de
www.tyroller.de

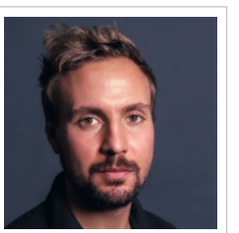

**Wirtschaftsforum:** Verraten Sie uns zum Schluss, was Ihr persönlicher Antrieb für Ihre Arbeit ist?

**Martin Tyroller:** Als Vater von zwei Töchtern möchte ich in gewisser Weise Vorbild sein und Dinge voranbringen. Und natürlich treibt mich an, das, was mein Großvater und mein Vater aufgebaut haben, der nächsten Generation zu übergeben. In die Fußstapfen meiner Vorfahren zu treten bedeutet für mich, das Unternehmen weiterzuführen und zu verbessern. Hier steht für mich der familiäre Gedanke ganz weit oben. Aber letztlich macht es mir als Ingenieur auch ganz einfach Spaß, Lösungen für komplizierte Problemstellungen zu finden.

# Service im Namen und in der DNA

Vom Montagedienstleister zum IT-, Qualitäts-, Verpackungs- und Lagerlogistik-Experten: Ungefähr so lässt sich die Entwicklung der Te-Mo Service GmbH in einem Satz beschreiben. Doch das Unternehmen ist für seine Kunden noch so viel mehr: ein Partner mit Handschlagqualität, der Verantwortung übernimmt, mit einem Leistungsportfolio von beeindruckender Breite punkten kann und seine Kunden auf einem nachhaltigen Weg begleitet.

**Interview mit**



*Dane Tarhan,*
*Geschäftsführer*
*der Te-Mo Service GmbH*

TIDE Ocean Material ist ein Granulat, das zu 100% aus recyceltem Meeresplastik besteht und im Spritzguss verarbeitet wird

Für Kunden aus der Medizintechnik wird die Montage wegen der strengen Anforderungen an Hygiene und Qualität m Reinraum vorgenommen.

Die Te-Mo Service GmbH wurde kurz vor der Jahrtausendwende, im Jahr 1999, von Hakan Tarhan gegründet. In diesem Jahr feiert das Familienunternehmen, das inzwischen in der 2. Generation von Dane und Deniz Tarhan, den Söhnen des Gründers, geführt wird, sein 25-jähriges Firmenjubiläum.

**IT als eigener Geschäftsbereich**

„Seit der Gründung konnten wir im Durchschnitt jährlich ein Wachstum von 16% erreichen“, sagt Geschäftsführer Dane Tarhan. Gerade in den letzten Jahren hat sich viel verändert: Seit knapp vier Jahren gibt es eine eigene IT-Abteilung, die für die Kunden des Unternehmens unter anderem ERP-Systeme implementiert und das Projektmanagement für IT-Projekte übernimmt. „Dieser Bereich ist ganz klassisch aus dem Unternehmen heraus entstanden“, blickt Dane Tarhan zurück. „Mein Bruder Deniz ist von Haus aus Fachinformatiker, kommt also aus der IT-Branche. Wir hatten uns damals entschieden, mit der IT einen autarken Bereich zu etablieren – eine Entscheidung, die sich im Nachhinein als goldrichtig erwiesen hat, weil die Digitalisierung aus allen Unternehmensprozessen nicht mehr wegzudenken ist. Schon für uns selbst ist es deshalb viel wert, die IT für unsere eigenen Fertigungsprozesse praktisch ‘im Haus’ zu haben. Aber vor allem auch im Hinblick auf die Leistungen, die wir unseren Kunden bieten können, bedeutet sie ein zusätzliches Standbein für uns.“ Vor zwei Jahren kam eine Spritzguss-Fertigung als weiterer Unternehmensbereich hinzu. Auch dort wird die Produktion digital gesteuert. „Insofern ist die IT inzwischen in unsere Prozesse voll inkludiert und hat uns auch in Produktion und Logistik einen großen Schub nach vorn gegeben“, so der Geschäftsführer.

**Portfolio mit großer Bandbreite**

Hatte Te-Mo Service früher nur die Bearbeitung und Montage von Kunststoffteilen für die Kunden übernommen, kann das Unternehmen heute durch sein umfangreiches Portfolio alle Leistungen aus einer Hand anbieten. Die Bandbreite reicht im Bereich Industrie Service dabei von der Herstellung von Kunststoffteilen mittels Spritzguss über die Montage von Produkten und ganzen Baugruppen, auch unter Reinraumbedingungen. Weitere Bereiche sind Heißprägung, Qualitätskontrolle, Produktverpackung und Lagerlogistik. Im Bereich KI

Auch Kunden aus dem Akku-Bau wissen die Leistungen von Te-Mo Service zu schätzen. Das obenstehende Bild zeigt die Montage eines Fahrradakkus

Zahlreiche Komponenten für viele industrielle Branchen, wie diese Zahnkränze für Industriemaschinen, werden bei Te-Mo Service im Spritzgussverfahren hergestellt

und IT Service übernimmt Te-Mo Service für seine Kunden neben der Implementierung von ERP-Systemen auch die Optimierung von Produktionsprozessen, die Arbeitsplatzeinrichtung sowie die Lieferung der benötigten Hard- und Software. „Der Kunde kann letztlich seinen ganzen Produktionsprozess zu uns verlagern und sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren", verdeutlicht Dane Tarhan. Der Schritt in die Diversifizierung war zum Teil einerseits den pandemiebedingten Veränderungen am Markt geschuldet. Heute sind jedoch die massiv steigenden Lohn- und Energiekosten die größeren Herausforderungen. Viele Unternehmen verlagern ihre Produktion deswegen inzwischen ins Ausland. „Dem begegnen wir durch die große Breite unseres Angebots, das auch hochkomplexe Montagetätigkeiten umfasst, die nicht jeder Anbieter übernehmen kann. Zudem hat der Kunde so nur einen Ansprechpartner, der sich um all seine Belange kümmert", bringt der Geschäftsführer die Vorteile seines Unternehmens auf den Punkt. „Unsere Kunden, mit denen uns teilweise seit 20 Jahren etablierte Partnerschaften verbinden, wissen das sehr zu schätzen."

**Kunden aus vielen Branchen**

Mittlerweile hat Te-Mo Service Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen für sich gewinnen können und setzt mit knapp 140 Mitarbeitern jährlich circa 5 Millionen EUR um. „Weil wir inzwischen Reinraum-Montage anbieten, sind auch Kunden aus der Medizintechnik auf uns zugekommen", freut sich Dane Tarhan. Auch ein Großkunde aus dem Akku-Bau schätzt die Leistungen von Te-Mo Service – nicht umsonst trägt die Firma den exzellenten Service, für den sie bekannt ist, schon im Namen. „Dieser Kunde hat seine Fertigung komplett an uns outgesourct, aber wir übernehmen in diesem Bereich auch für weitere Kunden unterschiedliche Leistungen." Bisher kamen neue Kunden häufig über Empfehlungen zufriedener Kunden zu Te-Mo Service. Trotzdem möchte das Unternehmen im Zuge seiner breiteren Aufstellung im kommenden Jahr auch Präsenz auf Fachmessen der Branche zeigen und auch in den sozialen Medien noch stärker als bisher aktiv werden.

**Auf dem Weg der Nachhaltigkeit**

Ein weiteres wichtiges Thema für Te-Mo Service ist Nachhaltigkeit. „Seitdem wir unser Firmengebäude in Wörth bezogen haben, gibt es auf dem Dach eine Photovoltaikanlage", so der Geschäftsführer. Doch das ist noch nicht alles, denn auch was die für den Spritzguss verwendeten Materialien betrifft, geht das Unternehmen einen nachhaltigen Weg. „Wir haben mit TIDE ein Partnerunternehmen aus der Schweiz, das Plastik aus den Weltmeeren fischt und daraus ein Granulat aus zu 100% recyceltem Material herstellt, aus dem wir dann wieder Spritzgussteile herstellen. Uns ist wichtig, dass wir unseren Kunden die Option bieten können, sich für ein nachhaltiges Material zu entscheiden", sagt Dane Tarhan.

**Das Erreichte festigen**

Mit Blick auf die Zukunft hat Dane Tarhan vor allem die Gegenwart im Blick: „Uns geht es jetzt nach der Phase starken Wachstums erst einmal um Konsolidierung", erklärt er. „Wir wollen festigen, was wir erreicht haben und den Kundenstamm erweitern. Auch unseren Mitarbeitern gegenüber sind wir in der Verantwortung. Von der Politik wünschen wir uns deshalb, dass sie den Mittelstand schützt: Unternehmen müssen im Land gehalten werden!

TeMo service

**KONTAKTDATEN**

Te-Mo Service GmbH
Dr.-Konrad-Wiegand-Straße 3
63939 Wörth am Main
Deutschland
+49 9372 949436100
info@temoservice.de
www.temoservice.de

# „Unsere Architektur fördert Wohlbefinden und Heilung“

AGNES Kantonsspital Baden: ein modernes Krankenhaus mit Fokus auf Healing Architecture, das Aufenthaltsqualität und Funktionalität vereint

**Unter dem Leitgedanken „Architektur für Menschen“ setzt die Nickl & Partner Architekten AG auf innovative Baukonzepte, die Heilung und Wohlbefinden fördern. Das international agierende Büro hat sich besonders in der Gesundheitsarchitektur einen Namen gemacht und treibt mit modularen und nachhaltigen Projekten die Zukunft der Branche voran. Wie das Unternehmen diese Vision in globalen Projekten umsetzt und welche Rolle dabei Technologie und Nachhaltigkeit spielen, erklärte Geschäftsführer Hieronimus Nickl im Gespräch mit Wirtschaftsforum.**

**Interview mit**

*Hieronimus Nickl,*
*Geschäftsführender Gesellschafter der Nickl & Partner Architekten AG*

**Wirtschaftsforum:** Herr Nickl, können Sie uns einen Überblick über die Geschichte und Entwicklung Ihres Unternehmens geben?

**Hieronimus Nickl:** Sehr gerne. Mein Vater gründete das Unternehmen 1979. Heute leite ich es in 2. Generation gemeinsam mit meinem Bruder. Ursprünglich lag unser Fokus auf der Krankenhausplanung, da mein Vater aus dieser Branche kam. Ein bedeutender Meilenstein war unser erster großer Wettbewerb, ein Projekt in Weiden, das uns über 25 Jahre hinweg beschäftigte. Ein weiterer wichtiger Schritt war die Neuentwicklung des Pavillon-Krankenhauses, das den Grundstein für unser Konzept der ‘Healing Architecture’ legte. Über die Jahre sind wir weiter gewachsen, zunächst in Deutschland, später auch international mit Standorten in Zürich, Peking und Paris. Besonders in den letzten 20 Jahren haben wir unsere Globalisierung vorangetrieben, zuletzt mit der Eröffnung unseres Büros in Düsseldorf.

**Wirtschaftsforum:** Sie sprechen von ‘Healing Architecture’. Was genau versteht man darunter?

**Hieronimus Nickl:** ’Healing Architecture’ bedeutet, dass die Architektur aktiv zum Wohlbefinden von Menschen beiträgt. Besonders in Krankenhäusern ist es wichtig, den Stress der Patienten und des Personals durch eine angenehme Umgebung zu reduzieren. Ein Krankenhausaufenthalt ist an sich schon eine belastende Erfahrung. Durch eine wohltuende, menschenfreundliche Bauweise können wir diese Belastung verringern. Es geht darum, den Menschen ins Zentrum des architektonischen Designs zu stellen. Durch funktionale und gut durchdachte Räume wird nicht nur der Heilungsprozess, sondern auch das Wohlbefinden von Personal und Patienten gefördert.

**Wirtschaftsforum:** Wie haben sich die letzten Jahre, insbesondere durch die Coronapandemie, auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

**Hieronimus Nickl:** Corona hat vor allem die Entscheidungsprozesse bei unseren öffentlichen Auftraggebern verlangsamt. Ein positiver Aspekt war jedoch die verstärkte Nutzung digitaler Technologien. Wir haben viel über die Vernetzung und virtuelle Zusammenarbeit gelernt, aber man darf nicht vergessen, dass das persönliche Coaching durch

Kreiskrankenhaus Agatharied: Die Neuentwicklung des Pavillon-Krankenhauses veranschaulicht die 'Healing Architecture'

erfahrene Projektleiter immer noch entscheidend ist. Junge Absolventen brauchen Anleitung und Unterstützung, um sich zu entwickeln – das kann keine virtuelle Besprechung ersetzen.

**Wirtschaftsforum:** Nachhaltigkeit spielt heute eine zentrale Rolle in vielen Bereichen. Wie integrieren Sie nachhaltige Konzepte in Ihre Architekturprojekte?

**Hieronimus Nickl:** Nachhaltigkeit ist für uns nicht nur ein Trend. Wir setzen auf ressourcenschonende Materialien und energieeffiziente Lösungen wie natürliche Belüftung und Tageslichtnutzung. Ein gutes Beispiel ist unser Projekt in Shenzhen, wo wir Dachbegrünungen integriert haben, die das Mikroklima verbessern. Unser Ziel ist es, langfristig umweltfreundliche und gesunde Lebensräume zu schaffen.

**Wirtschaftsforum:** Wie nutzen Sie moderne Technologien, um Ihre Architekturprojekte voranzutreiben?

**Hieronimus Nickl:** Technologie ist ein entscheidender Faktor für uns. Mit digitalen Planungsmethoden wie BIM (Building Information Modeling) können wir unsere Prozesse optimieren und exakte Ergebnisse erzielen. Gleichzeitig integrieren wir smarte Gebäudetechnologien, die den Energieverbrauch senken und den Komfort für die Nutzer steigern. So schaffen wir nachhaltige und technologisch fortschrittliche Lösungen.

**Nickl & Partner**

**KONTAKTDATEN**

Nickl & Partner Architekten AG
Lindberghstraße 19
80939 München
Deutschland
+49 89 3605140
mail@nickl-partner.com
www.nickl-partner.com

**Wirtschaftsforum:** Können Sie uns einige aktuelle Projekte nennen, die besonders repräsentativ für Ihre Arbeit sind?

**Hieronimus Nickl:** Ein herausragendes Projekt, das wir gerade abgeschlossen haben, ist das Forschungslabor der ETH Zürich am Standort Basel. Es handelt sich um ein hochmodernes Laborgebäude mit einem großen Reinraumanteil. Ein weiteres interessantes Projekt ist das Kantonsspital Baden, das wir nach acht Jahren Planung und Bau bald abschließen werden. Auch hier spielt unser Konzept der 'Healing Architecture' eine zentrale Rolle, um Funktionalität und Wohlbefinden in Einklang zu bringen.

**Wirtschaftsforum:** Was sind Ihre Pläne für die Zukunft von Nickl & Partner?

**Hieronimus Nickl:** Wir wollen weiterhin wachsen, jedoch gezielt in ausgewählten Regionen, und nicht unbedingt in immer mehr Länder expandieren. Besonders wichtig ist uns die Weiterentwicklung modularer Baukonzepte. Außerdem setzen wir auf Nachhaltigkeit und Umweltschutz – Themen, die für unsere Kunden immer wichtiger werden. Unsere Vision ist es, durch innovative und nachhaltige Architektur einen positiven Beitrag für die Gesellschaft zu leisten.

**Wirtschaftsforum:** Was treibt Sie persönlich an, Herr Nickl?

**Hieronimus Nickl:** Mich motiviert der Gedanke, dass unsere Projekte das Leben von Menschen verbessern. Wir schaffen gebaute Umgebungen, die nicht nur funktional, sondern auch ästhetisch und wohltuend sind. Das ist es, was mich antreibt: Gebäude zu gestalten, die einen positiven Einfluss auf ihre Nutzer und die Umwelt haben.

Longgang Elderly and Nursing Home: ein Pflegezentrum in Shenzhen, das durch sein grünes und nachhaltiges Konzept herausticht

Labor- und Forschungsgebäude BSS der ETH Zürich: moderne Forschungsarchitektur mit innovativen Lösungen und offenen Raumstrukturen

Bad Langensalza aus der Vogelperspektive: eine Stadt voller Geschichte und Natur

# Das historische Bad Langensalza neu erleben

**Bad Langensalza, eine charmante Stadt in Thüringen, hat sich in den letzten Jahren zu einem beliebten Ziel für Erholungssuchende und Naturliebhaber entwickelt. Mit einer Bevölkerung von etwa 16.000 Einwohnern bietet die Stadt nicht nur eine malerische Altstadt, sondern auch eine Vielzahl von touristischen Attraktionen, die sowohl Einheimische als auch Besucher anziehen. Im Mittelpunkt dieser Entwicklung steht die KTL Kur & Tourismus Bad Langensalza GmbH, die als kommunales Unternehmen die touristische Vermarktung der Stadt verantwortet.**

**Interview mit**

*Annett Standhardt,*
*Geschäftsführerin der KTL Kur & Tourismus Bad Langensalza GmbH*

BAD LANGENSALZA Natürlich Du!

FRIEDERIKEN THERME


**KONTAKTDATEN**
KTL Kur & Tourismus Bad Langensalza GmbH
Bei der Marktkirche 11
99947 Bad Langensalza
Deutschland
+49 3603 825830
marketing@ktl-badlangensalza.de
www.badlangensalza.de


Die KTL wurde 2015 gegründet und ist Teil der städtischen SHL-Holding Bad Langensalza GmbH, die verschiedene kommunale Unternehmen vereint. „Wir haben die Aufgabe, die touristische Vermarktung der Stadt nach außen zu tragen und die touristischen Einrichtungen zu betreuen“, erklärt Geschäftsführerin Annett Standhardt. Dazu gehören unter anderem die Friederikentherme, der Baumkronenpfad und die Gärten von Bad Langensalza. Die KTL ist somit ein zentraler Akteur in der Entwicklung des Tourismus in der Region.

Das imposante Rathaus und die Architektur der Altstadt zeugen von Bad Langensalzas Geschichte als wohlhabende Waidstadt

Die Friederikentherme: ein Ort der Entspannung, der Wellness- und Therapieangebote in einer idyllischen Umgebung vereint

**Erholung im Kurort**

Die Stadt Bad Langensalza hat eine lange Tradition als Kurort, die bis ins 19. Jahrhundert zurückreicht. Vor dem Hintergrund billiger Auslandsreisen muss die Stadt jedoch ihre Attraktionen für eine neue Generation neu erfinden. „Ein Bad muss man wollen, eine Stadt muss sich das leisten können“, so Annett Standhardt. Diese Philosophie spiegelt sich in der Arbeit der KTL wider, die nicht nur die touristischen Einrichtungen betreibt, sondern auch aktiv an der wirtschaftlichen Stärkung der Stadt arbeitet.

**Fixkosten reduzieren**

Trotz der vielen positiven Entwicklungen steht die KTL vor Herausforderungen. „In einer kommunalen Therme ist es eher utopisch, von Kostendeckung auszugehen“, gibt Annett Standhardt zu. Stattdessen versucht die KTL Defizite durch Kosteneinsparungen und strategische Maßnahmen zu minimieren. „Wir haben die Therme in den letzten Jahren umfassend saniert und energetisch optimiert“, berichtet sie. Hierbei wurden unter anderem

Bad Langensalza besitzt die drittgrößte Altstadt in Thüringen, die seit 1990 umfassend restauriert wurde

Der Baumkronenpfad: ein einzigartiges Naturerlebnis, das Besucher in die faszinierende Welt der Baumkronen entführt

Wärmerückgewinnungssysteme installiert, um die Betriebskosten zu senken. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Vermarktung. „Wir haben in den letzten Jahren unsere Präsenz in den sozialen Medien stark ausgebaut“, sagt Annett Standhardt. Die KTL hat es dadurch geschafft, Bad Langensalza von einem ehemals als ‘langweilig’ wahrgenommenen Kurort zu einem attraktiven Ziel für Familien und jüngere Besucher zu entwickeln. „Wir sind offen für Familien und bieten interaktive Erlebnisse, die auch jüngere Generationen ansprechen“, so Annett Standhardt weiter.

**Ein ganzheitliches Konzept**

Die KTL verfolgt ein ganzheitliches Konzept, das verschiedene touristische Angebote miteinander verknüpft. „Wir haben elf Gärten und Themenparks in Bad Langensalza, die alle fußläufig erreichbar sind“, erklärt Annett Standhardt. Dazu gehört auch der Baumkronenpfad, der eine einzigartige Möglichkeit bietet, die Natur aus einer neuen Perspektive zu erleben. „Der Baumkronenpfad hat nicht nur einen touristischen Aspekt, sondern auch einen Bildungsauftrag“, fügt sie hinzu.

**Kronjuwel Friederikentherme**

Die Friederikentherme spielt eine zentrale Rolle im touristischen Angebot der Stadt. „Wir bieten nicht nur Wellness, sondern auch therapeutische Anwendungen und Schulschwimmen an“, berichtet Annett Standhardt. Diese Vielfalt an Angeboten trägt dazu bei, Bad Langensalza als Gesundheitsdestination zu positionieren.

**Die Auswirkungen von Corona**

Die Coronapandemie stellte auch die KTL vor große Herausforderungen. „Wir mussten viele Angebote schließen und die Besucherzahlen stark reduzieren“, sagt Annett Standhardt. Dennoch konnte die KTL die Zeit nutzen, um ihre Angebote zu erweitern und die Mitarbeiter zu schulen. „Wir haben unsere Therapieformen und Wellnessangebote ausgebaut und neue Konzepte entwickelt“, so die Geschäftsführerin. „Tatsächlich haben wir in der Coronazeit auch viele neue Gäste gewonnen, die unsere Angebote ausprobiert haben“, berichtet sie. Die KTL hat es geschafft, die Therme trotz der Einschränkungen offen zu halten und den Gesundheitsaspekt weiterhin anzubieten. „Das hat uns geholfen, die Kundenbindung zu stärken“, fügt Annett Standhardt hinzu.

**Klimaneutralität als Ziel**

Die KTL hat ehrgeizige Ziele für die Zukunft. „Wir wollen bis 2025 klimaneutral werden und unsere digitalen Angebote weiter ausbauen“, erklärt Annett Standhardt. Die Digitalisierung spielt eine zentrale Rolle in der zukünftigen Ausrichtung der KTL. „Wir arbeiten daran, unsere Buchungsprozesse zu optimieren und die digitale Transformation voranzutreiben“, sagt sie.

Ein weiteres Ziel ist die Steigerung der Besucherzahlen. „Wir haben in diesem Jahr bereits 169.000 Übernachtungen verzeichnet und möchten diese Zahl in den kommenden Jahren weiter steigern“, so Annett Standhardt. Die KTL setzt auf eine enge Zusammenarbeit mit anderen touristischen Akteuren in der Region, um gemeinsam die Attraktivität von Bad Langensalza zu erhöhen.

**Für die Zukunft gut aufgestellt**

Bad Langensalza hat sich in den letzten Jahren zu einem aufstrebenden Kurort entwickelt, der sowohl Erholungssuchende als auch Naturliebhaber anzieht. Die KTL Kur & Tourismus Bad Langensalza GmbH spielt dabei eine zentrale Rolle und hat es geschafft, die Stadt als attraktives Reiseziel zu positionieren. Trotz der Herausforderungen, die die Coronapandemie mit sich brachte, blickt Annett Standhardt optimistisch in die Zukunft. Mit einem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit, Digitalisierung und einer ganzheitlichen touristischen Strategie ist Bad Langensalza auf dem besten Weg, sich als führender Kurort in Thüringen zu etablieren.

Bad Langensalza bietet ein malerisches Ensemble aus Fachwerkhäusern und charmanten Gassen, umgeben von Natur

Die Rumpelburg: Thüringens einzigartiges und erlebnisreiches Spielparadies für Kinder und Erwachsene

# Hightech-Magnettechnologie für Schlüsselindustrien

Hochleistungsmagnete von Arnold Magnetic Technologies für den Einsatz in zukunftsweisenden Technologien wie Elektromobilität und Luftfahrt

**Die Arnold Magnetic Technologies AG, ein traditionsreiches Schweizer Unternehmen, blickt auf eine über 129-jährige Erfolgsgeschichte zurück. Mit einem klaren Fokus auf die Entwicklung und Produktion von Magneten für Hightech-Branchen wie Luftfahrt, Rüstung und Medizintechnik ist das Unternehmen heute ein führender Akteur. Der Geschäftsführer Thomas Toth erläutert im Gespräch die wichtigsten Meilensteine, die Bedeutung der globalen Präsenz sowie die strategischen Prioritäten für die Zukunft.**

**Wirtschaftsforum:** Herr Toth, Arnold Magnetic Technologies hat eine lange Unternehmensgeschichte. Was waren die bedeutendsten Meilensteine auf diesem Weg?

Samarium-Kobalt-Magnete: Präzision und Zuverlässigkeit für Hightech-Anwendungen

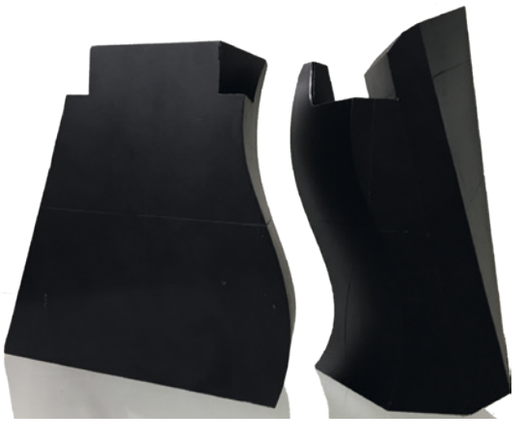
**Thomas Toth:** Arnold Magnetic Technologies wurde vor 129 Jahren von einem ausgewanderten Schweizer in den USA gegründet. 1980 starteten wir die Produktion in der Schweiz. Trotz mehrerer Inhaberwechsel blieben wir unserer Kernkompetenz, der Produktion von Magneten, treu. In den 1990er-Jahren haben wir mit einem Joint Venture in China Samarium-Kobalt-Magnete entwickelt und konnten auf seltene Erden zugreifen. Die Integration in die Arnold Gruppe 2007 brachte uns die Vorteile eines Konzerns, ohne dass wir unsere Eigenständigkeit verloren. Seitdem entwickelten wir die hochleistungsfähigen 33E- und 35E-Magnete, die auf dem Weltmarkt einzigartig sind. Unsere globale Präsenz, mit Standorten in den USA, Großbritannien, der Schweiz und China, gibt uns die Möglichkeit, weltweit flexibel zu agieren.

## Interview mit

*Thomas Toth,*
*Geschäftsführer der Arnold Magnetic Technologies AG*

**Wirtschaftsforum:** Wie gestaltet sich Ihr Produkt- und Leistungsportfolio und welche Bedeutung hat die Digitalisierung für Ihr Unternehmen?

**Thomas Toth:** Neben der Produktion von Permanentmagneten, insbesondere Samarium-Kobalt-Magneten, bieten wir eine breite Palette an Ingenieurslösungen an, darunter komplette Elektromotoren und präzise Metallfolien. Wir stellen auch Magnetsysteme her, fertigen Prototypen von Elektromotoren und bieten elektromagnetische Simulationen als Dienstleistung an. Dank unserer Konzernstruktur können wir flexible Dauermagnete, Elektromagnete und Elektromotoren anbieten. Unser Portfolio umfasst sowohl Standardlösungen als auch maßgeschneiderte Produkte, die wir in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickeln. Digitalisierung ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie. Wir haben viele administrative Prozesse digitalisiert, darunter die Messung mechanischer und magnetischer Werte sowie die Fernwartung unserer Maschinen. Mit Predictive Maintenance überwachen wir den Zustand unserer Maschinen, um



Komplexe Geometrien bei der Fertigung von Samarium-Kobalt-Magneten – neue Maßstäbe in der Magnettechnologie

Die leistungsstarken RECOMA®-Magnete sind essenziell für den Einsatz in Luftfahrt, Raumfahrt und weiteren Schlüsselindustrien

ARNOLD MAGNETIC TECHNOLOGIES
GEMEINSAME TECHNISCHE LÖSUNGEN


**KONTAKTDATEN**
Arnold Magnetic Technologies AG
Hubelacherstrasse 15
5242 Lupfig
Schweiz
+41 56 4642100
thomas.toth@arnoldmagnetics.ch
www.arnoldmagnetics.de


Ausfälle zu verhindern und die Effizienz zu steigern. Diese Maßnahmen verbessern unsere Produktionsprozesse und sichern die hohe Qualität unserer Produkte. Unsere digitalen Strukturen vernetzen weltweit unsere Standorte und sorgen für gleichbleibend hohe Qualität.

**Wirtschaftsforum:** In welchen Branchen und Märkten ist das Unternehmen tätig und wie gestalten Sie die internationale Präsenz?

**Thomas Toth:** Wir sind in vielen Boom-Branchen wie Luftfahrt, Rüstung, Halbleiter, Lithografie und Raumfahrt aktiv. Die Medizintechnik wird ein wachsendes Geschäftsfeld. Geografisch sind wir in Europa, den USA, Großbritannien und China stark aufgestellt, mit besonderem Fokus auf Deutschland, Frankreich und die Schweiz. Dank unserer globalen Präsenz können wir Lieferkettenproblemen flexibel begegnen und weltweit auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen. Mit einem Jahresumsatz von 20 Millionen CHF und unter 100 Mitarbeitern sind wir auch bei kleineren Projekten agil.

**Wirtschaftsforum:** Wie gestalten Sie Ihre Unternehmenskultur und was macht Sie als Arbeitgeber attraktiv?

**Thomas Toth:** Unsere Unternehmenskultur basiert auf Vertrauen und Teamarbeit. Wir legen Wert auf die Förderung unserer Mitarbeiter und bieten ihnen die Möglichkeit, an spannenden Hightech-Projekten mitzuwirken. Die letzten drei Jahre waren auf dem Arbeitsmarkt herausfordernd, aber durch unser starkes Team und zahlreiche Empfehlungen konnten wir weiter wachsen. Unsere Mitarbeiter schätzen die Entwicklungsmöglichkeiten und unser modernes Arbeitsumfeld, was uns zu einem attraktiven Arbeitgeber mit einem guten Ruf gemacht hat.

**Wirtschaftsforum:** Wie wichtig sind Nachhaltigkeit und Innovation für Arnold Magnetic Technologies?

**Thomas Toth:** Nachhaltigkeit ist ein zentrales Thema, besonders angesichts steigender Anforderungen in Europa. Unsere Kunden verlangen energieeffiziente Lösungen und Materialreduktionen. Wir haben den Energieverbrauch durch modernisierte Hochvakuumöfen gesenkt. Unsere Technologie steigert die Effizienz und wir forschen an neuen, leistungsfähigeren Materialien. Die AS9100D-Zertifizierung sowie die NADCAP™-Akkreditierung für Wärmebehandlung unseres Mutterkonzerns sowie unsere eigene ISO9001:2015-Zertifizierung unterstreichen unsere hohen Qualitätsstandards.

**Wirtschaftsforum:** Welche Visionen haben Sie für die Zukunft des Unternehmens?

**Thomas Toth:** Wir wollen unsere Kapazitäten in der Magnetproduktion und im Systembau ausbauen. Für 2024 erwarten wir neue Maschinen, die es uns ermöglichen werden, größere Projekte umzusetzen. Unser Ziel ist es, der bevorzugte Partner unserer Kunden zu werden und uns als Weltklasse-Magnetfirma zu etablieren. Wir arbeiten mit einer Lean-Kultur, um unsere Prozesse stetig zu optimieren.

# „Alles muss einfacher werden“

**Bei der Genauigkeit gibt es keine Kompromisse. Im Gegenteil. Die Test- und Messlösungen der DEWETRON GmbH mit Sitz in Grambach in der Steiermark werden immer effektiver und präziser. CEO Christoph Wiedner erzählt im Gespräch mit Wirtschaftsforum, warum es gleichzeitig darum geht, die Systeme einfacher zu machen, und wie DEWETRON einen Beitrag zu einer nachhaltigen Zukunft leistet.**

Die Messsysteme von DEWETRON ermöglichen präzise Messungen bei einfacher Anwendung

**Interview mit**

*Christoph Wiedner,*
*CEO*
*der DEWETRON GmbH*

All-in-one-Messsystem DEWE3-A4

**Wirtschaftsforum:** Herr Wiedner, gemessen wird bei Ihnen schon seit vielen Jahren. Wann genau ging es damit los?

**Christoph Wiedner:** Gegründet wurde DEWETRON 1989. Die beiden Gründer hatten die Idee, messtechnische Lösungen vor allem für den Automotive-Bereich zu entwickeln. So entstanden die ersten PC-basierten Messsysteme. Solche Systeme haben wir heute noch, aber mit Windows oder Linux. 2000 kam die Signalkonditionierung hinzu, also Messverstärker mit guter Isolierung. Darin liegt unsere Stärke. Bis zu 1.000 Kanäle werden mit unserem System synchron erfasst. Daran scheitern heute noch viele. Seit 2014 haben wir auch eine eigene Software.

**Wirtschaftsforum:** Wie geht es dem Unternehmen heute?

**Christoph Wiedner:** Wir sind sehr zufrieden mit unserer Geschäftsentwicklung und wachsen kontinuierlich in verschiedenen Märkten. Unser Fokus liegt darauf, langfristige Partnerschaften aufzubauen und nachhaltige Erfolge zu erzielen. Wir beschäftigen 145 Mitarbeiter, davon 100 in Grambach. Wir sind heute ein globales Unternehmen, das nachhaltig agiert. Dazu waren einige interne Veränderungen notwendig. Da wir breit aufgestellt sind, können wir Bereiche, die etwa unter der Energiekrise leiden, auffangen. In Deutschland ist der Bereich Automotive gerade schwierig. Aber unsere Stärke liegt in der Forschung und Entwicklung. Die Fertigung berührt uns weniger. Die Krise führt zur Zurückhaltung deutscher OEMs und Tier 1. Darin liegt aber auch eine Chance. Denn Deutschland muss investieren, in Batterien, Technologien und Antriebskonzepte.

**Wirtschaftsforum:** Was entwickeln Sie genau?

**Christoph Wiedner:** Wir haben drei Segmente: Automotive, Luft-

Der Technischen Universität Graz spendete DEWETRON eine umfangreiche Laborausstattung für Forschungsarbeiten

Messungen mit dem Datenerfassungsgerät NEX[DAQ]

Racing-Team der TU Graz

Die intuitive Messsoftware OXYGEN ist besonders benutzerfreundlich

DEWETRON

**KONTAKTDATEN**
DEWETRON GmbH
Parkring 4
8074 Grambach
Österreich
+43 316 30700
info@dewetron.com
www.dewetron.com

und Raumfahrt sowie Industrie und Renewables. Unsere wichtigsten Produkte sind die Leistungsmesssysteme, da sich alles in Richtung Elektrifizierung entwickelt. Das wichtigste Teil eines Messsystems ist der Messverstärker zur Signalkonditionierung. 2018 haben wir angefangen, uns mit dem Thema Power Analyzer zu beschäftigen, das wir, auch mit dem Feedback unserer Kunden, seitdem stetig weiterentwickeln. Unser Portfolio ist modular, und die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der Messverstärker geben uns eine hohe Flexibilität.

**Wirtschaftsforum:** Welche Themen beschäftigen Sie aktuell, und wo sehen Sie besonders großes Potenzial?

**Christoph Wiedner:** Das Potenzial für die Zukunft liegt trotz aller Herausforderungen wie beispielsweise der Ladeinfrastruktur im Bereich Erneuerbare Energie, also Wind- und Solarenergie, und in der Elektrifizierung. Ein weiterer Bereich ist die Luft- und Raumfahrt. Indien und China investieren hier viel, was die Automotive-Schwäche etwas abfedert. Inhouse beschäftigt uns die Smarte Software. Messsysteme bestehen immer aus Hard- und Software, wobei die Software immer wichtiger wird. Es wird immer mehr gemessen, gleichzeitig steht dafür weniger Zeit zur Verfügung. Dazu kommt, dass der Background der Anwender oft nicht mehr so fundiert ist. Das hängt auch mit dem Personalmangel zusammen. Deshalb muss alles einfacher werden. Ein weiteres wichtiges Thema ist die Genauigkeit. Die Systeme werden immer effizienter und die Anforderungen steigen durch immer mehr Normungen und Standards. Ein System soll möglichst viele unterschiedliche Anforderungen abdecken.

**Wirtschaftsforum:** Inwieweit spielt Nachhaltigkeit für Ihre Arbeit eine Rolle?

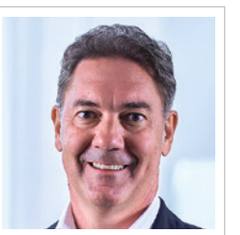
**Christoph Wiedner:** Bei den Power Analyzern ist das für viele unserer Kunden ein Thema. Uns ist es extrem wichtig, das Thema voranzutreiben. DEWETRON gehört zur niederländischen TKH Group. Sie ist eine AG. Deshalb spielen die ESG-Kriterien für uns eine wichtige Rolle – also die gesamte Supply Chain sowie soziale Nachhaltigkeit. Wir bereiten das ganzheitlich auf. Auch rund um unser Gebäude und den Fuhrpark investieren wir in Nachhaltigkeit. 80% unserer Fahrzeuge sind bereits hybrid und wir haben eine eigene Ladestruktur. Darüber hinaus tragen wir zur Lösung umweltrelevanter Fragestellungen bei: Die TU Graz haben wir mit Messtechnik im Wert von über 400.000 EUR ausgestattet, damit die Studenten mit unseren Technologien forschen können.

**Wirtschaftsforum:** Was macht DEWETRON für Ihre Kunden so attraktiv?

**Christoph Wiedner:** Wir kümmern uns aktiv um unsere Kunden, auch wenn es um die Inbetriebnahme, Schulungen, Messungen oder Applikationen im Feld geht, ebenso bei Ausfällen. Außerdem haben wir Experten mit Nähe zum Markt und zu den Kunden. Das richtige Produkt zur richtigen Zeit für den richtigen Kunden zu haben, das ist entscheidend.

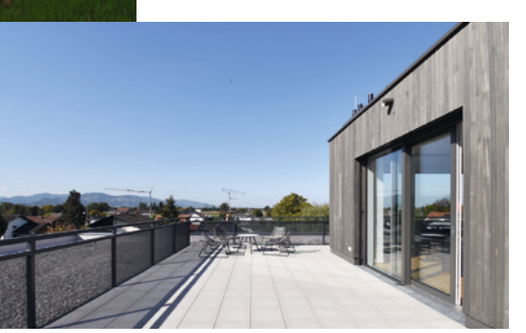
# Innovatives Projektmanagement im Dreiländereck

**Interview mit**



*Alexander Stuchly,*
*Geschäftsführer*
*der zwei-a projektmanagement gmbh*

**Effizientes Projektmanagement ist in der Baubranche unerlässlich, um komplexe Bauvorhaben erfolgreich umzusetzen. Die zwei-a projektmanagement gmbh hat sich auf die Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Bauprojekte spezialisiert. Mit innovativen Lösungen, regionaler Verantwortung und langjähriger Erfahrung sorgt das Unternehmen für einen reibungslosen Ablauf vom ersten Spatenstich bis zur schlüsselfertigen Übergabe.**



Hochwertige Architektur umgesetzt vom Architekturbüro Johannes Kaufmann und Partner verspricht zeitgemäßes Wohnen – dank der zwei-a projektmanagement gmbh kann sich das Architekturbüro auf sein Kerngeschäft konzentrieren

Elegantes Design und hochwertige Architektur sind Markenzeichen der zwei-a projektmanagement gmbh

Die 2019 gegründete zwei-a projektmanagement gmbh unter der Leitung von Alexander Stuchly und Arnold Mangold ist ein dynamisches Unternehmen mit Sitz in Lochau, Österreich. Die Gründer bringen zusammen über 70 Jahre Erfahrung in der Baubranche mit und haben sich schnell einen Namen als Generalunternehmer und Projektentwickler gemacht. Trotz der herausfordernden Marktbedingungen in Westösterreich ist das Unternehmen mit einem breit aufgestellten Leistungsspektrum und innovativen Ansätzen auf Erfolgskurs.

**Herausforderungen im Markt**

Der Immobilienmarkt in Westösterreich steht aktuell vor enormen Herausforderungen. Die Kreditimmobilienannahmeverordnung (KIMV) der Finanzmarktaufsicht hat den Erwerb von Immobilien durch Privatpersonen stark eingeschränkt. „Die Verordnung zielt darauf ab, eine Immobilienblase zu verhindern, führt aber dazu, dass der Immobilienkauf durch die hohen Anforderungen an Eigenkapital und Rückzahlungsquoten fast unmöglich wird“, erklärt Geschäftsführer Alexander Stuchly. Die Folge: Viele potenzielle Eigentümer können sich den Erwerb von Immobilien nicht mehr leisten und der Markt hat sich von einer Eigentümergesellschaft in eine Mietergesellschaft gewandelt. „Wir hätten Aufträge ohne Ende“, so Alexander Stuchly weiter. „Doch die Auftraggeber sind durch die strengen Regularien eingeschränkt.“ Diese Verordnung bleibt vorerst bis Juni nächsten Jahres bestehen und bis dahin steht die Bauwirtschaft vor der Herausforderung, kreative Lösungen zu finden, um weiterhin Projekte erfolgreich abzuschließen und Investoren zu gewinnen.

**Innovatives Bauen mit regionalem Fokus**

Die Stärke der zwei-a projektmanagement gmbh liegt nicht nur in der langjährigen Erfahrung und einem starken Netzwerk, sondern auch in ihrer Innovationskraft und ihrem regionalen Fokus. „Wir setzen auf Nachhaltigkeit und regionale Wertschöpfung“, betont Alexander Stuchly. Das Unternehmen verfolgt das sogenannte 15-Minu-

Die durchdachten Grundrisse der 2-, 3- und 4-Zimmer-Wohnungen bieten Platz für Paare und auch junge Familien

Die zwei-a projektmanagement gmbh bietet ihren Kunden auch als Bauträger das Rundum-sorglos-Paket

Das Unternehmen aus Lochau macht Wohnträume wahr

ten-Prinzip: Die Subunternehmen, die an den Projekten beteiligt sind, befinden sich maximal 15 Minuten von der Baustelle entfernt. Dies stärkt nicht nur die regionale Wirtschaft, sondern reduziert auch die Umweltbelastung. Darüber hinaus setzt die zwei-a projektmanagement gmbh konsequent auf umweltfreundliche Technologien. „Wir vermeiden fossile Brennstoffe und nutzen stattdessen Luft- und Erdwärme sowie Pelletanlagen. Auch Regenwasser-Retention ist bei unseren Bauvorhaben ein wichtiger Bestandteil", erklärt Alexander Stuchly. Diese nachhaltigen Ansätze werden bei der Realisierung von Wohnanlagen, Quartiersentwicklungen und Projekten für Dritte als Generalunternehmer konsequent umgesetzt.

**Digitalisierung als Schlüssel zum Erfolg**

Im Bauwesen spielen Digitalisierung und moderne Technologien eine zunehmend wichtige Rolle – und die zwei-a projektmanagement gmbh geht hier mit gutem Beispiel voran. „Bei uns gibt es keine Schlüssel mehr, sondern Chips, Chipkarten oder Smartphones als Türöffner. Auch die Steuerung von Heizung, Sonnenschutz und anderen Funktionen erfolgt über das Handy", so Alexander Stuchly. Das Unternehmen nutzt außerdem Building Information Modeling (BIM) für die Planung und arbeitet mit künstlicher Intelligenz (KI), um Ausstattungsbeschreibungen und Exposés effizienter zu erstellen. Diese technologische Ausrichtung ermöglicht es dem Unternehmen, sich im hart umkämpften Markt zu behaupten und auch bei Großprojekten flexibel und effizient zu agieren. „Aktuell arbeiten wir an einem Wohnprojekt mit 62 Wohneinheiten am Bodensee sowie weiteren Wohnanlagen", fügt Alexander Stuchly hinzu. „Unsere digitalen Lösungen helfen uns, diese Projekte optimal zu planen und umzusetzen."

**Wachstum und Nachhaltigkeit**

Die Philosophie der zwei-a projektmanagement gmbh ist geprägt von Optimismus und einem starken Gemeinschaftssinn. „Wir pflegen eine positive Unternehmenskultur und versuchen, auch in schwierigen Zeiten gemeinsam stark zu bleiben", erklärt Alexander Stuchly. Regelmäßige Teamevents wie ein eigenes Oktoberfest stärken den Zusammenhalt der Mitarbeiter und tragen zu einer guten Arbeitsatmosphäre bei. Trotz der aktuellen Herausforderungen am Markt blickt das Unternehmen zuversichtlich in die Zukunft. „Unser Ziel ist es, zu den führenden Projektentwicklern und Generalunternehmen in der Bodenseeregion zu gehören. Dafür setzen wir auf Kreativität, Nachhaltigkeit und ein starkes Netzwerk", betont Alexander Stuchly. Neben der Realisierung von Wohnprojekten will das Unternehmen auch Investoren finden, um größere Bauvorhaben umzusetzen. Mit einem Jahresumsatz von 10 Millionen EUR und einem hoch qualifizierten Team von zehn Mitarbeitern sieht sich die zwei-a projektmanagement gmbh bestens gerüstet für weiteres Wachstum. „Wir müssen alle Hebel in Bewegung setzen, um auch in Zukunft erfolgreich zu bleiben – sei es durch neue Projekte, Investoren oder technologische Innovationen", so Alexander Stuchly abschließend.

Regelmäßige Teamevents wie ein eigenes Oktoberfest stärken den Zusammenhalt der Mitarbeiter

Gemeinsam feiern: Auch das gehört zu einer guten Arbeitsatmosphäre und ist damit Teil der Unternehmenskultur

zwei-a projektmanagement gmbh

**KONTAKTDATEN**

zwei-a projektmanagement gmbh
Lindauerstraße 60
6911 Lochau
Österreich
+43 5574 46524
office@zwei-a.com
www.zwei-a.com

# Kontakte

## BADEN-WÜRTTEMBERG

Conscia Deutschland GmbH
Otto-Hahn-Straße 18
76275 Ettlingen
Deutschland
+49 7243 50540
kontakt@conscia.com
www.conscia.com

Lesora GmbH
Bötzinger Straße 48
79111 Freiburg
Deutschland
+49 761 7699750
info@lesora.de
www.lesora.de

CorTec GmbH
Neuer Messplatz 3
79108 Freiburg
Deutschland
+49 761 70888100
info@cortec-neuro.com
www.cortec-neuro.com

Hartmann Spedition & Logistik AG
Draisstraße 25c
76461 Muggensturm
Deutschland
+49 7222 95560
info@hartmannag.de
www.hartmannag.de

## BAYERN

TYROLLER HYDRAULIK GmbH
Mühlweg 33
86579 Waidhofen
Deutschland
+49 8443 92660
tyroller@tyroller.de
www.tyroller.de

Te-Mo Service GmbH
Dr.-Konrad-Wiegand-Straße 3
63939 Wörth am Main
Deutschland
+49 9372 949436100
info@temoservice.de
www.temoservice.de

Nickl & Partner Architekten AG
Lindberghstraße 19
80939 München
Deutschland
+49 89 3605140
mail@nickl-partner.com
www.nickl-partner.com

## THÜRINGEN

KTL Kur & Tourismus Bad Langensalza GmbH
Bei der Marktkirche 11
99947 Bad Langensalza
Deutschland
+49 3603 825830
marketing@ktl-badlangensalza.de
www.badlangensalza.de

## SCHWEIZ

Arnold Magnetic Technologies AG
Hubelacherstrasse 15
5242 Lupfig
Schweiz
+41 56 4642100
thomas.toth@arnoldmagnetics.ch
www.arnoldmagnetics.de

## ÖSTERREICH

DEWETRON GmbH
Parkring 4
8074 Grambach
Österreich
+43 316 30700
info@dewetron.com
www.dewetron.com

zwei-a projektmanagement gmbh
Lindauerstraße 60
6911 Lochau
Österreich
+43 5574 46524
office@zwei-a.com
www.zwei-a.com

# Impressum

**Verleger:**
360 Grad Marketing GmbH

**Adresse:**
**360 Grad Marketing GmbH**
Landersumer Weg 40
48431 Rheine · Deutschland

+49 5971 92164-0
+49 5971 92164-854

info@wirtschaftsforum.de
www.wirtschaftsforum.de

**Chefredakteur:**
Manfred Brinkmann,
Diplom-Kaufmann

WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt