

Wirtschaft im Süden



Interview:

Mehr aus jedem Stamm herausholen

Julian Fabarius, Geschäftsführer und Sven Schempp, Geschäftsführer der LINCK Holzverarbeitungstechnik GmbH, Seite 6

Unsere Leseempfehlung:

- › Interview mit **Kilian Sohm, Geschäftsführer der Sohm HolzBautechnik GmbH**, Seite 12
- › Interview mit **Vivienne Barrabas, Assistentin der Geschäftsleitung der INFOLIO Verpackungs GmbH**, Seite 16

Special Wirtschaft im Süden



Jakub Bruch,
Management der Bruch & Söhne GmbH & Co. KG

4



Julian Fabarius, Geschäftsführer und
Sven Schempp, Geschäftsführer
der LINCK Holzverarbeitungstechnik GmbH

6



Roland Appel, Manager Technical Marketing und
Tim Möbus, Key Account Manager
der Embarcadero Germany GmbH

8



Martin Fuchs,
Geschäftsführer der Autohaus Harms GmbH

10



Kilian Sohm,
Geschäftsführer der Sohm HolzBautechnik GmbH

12

Special Wirtschaft im Süden



Rainer Schenk,
Geschäftsführer der FBR Facondrehteile GmbH

14



Vivienne Barrabas,
Assistentin der Geschäftsleitung der INFOLIO Verpackungs GmbH

16



Dipl.-Ing. Stephan Mauk,
Vorstand der Concentrio AG

18



Dr. Ludwig Dobmeier,
Geschäftsführer der EDV- und Elektrotechnik Hardy Barth GmbH

20



Florian König,
Geschäftsführer der HNO-Klinik Bogenhausen Dr. Gaertner GmbH

22



Marko Zacherl,
Geschäftsführer der Sun Charter GmbH

24



Kontakte Seite 25



Digitaler Wandel im Schrotthandel

Neuer Schrott wird abgekippt



Jakub Bruch trat eher unverhofft in 4. Generation in sein Familienunternehmen Bruch & Söhne ein, das vornehmlich sein Vater als produzierenden Schrott- und Metallgroßhandel mit eigenem Hafenumschlagplatz positionieren konnte. Mit welchen umfassenden Projekten er das Unternehmen zu einem digitalen Vorzeigebetrieb ausbauen möchte, warum die bisherigen Schritte dabei nicht sonderlich kompliziert waren und worin sich seine Vision für die Zukunft von der seines Vaters unterscheidet, verrät er im Interview.

Wirtschaftsforum: Herr Bruch, seit vielen Jahren steht Bruch & Söhne seinen Kunden als Schrott- und Metallgroßhandel sowie mit einem Containerdienst und seinen Exportleistungen zur Verfügung – wie umfassend unterstützen Sie in dieser Wertschöpfungskette genau?

Jakub Bruch: Neben unserem Hauptsitz in Walldürn betreiben wir noch einige weitere Containerstützpunkte sowie einen Hafenumschlagplatz in Würzburg, wo fertiges Material ankommt, das dann auf die Schiffe verladen und anschließend exportiert wird. Neben dem Betrieb unserer großen Eisen- und Edelmetalllagerplätze kümmern wir uns auch um die Entsorgung von Bauschutt, Alt-

holz, Gewerbemischabfällen und ähnlichen Stoffen. Dabei stehen wir unseren Kunden und Partner-Schrottplätzen mit insgesamt sieben Lkw mit Abroll- und Absetzkippern zur Verladung sowie zum Containertausch zur Verfügung.

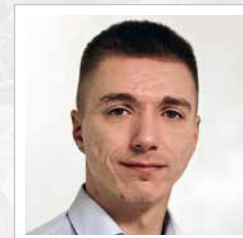
Wirtschaftsforum: Sie selbst haben eine Ausbildung zum Kfz-Mechatroniker durchlaufen, bevor Sie vor dreieinhalb Jahren in das Familienunternehmen eingetreten sind. Wie kam es dazu?

Jakub Bruch: Mein Vater hatte diesen Betrieb über die Jahre nahezu von null aufgebaut. Ich selbst hatte das Unternehmen aber nie besonders im Blick. Ich war eigenständiger Kfz-Mechatroniker, absolvierte gerade die

Meisterschule und hatte das Ziel, mich irgendwann in diesem Beruf selbstständig zu machen – denn Fahrzeuge sind auch privat meine Leidenschaft. Als ich dann einmal unser Unternehmen besucht habe, fiel mir auf, dass einige Abläufe aus meiner Sicht nicht optimal ausgestaltet waren. Ich sagte meinem Vater, er solle mich anrufen, wenn er einmal meine Hilfe bräuhete. Zwei Wochen später klingelte dann das Telefon. Noch am selben Tag habe ich meine Kündigung bei meinem damaligen Arbeitgeber eingereicht und die Meisterschule abgebrochen.

Wirtschaftsforum: Seitdem haben Sie umfangreiche Digitalisierungsprojekte bei Bruch & Söhne umgesetzt.

Interview mit



Jakub Bruch,
Management
der Bruch & Söhne GmbH & Co. KG



Geschäftsführer Daniel Bruch vertritt im Familienunternehmen die 3. Generation

KONTAKTDATEN

Bruch & Söhne GmbH & Co. KG
Im Barnholz 6
74731 Walldürn
Deutschland
☎ +49 6282 932280
info@schrott-bruch.de
www.schrott-bruch.de

Jakub Bruch: In erster Linie bin ich für alles zuständig. Ich konnte die Zettelwirtschaft nicht leiden, die sich bei uns aufgebaut hatte. Perspektivisch möchte ich uns zu einem völlig papierlosen Unternehmen wandeln, auch wenn dieses Ziel gerade nicht allererste Priorität hat. Doch viele wirksame Schritte wurden bereits implementiert: Die Disposition erfolgt jetzt komplett elektronisch, sodass jedem Fahrer seine Touren auf seinem Smartphone angezeigt werden. Die einzelnen Aufträge werden im System automatisch



Im Hafenumschlag Würzburg wird Stahlwerkschrott für den Exportmarkt verladen



Schrottschere zur Produktion von Gießereischrotten



Bei der Herstellung von Stahlwerkschrott

ausgefüllt und dann fertig auf einem DIN-A5-Bogen ausgedruckt – so können auch unsere Kunden zweifelsfrei erkennen, dass jeder Schritt bei uns sauber protokolliert wird. Ein großes Infodisplay, auf dem die Tourenaufträge angezeigt werden, sorgt auch innerbetrieblich für eine größtmögliche Übersichtlichkeit. Der Wiegevorgang dauert inzwischen nur noch zehn Sekunden statt drei Minuten und erfolgt dank strukturierter Vorgehensweisen praktisch on-the-fly. Und ein Mesh-Netzwerk mit zehn Outdoor-Access-Points legt bereits eine starke Grundlage für noch deutlich weitergehende Schritte.

Wirtschaftsforum: Wie groß waren die Hürden bei Ihren bisherigen Digitalisierungsmaßnahmen?

Jakub Bruch: Im Kern waren sie nicht besonders hoch – denn

Prozesse zu digitalisieren, damit Papiere verschwinden, ist eigentlich nicht sonderlich schwierig. Im Kern geht es darum, ein System zu entwerfen, das alle wesentlichen Elemente abdeckt, und dann Grundlinien abzustecken, die später eben eingehalten werden müssen. Das Schlagwort elektronische Disposition mag zunächst kompliziert klingen, im Kern ist es aber einfach eine große Tabelle, die nach Daten sortiert ist und von mehreren Mitarbeitern parallel eingesehen und bearbeitet werden kann – auch von mir, wenn Kunden mich fernab jeglicher Öffnungszeiten anrufen, um noch schnell eine Tour zu beauftragen. Das nächste größere Projekt – ein neues Warenwirtschaftsprogramm – wird jedoch deutlich tiefer in die bestehenden Prozesse eingreifen und deshalb auch wesentlich komplexer umzusetzen sein.

Wirtschaftsforum: Offen gefragt: Wie digital muss ein Recyclingbetrieb überhaupt werden?

Jakub Bruch: Die Vorteile liegen für uns auf der Hand: Wenn beispielsweise Störstoffe, Abweichungen, Nachweise festgehalten werden müssen, kann dieser Vorgang mit unterstützendem Bildmaterial einfach dokumentiert in die digitale Akte aufgenommen und am Monatsende turnusmäßig an den Kunden verschickt werden. Anstatt dass Fahrer von Fremdanlieferern mit physischen Laufzetteln durch unser Gelände und die einzelnen Schritte navigieren müssen, können sie in Zukunft auf eine viel nahtlosere Erfahrung vertrauen. Nicht jede Möglichkeit, die wir bereitstellen, muss dabei auch genutzt werden: Inzwischen sind beispielsweise unsere Auftragsscheine mit QR-Codes versehen – wenn unsere

onsgerät einscannen, wird ihnen sofort automatisch die Route angezeigt, die sie nun fahren müssen. Diese Funktion wird bisher kaum in Anspruch genommen, und das ist auch in Ordnung. Doch in etlichen Jahren werden wir neue Fahrer aus einer anderen Generation beschäftigen müssen, die sich wundern würden, wenn diese Möglichkeit nicht bestünde. Deshalb will ich so zeitnah wie möglich ein modernes Fundament gießen, auf dem später modular aufgebaut werden kann.

Wirtschaftsforum: Wie lautet Ihre Vision für die nächsten Jahre?

Jakub Bruch: Darin unterscheiden sich meine Vorstellungen tatsächlich von denen meines Vaters. Perspektivisch wünsche ich mir, dass unsere Maschinen außerhalb der gesetzlichen Ruhezeiten niemals stillstehen. Dazu eine voll ausgelastete Produktion, idealerweise in einem effizienten Mehrschichtsystem. Ein festes Einhalten der strukturellen Abläufe und deren Planung und Verfolgung auf jenem digitalen Unterbau wird das auch ermöglichen, da bin ich mir absolut sicher.

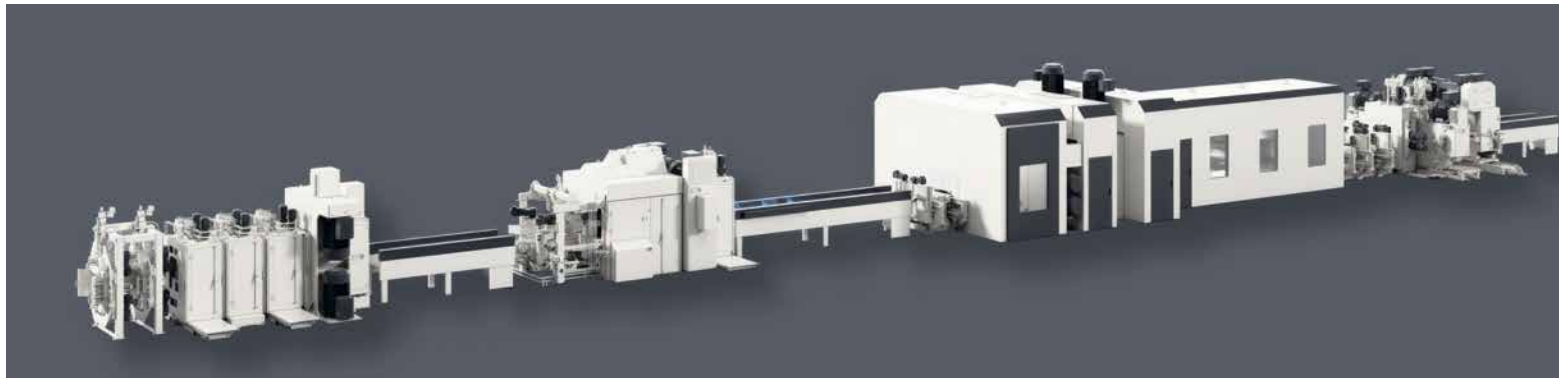


Der Hauptsitz des Unternehmens in Walldürn



Der Fuhrpark besteht derzeit aus sieben Lkw

Mehr aus jedem Stamm herausholen



Die neue Profilieranlage Pro Nano wurde speziell für die wirtschaftliche Verarbeitung von Schwachholz entwickelt – ein Schlüsselprodukt für die Wachstumsmärkte in nördlichen Regionen und für Plantagenholz

Seit fast 200 Jahren prägt die LINCK Holzverarbeitungstechnik GmbH aus Oberkirch die globale Sägeindustrie. Was als Hammerschmiede im Schwarzwald begann, ist heute Europas größter Hersteller von Sägewerksanlagen und weltweiter Technologieführer bei Profilieranlagen. Die Geschäftsführer Julian Fabarius und Sven Schempp über Innovation, Digitalisierung und die Zukunft eines traditionsreichen Mittelständlers.



Wirtschaftsforum: Herr Fabarius, Herr Schempp – 200 Jahre Unternehmensgeschichte, das ist beeindruckend. Was macht LINCK heute zu dem Unternehmen, das es ist?

Julian Fabarius: Die Geschichte beginnt tatsächlich 1827 mit der offiziellen Bekanntmachung der geschäftlichen Aktivitäten des Unternehmens. Bereits seit den 1920er-Jahren konzentriert sich LINCK voll auf Sägewerkstechnik. Der entscheidende Impuls kam aber 1979 mit der Profiliertechnik. Diese Innovation war eine komplette Marktrevolution: Wo früher mehrere Maschinen nötig waren, konnte plötzlich mit einer einzigen Linie ein Vielfaches an Holzvolumen pro Minute verarbeitet

werden. Diese Technologie macht uns bis heute einzigartig. Unser größtes Kapital ist das Wissen, das über Generationen aufgebaut wurde. Es gibt niemanden auf der Welt, der dieses Orchester so dirigieren kann wie LINCK. Wir haben über 400 Großprojekte realisiert. Dieses Know-how kann man nicht kopieren. Bei uns geht es darum, aus jedem Stück Holz, dieser wertvollen nachhaltigen Ressource, das Optimum herauszuholen.

Wirtschaftsforum: Sie erwirtschaften mit 350 Mitarbeitern bis zu 100 Millionen EUR Umsatz. Wie ist LINCK global aufgestellt?

Sven Schempp: Deutschland macht etwa 10% unseres Umsatzes aus, die DACH-Region 15 bis

20%. Weitere europäische Länder liegen bei 40 bis 50%, der außer-europäische Anteil bei 30 bis 40% – hauptsächlich Japan, Nord- und Südamerika. Der Serviceanteil beträgt konstant 20 bis 25% des Gesamtumsatzes. Wir arbeiten in allen Regionen mit lokalen Partnern zusammen, besonders im Service, denn die Verpflichtung ist klar: einmal verkaufen, 25 Jahre betreuen.

Wirtschaftsforum: Sie sprechen das Thema Lifecycle Management an. Wie begleiten Sie Ihre Kunden über diese lange Zeit?

Julian Fabarius: Wenn ein Kunde heute ein komplettes Sägewerk baut, investiert er 120 bis 150 Millionen EUR. Unser Anteil liegt

Interview mit
Julian Fabarius,
Geschäftsführer
und
Sven Schempp,
Geschäftsführer
der LINCK Holzverarbeitungstechnik GmbH

bei 10 bis 15%, aber wir sind der kritische Part, denn die Sägetechnologie ist das Herzstück. Nach dem Verkauf beginnt erst die eigentliche Arbeit: Schulungen, Modernisierungspakete, kontinuierliche Betreuung. Wir wollen unseren Kunden helfen, ihr Geschäft erfolgreicher zu betreiben. Und das gelingt nur, wenn wir auch nach 10, 15, 20 Jahren noch für sie da sind.

Wirtschaftsforum: Wo liegen die größten Potenziale für weitere Produktivitätssteigerungen?



Mit der digitalen Plattform myLINCK schafft LINCK einen vollständigen digitalen Zwilling der Anlage

Sven Schempp: Technologisch sind wir bereits am Limit. Schneller geht kaum noch. Der nächste Sprung liegt in der Digitalisierung. Mit unserer Plattform myLINCK bieten wir einen kompletten digitalen Zwilling der Anlage, Condition Monitoring, vorausschauende Wartung. Statt 80% Verfügbarkeit wollen wir dadurch mittelfristig 85 bis 90% erreichen. Diese Lösung wird immer mehr eine echte Referenz in der Branche.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt Innovation bei der Produktentwicklung?

Julian Fabarius: Wir haben gerade auf der Ligna, unserer Leitmesse in Hannover, die Pro Nano vorgestellt. Das ist eine Linie speziell für Schwachholz. Die Zukunft des Sägewerks liegt in nördlicheren Regionen und in Regionen nahe dem Äquator, zum Beispiel in Südamerika oder dem Süden der USA. In Südamerika kostet ein Festmeter Rundholz aus Plantagen circa 30 USD, in Europa aktuell 120 bis 130 EUR. Für dieses schlankere Plantagenholz und

das Holz der nördlichen Regionen braucht es angepasste Technologie und genau die liefern wir mit der Pro Nano. Außerdem sehen wir, dass Internationalisierung ein klarer Trend ist. Das Bevölkerungswachstum findet außerhalb Europas statt, die Holzressourcen sind dort günstiger verfügbar. 60 bis 70% unseres Absatzes gehen in die Bauindustrie und die wächst dort, wo Menschen leben und bauen. Gleichzeitig wird Holz als nachhaltiger Baustoff immer wichtiger. Die Holzbauquote in Deutschland ist von 2020 bis 2025 im Schnitt um etwa 5 Prozentpunkte gestiegen. Somit sehen wir langfristig insgesamt einen Wachstumsmarkt.

Wirtschaftsforum: Was sind aus Ihrer Sicht die entscheidenden Erfolgsfaktoren für LINCK?

Sven Schempp: Das Know-how unserer 350 Mitarbeiter. Dieses Wissen ist über Jahrzehnte, über Berufsgenerationen gewachsen. Seit 1979 arbeiten wir an der Profiliertechnik, haben über 300 laufende Anlagen im Feld, davon

mehr als 200 Profilieranlagen. Die Technik sieht auf den ersten Blick zunächst grundsolid aus, ist aber Hightech mit individueller Optimierung pro Stamm. Dieses Erbe ist unser größtes Kapital. Dazu kommt die Mentalität hier im Renchtal: fleißige Menschen mit einem unglaublichen Tüftler-Gen. Diese Kombination aus technischer Exzellenz und unternehmerischem Willen ist einzigartig. Wenn wir das jetzt noch mit Weitblick, Planung und Internationalisierung verbinden, entsteht etwas ganz Besonderes.

Wirtschaftsforum: Was ist Ihre Vision für die nächsten Jahre?

Julian Fabarius: Wir wollen der Business- und Systemexperte für die wirtschaftlichste Verarbeitung von Rundholz sein. Das klingt ambitioniert, aber genau das ist unser Anspruch. Wir müssen das komplette Geschäft unserer Kunden verstehen. Nur dann können wir die richtigen Lösungen anbieten. Manchmal liegt die Optimierung gar nicht bei unserer Maschine, sondern beim Rundholzplatz

oder der Sortierung. Wenn der Kunde dadurch mehr Ausbeute hat, haben wir unseren Job gemacht. Außerdem bauen wir gerade eine Academy auf – für interne Befähigung, aber auch für unsere Kunden. Consulting und Schulung werden immer wichtiger. Der Kunde kauft einmal, wird aber 25 Jahre betreut. In dieser Zeit verlässt Personal das Unternehmen, neues kommt hinzu. Wie befähigen wir diese Menschen? Wie helfen wir bei Modernisierungen? Das ist Lifecycle-Management im besten Sinne.



KONTAKTDATEN

LINCK Holzverarbeitungstechnik GmbH
Appenweierer Straße 46
77704 Oberkirch
Deutschland
☎ +49 7802 9330
info@linck.com
www.linck.com

„Wir wollen es dem Entwickler so einfach wie möglich machen!“



Interview mit



Roland Appel,
Manager Technical
Marketing
und



Tim Möbus,
Key Account Manager
der Embarcadero Germany
GmbH



Oberste Zielsetzung: Der Umgang mit den Lösungen von Embarcadero muss einfach sein – und gleichzeitig viele Anwendungsfelder eröffnen

Auch Softwareentwickler benötigen eine Software, auf deren Basis sie die Anwendungen ihrer Wahl programmieren können: Genau diese Werkzeuge stellt ihnen Embarcadero bereit, damit sie ausgehend von einer einzigen Codebase eine Anwendung für verschiedenste Betriebssysteme zugleich erstellen können. Roland Appel und Tim Möbus von Embarcadero Germany sprachen mit Wirtschaftsforum unter anderem über aktuelle Innovationen.

Wirtschaftsforum: Herr Appel, Herr Möbus, Embarcadero macht es möglich, native Apps für eine Vielzahl von Geräten auf Basis einer einzigen nativen Codebase zu veröffentlichen – worin liegen die zentralen Nutzengewinne hinter diesem Ansatz?

Roland Appel: Grundsätzlich erstellen wir Software für Softwareentwickler. Wir entwickeln also keine fertigen Kundenanwendungen, sondern stellen vielmehr

die Software zur Verfügung, die die Ausgestaltung einer solchen Lösung später überhaupt ermöglicht – und zwar betriebssystemübergreifend. Anders als bei vielen vergleichbaren Angeboten steht bei Embarcadero hinter jeder Plattform auch ein Compiler, sodass keine eigene interpretierte Bibliothek oder Runtime benötigt

wird. Als Ergebnis des Entwicklungsprozesses entsteht dann immer eine kompilierte Form – etwa eine .exe-Datei –, die problemlos weitergeleitet, verschoben und ausgeführt werden kann. Das ermöglicht nicht nur eine schnelle und stabile Entwicklung, sondern beschränkt auch die späteren Wartungskosten erheblich.

Wirtschaftsforum: An welche Zielgruppen wenden Sie sich mit Ihrer Lösung?

Roland Appel: Manche unserer Kunden – etwa die großen DAX- oder S&P500-Konzerne, aber auch viele mittelständische Unternehmen – entwickeln mit Embarcadero Lösungen für ihr eigenes Betriebsumfeld. Andere bauen mithilfe unserer Tools Produkte für ihre eigenen Kunden in unterschiedlichsten Branchen. Viele Softwarelösungen, die in Deutschland beispielsweise in Kliniken oder Apotheken Anwendung finden, wurden etwa auf der Grundlage unseres Werkzeugkastens entwickelt. Hinzu kommt ein breites Netz an Freelancern, die ebenfalls mithilfe der Tools von Embarcadero Standard- oder Individualsoftware sowie mobile Apps entwickeln – für ihre eigenen Anforderungen, aber auch als Auftragsarbeiten für ihre Kunden.

Wirtschaftsforum: Wodurch unterscheidet sich Ihre zentrale Lösung, Delphi, dabei von vergleichbaren Angeboten im Markt?

Tim Möbus: Unser oberstes Ziel besteht immer darin, dem Entwickler die Arbeit so einfach wie möglich zu machen. Aus diesem Anspruch leiten sich auch viele Funktionalitäten ab, die Delphi

besonders machen – zum Beispiel unser grafischer Designer, den wir bereits seit der allerersten Version implementiert haben: So muss der Entwickler für die Verschiebung eines Buttons in seiner Zielanwendung nicht zwei Dutzend Zeilen Code schreiben, sondern kann ihn einfach visuell intuitiv anordnen.

Roland Appel: Ein weiteres wichtiges Alleinstellungsmerkmal liegt in der Möglichkeit, auf Basis eines Programmiervorgangs eine zielgerichtete Lösung für verschiedene Betriebssysteme und mobile Apps zu entwickeln. Dieselbe Anwendung muss also nicht mehrmals für unterschiedliche Rahmenbedingungen programmiert werden, und für einzelne Detailanpassungen am Schluss reichen vergleichsweise wenige Schritte aus. So sorgen wir für eine enorme Zeit- und damit auch Kostenersparnis bei unseren Kunden.

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie derzeit in die Zukunft von Embarcadero und Delphi?

Tim Möbus: Im Allgemeinen steht der Entwicklermarkt vor der großen Herausforderung, dass viele versierte Delphi-Programmierer in den nächsten Jahren ihren wohlverdienten Ruhestand antreten werden. Für alle (angehenden) Fachkräfte, die sich in nächster Zeit in eine starke Position auf dem Arbeitsmarkt bringen möchten, haben wir unter delphilernen.de spannende Weiterbildungsinhalte sowie eine kostenlose Version unserer Lösung für Pri-

vatanwender zusammengestellt, um sich die Kenntnisse für eine spannende berufliche Zukunft zu erschließen. So möchten wir auch den sich derzeit vollziehenden Generationswechsel in der Branche proaktiv mitgestalten. Unternehmerisch können wir derzeit als Teil des amerikanischen Idera-Konzerns weiterhin auf einer sehr starken Basis aufbauen, während auch Embarcadero selbst Jahr für Jahr stabile Gewinne erwirtschaftet: Damit können wir unseren Kunden konsequent die Stabilität gewährleisten, die sie für ihre oft jahrzehntelangen Entwicklungs- und Nutzungszyklen brauchen. Für den deutschsprachigen Markt ist dabei, trotz unseres starken weltweiten Freelancer-Netzwerks, auch unsere gewachsene lokale Präsenz eine wichtige Erfolgsgrundlage – diese besondere

Nähe zu unseren Kunden und zur Entwickler-Community wollen wir uns auf jeden Fall erhalten.

Wirtschaftsforum: Wie begeistern Sie die Community von sich?

Tim Möbus: Die ist schon begeistert – und oft ist die Entwicklungsabteilung bei den Procurement-Entscheidungen unserer Kunden unser wichtigster Fürsprecher. Delphi zeichnet sich nicht nur durch eine relativ einfach zu erlernende Programmiersprache, sondern auch durch seine besondere Technologiekonstanz aus: Einmal getätigte Investitionen in den Programmcode können in professionellen Projekten vielfach über Jahrzehnte hinweg verwendet werden. Gleichzeitig konnten sämtliche fundamentalen Weiterentwick-

lungen in der IT-Welt problemlos in Delphi aufgenommen werden: Backend-Systeme, die Cloud und inzwischen natürlich auch die KI, dies jedoch stets ohne den Drang, auf jeden Zug aufspringen zu müssen. Zusammen mit unseren weltweit flexiblen Strukturen bei der gleichzeitigen Schlagkraft des Idera-Konzerns steht Embarcadero somit bereit, seine Kunden auch in den nächsten Jahrzehnten zielgerichtet zu unterstützen: mit einer einfachen, aber unglaublich wirksamen Lösung.



Delphi begleitet viele Entwickler bereits seit Jahrzehnten

embarcadero®
An Idera Inc Company

KONTAKTDATEN

Embarcadero Germany GmbH
Südliche Ringstraße 175
63225 Langen
Deutschland
☎ +49 6103 3866100
germany.info@embarcadero.com
www.embarcadero.com/de

Auf Erfolgskurs in der Premium-Mobilität



Innovation auf Rädern – der neue BMW i5 Touring steht für Dynamik, Präzision und den Fortschritt, mit dem Harmtodt die Zukunft der Mobilität aktiv gestaltet

Interview mit



Martin Fuchs,
Geschäftsführer
der Autohaus Harmtodt GmbH

KONTAKTDATEN

Autohaus Harmtodt GmbH
Hauptstraße 240
8232 Grafendorf bei Hartberg
Österreich
☎ +43 3338 2275
info@harmtodd.bmw.at
www.harmtodd.com

Wo persönliche Beratung auf Premium-Performance trifft: Die Autohaus Harmtodt GmbH steht seit 1955 für automobiler Leidenschaft und höchste Servicequalität. Vom regionalen Familienbetrieb hat sich das Unternehmen zu einem dynamischen BMW-Partner mit starkem Wachstum entwickelt. Geschäftsführer Martin Fuchs spricht im Interview über den Wandel der Mobilität, den Mut zur Veränderung und die Rolle einer Unternehmenskultur, die Begeisterung lebt.

Wirtschaftsforum: Herr Fuchs, das Autohaus Harmtodt blickt auf eine lange Geschichte zurück. Wie hat sich das Unternehmen entwickelt und wo steht es heute?

Martin Fuchs: Unsere Wurzeln reichen bis ins Jahr 1955 zurück, als Josef Harmtodt senior den Betrieb als Elektrofachhandel gründete. Daraus entstand schrittweise ein Handelsunternehmen, das 1960 mit dem BMW-Vertrag den entscheidenden Schritt machte. Heute agieren wir als moderner BMW-Partner in Grafendorf. Seit 2017 führt die 3. Generation – Thomas und Julia Harmtodt – die Geschäfte. Ich bin seit September Teil der Geschäftsführung und begleite das Unternehmen in dieser

Rolle bei seiner weiteren Entwicklung. Aktuell investieren wir stark in unseren Standort: Der laufende Um- und Zubau zur Erfüllung der neuesten BMW Retail Standards wird Ende 2025 abgeschlossen und markiert einen wichtigen Meilenstein für unsere Zukunft.

Wirtschaftsforum: Wie ist das Unternehmen heute aufgestellt?

Martin Fuchs: Wir beschäftigen derzeit 68 Mitarbeitende – vor wenigen Jahren waren es noch 25. Dieses Wachstum zeigt unsere Dynamik, ohne dass wir an Qualität einbüßen. Der Jahresumsatz liegt bei rund 50 Millionen EUR. Wir setzen auf nachhaltiges, organisches Wachstum und

finanzielle Stabilität, um flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren. Erfolg bedeutet für uns, wirtschaftliche Stärke mit einer klaren Kultur und persönlicher Betreuung zu verbinden.

Wirtschaftsforum: Sie sind neu in der Geschäftsführung. Welche Impulse möchten Sie setzen?

Martin Fuchs: Ich komme aus der Finanzdienstleistungsbranche, wo ich den Kommerzbereich einer Bank geleitet habe. Diese Erfahrung hilft mir, strategisch zu denken und Prozesse zu strukturieren. Mit dem Autohaus Harmtodt verbindet mich bereits eine längere Geschichte – zuvor war ich als Banker einer unserer

Geschäftspartner. Aus dieser Zusammenarbeit ist eine enge Beziehung und das Vertrauen gewachsen, die Zukunft des Unternehmens gemeinsam zu gestalten. Mein Fokus liegt auf der Weiterentwicklung der zweiten Führungsebene und klaren Qualitätsstandards über alle Bereiche hinweg. Jeder soll wissen, welche Rolle er im Gesamterfolg spielt – so entsteht echte Qualität. Zudem möchte ich Vertrieb und Neukundengewinnung gezielt ausbauen und dabei langfristige Beziehungen aufbauen.

Wirtschaftsforum: Welche Themen prägen Ihren Alltag derzeit besonders?

Das Autohaus Harmtodt hat seinen Sitz in Grafendorf bei Hartberg und wird heute in 3. Familiengeneration geführt



Thomas und Julia Harmtodt führen das Familienunternehmen mit Weitblick und Leidenschaft in eine neue Ära des automobilen Premiumsegments



Gemeinsam stark: Die Geschäftsleitung vereint Erfahrung, Innovationsgeist und Begeisterung – ein Team, das Werte lebt und Wachstum gestaltet

Martin Fuchs: Wir handeln mit einem starken Premiumprodukt – der Marke BMW – und bieten das gesamte Leistungsspektrum eines modernen Autohauses: Neu- und Gebrauchtwagenverkauf, Werkstattservice, Karosserie- und Lackarbeiten sowie Reifenmanagement. Im Karosserie- und Lackbereich arbeiten wir markenunabhängig; die Finanzierungsabwicklung erfolgt gemeinsam mit der BMW Bank, und der Hol- und Bringdienst gewinnt – gerade für Flottenkunden – weiter an Bedeutung. Besonders stark wächst der Bereich Elektromobilität, wo BMW ein hervorragend aufgestelltes Portfolio hat. Unsere Kunden schätzen die persönliche Beratung mit festen Ansprechpartnern und verbindlicher Kommunikation. Diese Nähe ist unser Markenzeichen. Im Wettbewerb beobachten wir starke Dynamik – auch durch chinesische Her-

steller; BMW adressiert das mit der 'Neuen Klasse', unter anderem dem iX3, sehr überzeugend. Unsere enge Partnerschaft mit BMW ist und bleibt daher einer der größten Erfolgsfaktoren.

Wirtschaftsforum: Digitalisierung und KI verändern viele Branchen. Wie nutzen Sie diese Chancen?

Martin Fuchs: Digitalisierung ist bei uns längst Alltag. Wir führen gerade ein CRM-System ein, um Kundenbeziehungen noch gezielter zu betreuen. Für uns bedeutet das mehr Effizienz und Servicequalität – aber kein Ersatz für den persönlichen Kontakt. Offenheit für Neues ist dabei entscheidend, denn der Satz „Das haben wir immer schon so gemacht“ ist für mich einer der gefährlichsten in der Wirtschaft. Auch künstliche Intelligenz gewinnt an Bedeutung: Wir setzen sie dort ein, wo sie

Analyse und Planung unterstützt und den Arbeitsalltag spürbar erleichtert. E-Mobilität verstehen wir zudem als Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit – durch energieeffiziente Modelle und ein bewusstes Fahrverhalten unserer Kunden.

Wirtschaftsforum: Welche Ziele verfolgen Sie in den nächsten Jahren?

Martin Fuchs: Unser Ziel ist nachhaltiges Wachstum durch Qualität, Betreuung und Mitarbeiterentwicklung. Wir wollen unsere Position in der Steiermark festigen und sämtliche Potenziale aus unserem erweiterten Standort ausschöpfen. Strategisch richten wir unseren Vertrieb verstärkt auf Flottenkunden aus; 2025 dürfte im Stückabsatz eines der stärksten Jahre der Firmengeschichte werden. Ein wichtiger Schwerpunkt ist die Ausbildung junger

Fachkräfte – über die BMW-Ausbildungsschiene sichern wir unseren Nachwuchs. Besonders stolz sind wir auf unsere Altersstruktur: Mit einem Durchschnittsalter von 35 Jahren vereint unser Team Erfahrung und frische Energie. Diese Kombination sorgt für Dynamik und Offenheit für Neues. Mit kurzen Entscheidungswegen und direkter Kommunikation bewahren wir uns die Flexibilität eines Familienunternehmens – ein Vorteil, den große Konzernstrukturen oft verloren haben. Wir wollen der bestmögliche Arbeitgeber für unsere Mitarbeitenden sein: Wer mit Freude und Stolz zur Arbeit kommt, begeistert auch die Kunden. Diese Begeisterung ist unser Motor – als regional verwurzeltes Unternehmen mit klarem Blick nach vorn.

Wurzeln, die tragen – Wachstum mit Bestand



Interview mit



*Kilian Sohm,
Geschäftsführer
der Sohm HolzBautechnik
GmbH*

Holz wächst leise – Schicht für Schicht, Jahr für Jahr. Es braucht Geduld, Beständigkeit und das richtige Maß. Wer mit Holz arbeitet, lernt diesen Rhythmus zu verstehen. Auch Unternehmen können so wachsen: stetig und im Gleichgewicht mit ihrer Umgebung. Die Sohm HolzBautechnik GmbH aus Alberschwende in Österreich zeigt seit 1990, wie sich handwerkliche Wurzeln und moderne Holzbautechnologie zu einem erfolgreichen Unternehmen verbinden – gewachsen aus Tradition, getragen von Innovation und geführt mit Haltung.



In der Produktion treffen traditionelle Holzverarbeitung und moderne Technologie aufeinander – präzise, effizient und mit dem Anspruch höchster Qualität



Ob Wohnbau, Gewerbe oder öffentliche Projekte – Sohm HolzBautechnik zeigt, wie vielseitig, architektonisch anspruchsvoll und hochwertig moderner Holzbau sein kann

Stabil, verwurzelt und beständig: Wie ein Baum ist auch Sohm HolzBautechnik über die Jahre gewachsen. Im Jahr 1990 gründete Thomas Sohm im Bregenzerwald einen Zimmereibetrieb, der von Anfang an für solides Handwerk und regionale Stärke stand. Heute, mehr als drei Jahrzehnte später, ist daraus ein international tätiges Holzbauunternehmen mit rund 110 Mitarbeitenden an drei Standorten geworden – in Alberschwende in Österreich, in Bellenberg in Deutschland und in der Schweiz. „Wir sind immer organisch gewachsen, Schritt für Schritt“, sagt Kilian Sohm, der das

Unternehmen heute in 2. Generation führt. „Es gab nie den einen großen Sprung, sondern viele kleine, so wie unser Gebäude, das über die Jahre immer wieder erweitert wurde.“ Diese Haltung des stetigen, gesunden Wachstums zieht sich durch alle Bereiche: Aus der Zimmerei wurde ein Anbieter für ganzheitliche Holzbaulösungen von der Planung bis zur schlüsselfertigen Übergabe. Ob Einfamilienhaus, Gewerbebau oder großvolumiges Wohnprojekt: Sohm HolzBautechnik begleitet die Projekte von der Idee bis zur Umsetzung.

Innovation mit Wurzeln

Ein entscheidender Wendepunkt kam 2001 mit der Entwicklung des DiagonalDübelholz, einer Eigeninnovation, die den Massivholzbau revolutionierte. Dabei werden massive Holzlamellen ohne Leim, allein durch Hartholzdübel, diagonal miteinander verbunden. Das Ergebnis: ein diffusionsoffenes, ökologisches und sichtbares Massivholzelement. „Das ist einer unserer USPs, ein echter Meilenstein“, so Kilian Sohm. „Damit können wir zeigen, dass Innovation nicht nur aus großen Industriebetrieben kommen muss. Wir haben etwas Eigenes

geschaffen – aus der Praxis heraus, mit dem Ziel, nachhaltiger und ehrlicher zu bauen.“ Seit 2009 produziert Sohm alle Vorprodukte im eigenen Haus. Durch die eigene Keilzinkanlage können Rohhölzer aus regionalen Sägewerken verarbeitet werden. Vom Brett bis zum fertigen Bauelement bleibt die Wertschöpfung im Betrieb. So entsteht eine Kombination aus Technik, Regionalität und Nachhaltigkeit, die das Unternehmen seither prägt.

Partnerschaftlich gewachsen

Auch in der Unternehmensstruktur ist Sohm HolzBautechnik

gewachsen. 2013 trat die Rhomberg Bau GmbH aus Bregenz als Gesellschafter ein, 2022 wurde die Beteiligung auf 75% erhöht. Für Sohm war das ein logischer Schritt, kein Bruch. „Damals war die Nachfolge unklar – ich war noch nicht im Unternehmen“, erzählt der Geschäftsführer. „Mit Rhomberg haben wir den idealen Partner gefunden: regional verwurzelt, wirtschaftlich stark und menschlich auf Augenhöhe.“ Die Partnerschaft bringt Stabilität und Synergien, etwa durch gemeinsame Nutzung von Ressourcen in Buchhaltung, IT, HR und Projektentwicklung. Gleichzeitig bleibt das Unternehmen eigenständig. „Wir können eigenständig entscheiden. Das Vertrauen ist da, und das ist für mich das Wichtigste.“ Das Zusammenspiel von familiärer Unternehmenskultur und professioneller Konzernstruktur ist heute ein entscheidender Erfolgsfaktor. Es erlaubt Effizienz, ohne den Charakter eines Familienbetriebs zu verlieren.

Menschen machen Holzbau

Trotz aller Technik bleibt Holzbau Handwerk – und Handwerk lebt von den Menschen, die es aus-

führen. „Das Wertvollste für uns sind unsere Mitarbeitenden“, sagt Kilian Sohm. „Das Know-how, das wir über Jahrzehnte aufgebaut haben, liegt bei ihnen – das ist unbezahlbar.“ Das Unternehmen setzt stark auf eigene Lehrlingsausbildung. Jedes Jahr beginnen mehrere junge Menschen in Alberschwende ihre Karriere im Holzbau, viele bleiben langfristig. „Wir bilden nicht nur Fachkräfte aus, sondern Menschen, die sich mit uns identifizieren“, betont der Geschäftsführer. In den vergangenen Jahren wurde zudem viel getan, um den Arbeitsalltag familienfreundlicher zu gestalten: Jeder zweite Freitag ist frei, Rückfahrten von Baustellen werden bezahlt, Gehälter vorausschauend angepasst. „Wir wollen, dass unsere Leute gerne hier sind, aus Überzeugung, nicht aus Pflicht.“ Das Ergebnis ist spürbar: hohe Loyalität, geringe Fluktuation, echte Gemeinschaft – und damit die Basis für die Qualität, auf die sich Kunden verlassen können.

Nachhaltig denken

Holzbau ist mehr als ein Trend – er ist Ausdruck einer Haltung. „Vor zehn Jahren war Holz noch eine

ökologische Nische, heute ist es auf Augenhöhe mit Beton“, sagt Kilian Sohm. Politische Förderung und wachsendes Umweltbewusstsein haben diese Entwicklung beschleunigt. Nachhaltigkeit ist bei Sohm keine Floskel, sondern gelebte Praxis: kurze Wege, ressourcenschonende Produktion, langlebige Konstruktionen. Parallel dazu schreitet die Digitalisierung voran, von der Planung über die Arbeitsvorbereitung bis hin zur Montage. „Wir gehen bewusst Schritt für Schritt“, erklärt Kilian Sohm. „Digitalisierung soll den Menschen unterstützen, nicht belasten.“ So verbindet Sohm Holzbautechnik moderne Technologie mit handwerklicher Präzision – und schafft eine Brücke zwischen Zukunft und Tradition.

Ausblick mit Bodenhaftung

Die Auftragslage ist gut, die Nachfrage nach Holzbauprojekten in der DACH-Region bleibt stabil. Dennoch denkt der Geschäftsführer langfristig – und mit Maß. „Wir wollen nicht einfach größer werden. Uns geht es darum, die Qualität zu halten – für unsere Kun-



KONTAKTDATEN

Sohm HolzBautechnik GmbH
Bühel 818
6861 Alberschwende
Österreich
☎ +43 5579 71150
office@sohm-holzbau.at
www.sohm-holzbau.at

den wie für unsere Mitarbeiter.“ Wachstum um jeden Preis passt nicht zur Philosophie des Unternehmens. Das Jahr 2026 steht im Zeichen von Konsolidierung und Weiterentwicklung: klare Strukturen, eigenverantwortliche Teams und eine engere Zusammenarbeit der Standorte. „Wir wollen ein Unternehmen sein, das stabil ist, aber beweglich bleibt – wie Holz selbst.“ Kilian Sohms Antrieb lässt sich einfach zusammenfassen: „Wenn jemand nach 20 Jahren sagt, er hat bei uns gebaut und immer noch begeistert ist, dann ist das das schönste Lob. Das ist der Moment, in dem man spürt, dass man etwas richtig gemacht hat.“

Das Firmenareal in Alberschwende steht für die Entwicklung des Unternehmens: großzügig geplant, technisch modern und fest im Bregenzerwald verwurzelt



Formvollendet

Die FBR ist Synonym für Qualität, Präzision und Zuverlässigkeit in der Metallverarbeitung

Seit über 40 Jahren bringt die FBR Facondrehteile GmbH aus Kirchhaslach in Schwaben Metall in die richtige Form. Was bescheiden in einem Keller begann, ist heute ein international agierendes Unternehmen, das mit Hightech-Maschinen arbeitet und immer auf der Suche nach der besten Lösung für die Kunden ist.

KONTAKTDATEN

FBR Facondrehteile GmbH
Industriegebiet 1
87755 Kirchhaslach
Deutschland
☎ +49 83333 92300
info@fbr-gmbh.de
www.fbr-gmbh.de



Qualifizierte Mitarbeiter und moderne Maschinen – entscheidend für die Leistungsfähigkeit der FBR



Rund 50 Mitarbeiter arbeiten in zwei Schichten am Standort Kirchhaslach

Wirtschaftsforum: Herr Schenk, vor vier Jahren konnte die FBR ihr 40-jähriges Firmenjubiläum feiern. Was waren die wichtigsten Meilensteine in diesen vier Jahrzehnten?

Rainer Schenk: Alles begann 1981, als Hubert Reiser und Anton Beinl sich selbstständig machten. In einem Keller fertigten sie die ersten Präzisions-Drehteile, zu der Zeit noch ohne innovative Maschinen, dafür mit handwerklichem Geschick und Know-how. Nur drei Jahre später zog das Unternehmen in ein Gewerbegebiet um, wo eine Fertigungshalle inklusive Bürogebäude gebaut wurde. Seitdem wurden die Kapa-

zitäten alle fünf Jahre erweitert, sei es durch Neu- oder Anbauten oder die Übernahme eines neuen Projekts. Stillstand gab es nie.

Wirtschaftsforum: Sie sind seit 2019 Geschäftsführer des Unternehmens. Wie ist die FBR heute, nach diesem dynamischen Wachstum, aufgestellt?

Rainer Schenk: Heute beschäftigen wir rund 70 Mitarbeiter. Um die 15 Mitarbeiter sind im Büro tätig, der Rest in der Montage und hier vor Ort in Früh- und Spätschichten. Unser Portfolio ist geprägt von der Bearbeitung formgebundener Bauteile. Dafür kaufen wir Guss- oder Schmiederohlinge,

die wir mittels Zerspanung je nach Kundenspezifikation in die richtige Form bringen. Ein wichtiges Standbein ist damit die Lohnzerspanung für die Landtechnik, den allgemeinen Maschinenbau, Getriebebau und die Fahrzeugindustrie; Letztere spielt jedoch nur eine untergeordnete Rolle.

Wirtschaftsforum: Gibt es neben der Lohnzerspanung ein zweites Standbein?

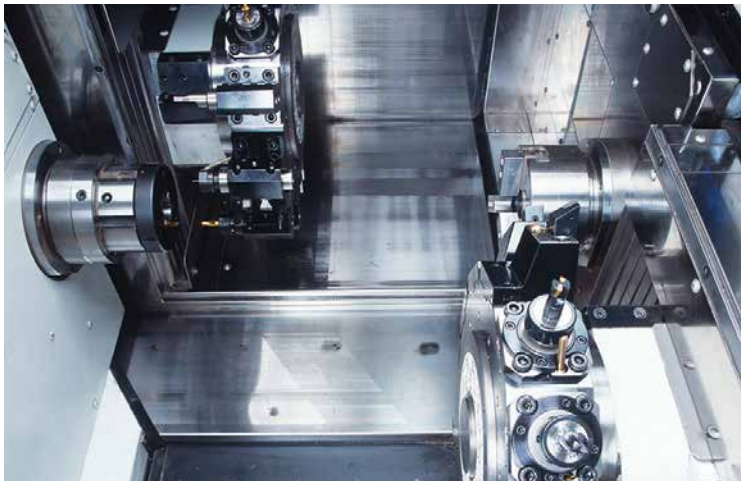
Rainer Schenk: Ein Highlight ist unser eigener Hydraulikzylinder, der patentierte Safety Lock-Zylinder, den wir 2014 eingeführt haben. Das Besondere ist, dass er hydraulische und mechanische Ver-

Interview mit



Rainer Schenk,
Geschäftsführer
der FBR Facondrehteile GmbH





Stillstand ist für das Unternehmen Rückschritt. Alle fünf Jahre wurden die Kapazitäten ausgebaut; auch für die Zukunft gibt es Potenzial für Erweiterungen



Der Spezialist für Dreh- und Frästeile liefert sowohl individuelle Bauteile als auch komplexe Serienprodukte



Aushängeschild des Unternehmens – der patentierte Safety Lock-Zylinder

riegelung kombiniert und erhöhte Sicherheit in hydraulischen Anwendungen bietet. Wir konnten hier sämtliche Fräs- und Drehteile aus unserem Produktionsspektrum einfließen lassen. Der Zylinder wird in einer Halle konstruiert, in einer anderen komplett montiert und geprüft. Zusätzlich fertigen wir für verschiedene Spannmittelhersteller entsprechende Spannmittel als Bauteile, die von den Kunden montiert und weiterverkauft werden.

Wirtschaftsforum: Die FBR hat konsequent in modernste Technik investiert und nutzt heute einen State-of-the-Art-Maschinenpark. Welche Rolle spielen digitale Technologien?

Rainer Schenk: Digitalisierung ist für uns längst fester Bestandteil des Arbeitsalltags. Wir nutzen soziale Netzwerke gezielt für das Recruiting und digitale Business-Netzwerke sowie branchenspezifische Plattformen zur Vernetzung mit Kunden und Partnern. Intern arbeiten wir seit mehreren Jahren mit modernen Kommunikations- und Projektmanagementlösungen und haben zwar noch kein papierloses Büro. In der Fertigung stützen wir uns auf ein leistungsfähiges ERP-System, mit dem wir unsere Prozesse durchgängig abbilden können – damit fühlen wir uns für Themen wie Industrie 4.0 und

perspektivisch auch KI gut aufgestellt. In Unterallgäu wurden wir erst vor Kurzem an das Glasfasernetz angeschlossen – ein wichtiger Schritt, der unsere weitere digitale Entwicklung deutlich erleichtert.

Wirtschaftsforum: Sie arbeiten international und sind branchenoffen; wie haben sich die vergangenen Jahre mit Herausforderungen wie Corona und dem Krieg in der Ukraine für die FBR dargestellt?

ist die Nachhaltigkeit. Wie geht die FBR mit dem Thema um?

Rainer Schenk: Wir versuchen, durch viele kleine Maßnahmen nachhaltig zu handeln. Ein gut ausgelegtes ERP-System unterstützt uns dabei sowohl im Büro als auch in der Fertigung, Prozesse zu optimieren und Ressourcen effizienter einzusetzen. Letztlich kann man CO₂ nur dadurch reduzieren, dass man insgesamt weniger verbraucht. Außerdem haben wir eine 400-Wp-Photovoltaikanlage installiert und warten seit zwei Jahren darauf, dass sie endlich ans Netz angeschlossen werden kann.

Wirtschaftsforum: Sie haben bereits Planungsunsicherheiten und schwerfällige bürokratische Abläufe angesprochen, die Deutschlands Wirtschaft kränkeln lassen. Wie blicken Sie vor diesem Hintergrund in die Zukunft?

Rainer Schenk: Es gab immer wieder neue Situationen, auf die wir uns einstellen mussten. Wichtig war und ist dabei, die Herausforderungen gemeinsam im Team anzunehmen und Lösungen zu finden – auch wenn das nicht immer einfach ist, weil sich die Rahmenbedingungen mitunter sehr kurzfristig ändern. Diese eingeschränkte Planungssicherheit erfordert von uns gegenüber Mitarbeitenden und Kunden umso mehr Klarheit, Verlässlichkeit und eine konsequente Linie.

Wirtschaftsforum: Die Digitalisierung ist ein großer Trend der Gegenwart; ein weiteres Thema

Rainer Schenk: Ja, die deutsche Wirtschaft steht vor Herausforderungen. Wenn sich die Rahmenbedingungen nicht positiv entwickeln, werden viele Unternehmen weiterhin unter Druck stehen. Umso wichtiger wird es im nächsten Jahr sein, den ins Stocken geratenen Wirtschaftsmotor wieder in Bewegung zu bringen. Deutschland sollte auch künftig für Qualität „Made in Germany“ stehen – Stillstand ist keine Option, wir müssen gemeinsam in die richtige Richtung gehen. Hier am Standort Kirchhaslach haben wir sehr gute Voraussetzungen, um weiter zu wachsen, und wir werden unseren Beitrag dazu leisten.

Im Kreislauf liegt die Zukunft



Große Mengen hochwertiger Folien bei der INFOLIO Verpackungs GmbH: Hier entstehen individuelle Verpackungslösungen, die Funktionalität und Nachhaltigkeit vereinen – von Industriefolien bis zu Recyclingmaterial aus dem eigenen Kreislaufsystem

Verpackungen sind aus unserem Alltag nicht wegzudenken – sie schützen Produkte, sichern Qualität und ermöglichen effiziente Logistik. Die INFOLIO Verpackungs GmbH entwickelt seit 25 Jahren maßgeschneiderte Folien- und Verpackungslösungen und hat sich mit einem geschlossenen Recyclingkreislauf als Vorreiter in Sachen Kreislaufwirtschaft etabliert. Über Innovation, Verantwortung und den Zusammenhalt im Team spricht Vivienne Barrabas, Assistentin der Geschäftsführung und künftige Geschäftsführerin.



Interview mit
Vivienne Barrabas,
Assistentin der
Geschäftsleitung
der INFOLIO Verpackungs
GmbH

Wirtschaftsforum: Frau Barrabas, INFOLIO feiert in diesem Jahr sein 25-jähriges Bestehen. Wie hat alles begonnen?

Vivienne Barrabas: Gegründet wurde INFOLIO am 18. Dezember 2000 von Wolfgang Wein – damals als klassischer Beutelvertrieb mit Schwerpunkt auf den deutschen Markt. Einige Jahre später kam Rudi Müller als zweiter Geschäftsführer hinzu, der leider früh verstorben ist. Seit 2018 ist Peter Moser Teil der Geschäftsführung, und seit 2022 führt er das Unternehmen als alleiniger Geschäftsführer und Mehrheitsgesellschafter. Wir haben uns seitdem stetig weiterentwickelt – von einem Handelsun-

ternehmen hin zu einem Anbieter, der den gesamten Lebenszyklus von Verpackungsfolien abdeckt.

Wirtschaftsforum: Was bedeutet das konkret – was umfasst die INFOLIO Group heute?

Vivienne Barrabas: Zur Gruppe gehören inzwischen fünf Gesellschaften: die INFOLIO Verpackungs GmbH als Kernunternehmen, die INFOLIO Recycling GmbH, die Helmut Kapp GmbH, die Ditec Folien GmbH und die HARAL Verpackungslösungen GmbH. Jede hat ihren Schwerpunkt – von Industriefolien und Lebensmittelverpackungen über Müllsäcke bis zu kleineren Beutelprodukten. Durch diese Struktur

können wir nahezu alle Kundenwünsche abdecken, ohne externe Lieferanten einbinden zu müssen. Der Kunde hat dabei immer nur einen Ansprechpartner: INFOLIO.

Wirtschaftsforum: Ihr Portfolio ist breit gefächert – gibt es Produkte, auf die Sie besonders stolz sind?

Vivienne Barrabas: Wir fertigen alles auftragsbezogen. Das heißt, jede Folie wird individuell an die Anforderungen des Kunden angepasst – ob Materialstärke, UV-Beständigkeit oder spezielle Druckwünsche. Zu unseren bekannten Marken gehört Picobello, unter der wir Hundekotbeutel und Müllsäcke für Kommunen vertrei-

ben. Aber auch Industriefolien, Schrumpffolien oder Luftpolsterbeutel gehören zu unserem Standard. Wir sagen scherzhaft: Wir beliefern alle Branchen – nur die Raumfahrt fehlt uns noch.

Wirtschaftsforum: Sie sprechen von maßgeschneiderten Lösungen. Wie läuft die Kundenbetreuung bei Ihnen ab?

Vivienne Barrabas: Wir arbeiten sehr serviceorientiert und flexibel. Der persönliche Kontakt ist uns wichtig, aber nicht zwingend vor Ort – viele Beratungsgespräche führen wir inzwischen digital per Videocall. Das spart Zeit und ist umweltfreundlich. Außerdem arbeiten wir mit einem CRM-Sys-



Mit dem Einsatz von Post-Consumer-Rezyklat (PCR) schließt INFOLIO den Materialkreislauf – gebrauchte Folien werden gesammelt, recycelt und zu neuen Verpackungslösungen



Die Mitarbeitenden der INFOLIO Verpackungs GmbH sorgen im Lager dafür, dass jedes Produkt termingerecht und in bester Qualität beim Kunden ankommt – mit Erfahrung, Präzision und Teamgeist

KONTAKTDATEN

INFOLIO Verpackungs GmbH
Im Teich 11 + 13

91235 Velden
Deutschland

+49 9152 408880

kontakt@infolio-verpackungen.de
www.infolio-verpackungen.de

infolio
GROUP

tem, über das wir Kundenbeziehungen pflegen und regelmäßig Newsletter versenden. Wenn es erforderlich ist, fahren unsere Kollegen aber auch raus zum Kunden.

Wir haben sämtliche Abläufe digitalisiert und alle Daten in der Cloud, sodass jeder Mitarbeitende von überall aus arbeiten kann. Das ist Teil unserer Philosophie: Wir wollen flexibel bleiben und schnell reagieren können – egal, wo wir sind. Auch die Zusammenarbeit mit Partnern, Druckereien oder in der Extrusion läuft digital. Nur bei bestimmten Produktionsschritten braucht es noch den persönlichen Austausch.

Wirtschaftsforum: Ein wichtiges Thema in Ihrer Branche ist Nachhaltigkeit. Wie gehen Sie damit um?

Vivienne Barrabas: Das Thema ist fester Bestandteil unserer Unternehmensstrategie. Wir sind nach ISO 14001 zertifiziert und seit zwei Jahren als klimaneutrales Unternehmen ausgezeichnet. Unsere Firmenfahrzeuge sind, je nach Standort, teilweise elektrisch, wir betreiben eine Photovoltaikanlage und verbessern unsere Energieeffizienz stetig. Besonders stolz sind wir aber auf unseren geschlossenen Materialkreislauf: Mit der INFOLIO Recycling GmbH holen wir gebrauchte Folien bei Kunden ab, recyceln sie

und führen sie als sogenanntes PCR-Material – also Post-Consumer-Rezyklat – wieder in den Produktionsprozess zurück. Dieses Material besteht vollständig aus Altfolien und kann in vielen Bereichen die Neuware ersetzen – ausgenommen ist nur die Lebensmittelindustrie, wo das rechtlich noch nicht erlaubt ist. Das Schöne daran: Unsere Kunden sparen damit nicht nur CO₂, sondern auch Kosten – ab 80% PCR-Anteil entfällt die Kunststoffsteuer, und die Produkte dürfen das Umweltzeichen 'Blauer Engel' tragen.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet INFOLIO von anderen Anbietern am Markt?

Vivienne Barrabas: Unser großer Vorteil ist, dass wir innerhalb unserer Unternehmensgruppe den gesamten Kreislauf selbst abbilden können – von der Abholung der Abfälle bis zur Lieferung des Rezyklats. Andere Anbieter müssen für einzelne Schritte Partner einbinden. Bei uns bleibt alles in einer Hand, und das schafft Vertrauen. Außerdem haben wir ein starkes Team mit über 40 Jahren Folienerfahrung. Wir sind ehrlich, direkt und scheuen keine Diskussion, wenn es um die richtige Lösung geht. Unser Ziel ist es, Kunden aufzuklären und partnerschaftlich zu begleiten – gerade weil das Thema Kunststoff emotional diskutiert wird.

KI trifft Ingenieurskunst – Transparenz für komplexe Softwarewelten



Ob im Auto, im Flugzeug oder im Kraftwerk – Software entscheidet heute über Sicherheit, Effizienz und Leistung. Doch kaum jemand weiß, was im Hintergrund wirklich passiert. Genau hier setzt die Concentrio AG aus München an. Das Unternehmen hat ein intelligentes Analysetool entwickelt, das komplexe Softwarestrukturen sichtbar und verständlich macht – eine technologische Innovation mit enormer Tragweite für ganze Industriezweige. Im Gespräch erklärt Geschäftsführer Stephan Mauk, wie aus einer Ingenieursidee ein marktreifes Produkt wurde, das nun mithilfe künstlicher Intelligenz neue Maßstäbe setzt. Er spricht über den Mut, technologische Grenzen zu verschieben und über die Bedeutung von Teamgeist und Leidenschaft.

Interview mit
Dipl.-Ing. Stephan Mauk,
Vorstand
der Concentrio AG

Wirtschaftsforum: Herr Mauk, Sie sind Gründer und Vorstand der Concentrio AG. Wie ist Ihr Unternehmen entstanden?

Stephan Mauk: Der Ursprung liegt in unserer Schwesterfirma, der Jember GmbH, einem Engineering-Dienstleister für die Auto-

mobilitätsindustrie. Dort entstand bei einem Kundenprojekt der Bedarf nach einem Tool, das die immer komplexeren Softwarestrukturen in Fahrzeugen beherrschbar macht. Wir haben erkannt: Das Problem lässt sich nicht mehr in Excel lösen. Also haben wir gesagt, wir übernehmen das Risiko und entwickeln ein Produkt auf eigene Kosten. So wurde die

Concentrio AG geboren. Heute ist unser Tool marktreif, produktiv im Einsatz und wird von der Industrie genutzt – ein spannender Weg von der Idee bis zur Umsetzung.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt künstliche Intelligenz in Ihrer Arbeit?

Stephan Mauk: Als wir starteten, war KI noch kein Thema. Unsere Stärke lag in der Arbeit mit leistungsfähigen Graphdatenbanken. Heute gehen wir den nächsten Schritt: Wir kombinieren diese Technologie mit KI, um große Datenmengen effizienter zu sortieren, zu clustern und für Anwender



Intelligenz trifft Antrieb: Mit innovativer Softwareanalyse schafft Concentrio Klarheit in den digitalen Strukturen moderner Fahrzeuge

verständlich darzustellen. Dadurch werden unsere Lösungen schneller, anwenderfreundlicher und eröffnen neue Use Cases, die ohne KI gar nicht realisierbar wären.

Wirtschaftsforum: Wie ist Concentrio heute aufgestellt?

Stephan Mauk: Wir beschäftigen rund 30 Mitarbeitende und erzielen aktuell einen Jahresumsatz im einstelligen Millionenbereich – mit Schwankungen, je nach Lizenzgeschäft. Die letzten Jahre haben wir stark investiert, um unser Produkt stabil und skalierbar zu machen. Jetzt sind wir in der Phase, in der wir wachsen und den Markt breiter erschließen wollen.

Wirtschaftsforum: Ihre Rolle als Gründer hat sich im Laufe der Zeit sicher verändert. Wie sieht Ihr Aufgabenfeld heute aus?

Stephan Mauk: Früher war ich selbst tief in der Technik – heute habe ich ein starkes Team um mich. Unser Produktverantwortlicher leitet das operative Geschäft, unser CTO verantwortet die Technik. Ich selbst konzentriere mich auf Strategie, Management und Finanzen, um das Unternehmen gezielt zu steuern und unsere Innovationskraft weiterzuentwickeln. Wichtig ist mir, dass wir

als Arbeitgeber attraktiv bleiben – gerade für junge Informatiker, die etwas bewegen wollen. Wir verstehen uns als Pioniere, und wer bei uns arbeitet, gestaltet die Technologie von morgen aktiv mit.

Wirtschaftsforum: Welche Branchen sprechen Sie mit Ihrer Software an?

Stephan Mauk: Unser Tool ist branchenunabhängig – überall dort, wo komplexe Software existiert, sind wir zu Hause. Historisch kommen wir aus der Automobilindustrie, aber wir sehen enormes Potenzial unter anderem in der Luftfahrt, Raumfahrt und in der Energiebranche. Unsere Technologie stammt teilweise aus der Absicherung von Atomkraftwerken, also hochsicheren Systemen. Themen wie Cybersecurity und Softwaresicherheit sind zentrale Zukunftsfelder, in denen wir stark wachsen wollen.

Wirtschaftsforum: Wie kann man sich die Funktionsweise Ihres Tools vorstellen?

Stephan Mauk: Unsere Vision ist, komplexe Software für Kunden verständlich zu machen. Wir analysieren Code und zeigen, was tatsächlich passiert – also wer mit wem spricht und wie Systeme interagieren. Das nen-

nen wir „die Wahrheit“, weil wir nicht mit Spezifikationen arbeiten, sondern mit dem, was real programmiert wurde. Damit können wir sichtbar machen, was sich bei Softwareänderungen verändert, wo Tests nötig sind oder wo Schwachstellen bestehen. Gerade in sicherheitskritischen Anwendungen spart das Zeit, Geld und minimiert Risiken.

Wirtschaftsforum: Wie machen Sie Ihre Lösungen bekannt – gerade als technisches Start-up?

Stephan Mauk: Wir sind stark technisch geprägt, und viele unserer Kontakte entstehen aus dem persönlichen Netzwerk oder durch Mundpropaganda. Daneben sind wir auf LinkedIn aktiv, halten Vorträge auf Fachkonferenzen und beteiligen uns an Standardisierungsprojekten. Wir wissen, dass wir im Marketing noch aufholen müssen – aber die besten Referenzen sind zufriedene Kunden, die unsere Lösung im Einsatz haben.

Wirtschaftsforum: Was treibt Sie persönlich an, und wo sehen Sie die Zukunft der Concentrio AG?

Stephan Mauk: Für mich ist Concentrio ein Stück weit wie ein eigenes Kind – von der Idee bis zum marktreifen Produkt. Mich motiviert, dass wir mit unserer

Technologie reale Probleme lösen und die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden stärken. In den nächsten Jahren wollen wir unseren Kundenstamm erweitern, neue Märkte erschließen und unser Produkt international sichtbar machen. Langfristig träume ich von einem kleinen Börsengang – ein schöner Meilenstein für ein deutsches Technologieunternehmen. Gleichzeitig bin ich stolz auf unser Team: ein kleines Unternehmen mit großem Zusammenhalt. Viele Mitarbeitende sind seit Jahren dabei, bringen Leidenschaft und Neugier mit – das ist unser größter Erfolgsfaktor.



concentrio

KONTAKTDATEN

Concentrio AG
Riesstraße 12
80992 München
Deutschland
☎ +49 89 998296080
info@concentrio.io
www.concentrio.io



Interview mit



Dr. Ludwig Dobmeier,
Geschäftsführer
der EDV- und Elektrotechnik
Hardy Barth GmbH

Wenn Nachhaltigkeit unter Strom steht

Die Energiewende ist kein Zukunftsprojekt mehr – sie passiert jetzt. Die EDV- und Elektrotechnik Hardy Barth GmbH aus Birgland-Schwend steht seit 25 Jahren für technische Pionierarbeit in den Bereichen Photovoltaik, Batteriespeicher und Ladeinfrastruktur. Geschäftsführer Dr. Ludwig Dobmeier erzählt, wie Hardy Barth die Energiewende aktiv mitgestaltet, welche Chancen sich derzeit bieten – und warum gerade jetzt der ideale Zeitpunkt für Investitionen in Photovoltaik ist.



Energie im Containerformat: Der FENECON Industrial XL speichert Sonnenstrom im industriellen Maßstab – kompakt, leistungsstark und zukunftsweisend



In der vollständig energieautarken Halle der Hardy Barth GmbH wird an 365 Tagen im Jahr kein Strom aus dem Netz bezogen

Wirtschaftsforum: Herr Dr. Dobmeier, Sie sind erst seit Kurzem Geschäftsführer bei Hardy Barth. Was hat Sie an diesem Unternehmen besonders gereizt?

Dr. Ludwig Dobmeier: Ich bin seit diesem Jahr im Unternehmen und verantworte dort den kaufmännischen Bereich – vom Vertrieb über die Organisation bis hin zur Strategie. Mich hat das Unternehmen aus mehreren Gründen sofort überzeugt: Zum einen,

weil ich aus der Region komme und es spannend finde, wie viele sogenannte Hidden Champions hier beheimatet sind und einen positiven Beitrag zu unserer Wirtschaft leisten. Zum anderen, weil Hardy Barth in einer Branche tätig ist, die unmittelbar Zukunft gestaltet. Wir arbeiten an Lösungen, die die Energieversorgung von morgen prägen – das ist nicht nur wirtschaftlich spannend, sondern auch gesellschaftlich sinnvoll.

Wirtschaftsforum: Das Unternehmen hat ja eine beeindruckende Entwicklung hinter sich. Wie hat sich Hardy Barth in den letzten 25 Jahren verändert?

Dr. Ludwig Dobmeier: Gestartet ist alles als klassischer Elektrofachbetrieb von Hardy Barth. 2001 wurde die erste Photovoltaikanlage installiert – damals noch mit echtem Pioniergeist. 2010 folgte der erste Batteriespeicher, und 2012 haben wir die

E-Mobilität als neues Standbein aufgebaut. Unsere erste selbst entwickelte Wallbox war damals eine echte Innovation. Heute produzieren wir diese in unserer eigenen, energieautarken Produktionshalle. Wir sind also vom Handwerksbetrieb zum Technologieführer für nachhaltige Energielösungen gewachsen.

Wirtschaftsforum: Welche Leistungen bietet Hardy Barth heute an?

Dr. Ludwig Dobmeier: Wir planen, installieren und warten Photovoltaikanlagen, Batteriespeicher und Ladeinfrastruktur – sowohl für Privatkunden als auch für Unternehmen und Kommunen. Besonders wichtig ist uns das Prinzip ‘Alles aus einer Hand’: Von der Planung über die Anlagenertifizierung und Inbetriebnahme bis hin zur Wartung übernehmen wir sämtliche Schritte. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf unserem KI-optimierten Energiemanagement. Damit vernetzen wir PV-Anlage, Speicher, Wärmepumpe und E-Auto intelligent, um Energieverbrauch und -kosten zu optimieren. So kann etwa das Auto genau dann geladen werden, wenn die Sonne scheint – für ein energetisch autarkes Zuhause oder Unternehmen.

Wirtschaftsforum: Sie haben die Wallbox-Produktion erwähnt. Wie wichtig ist dieser Bereich für Sie?

Dr. Ludwig Dobmeier: Sehr wichtig – und ein echtes Alleinstellungsmerkmal. Wir fertigen unsere Wallboxen in der Oberpfalz, also komplett „Made in Germany“.

Unser Angebot umfasst drei Varianten: eine kompakte Lösung für den privaten Bereich, eine Version für Unternehmen mit RFID-Zugang und eine eichrechtskonforme Ladesäule für den öffentlichen Raum. Diese Systeme entstehen in unserer Produktionshalle. Mit einer Kombination aus Photovoltaik auf dem Dach und an der Fassade, einem großen Batteriespeicher und Betonkernaktivierung läuft unsere Produktion 365 Tage im Jahr energieautark. Das ist gelebte Nachhaltigkeit im eigenen Unternehmen.

Wirtschaftsforum: Die Energiebranche ist stark in Bewegung. Welche Herausforderungen und Chancen sehen Sie aktuell?

Dr. Ludwig Dobmeier: Eine Herausforderung ist sicher die Unsicherheit im Markt. Obwohl die Komponentenpreise für Solarmodule derzeit auf einem Tiefstand sind – ein idealer Investitionszeitpunkt –, zögern viele Privatkunden, weil sie auf politische Entscheidungen oder neue Förderungen warten. Im gewerblichen Bereich sind es häufig die

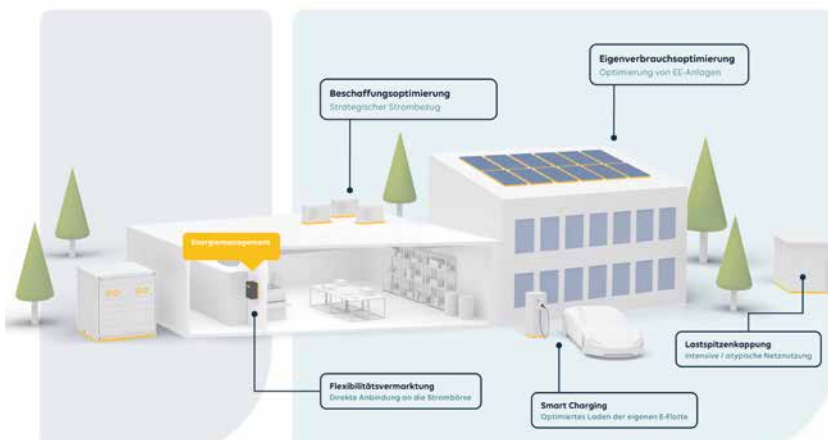
langen Genehmigungsprozesse, die Projekte verzögern. Auf der anderen Seite sind die Chancen riesig. Viele Unternehmensdächer in Deutschland sind noch ungenutzt, obwohl Photovoltaik längst wirtschaftlich ist. Gewerbliche Anlagen amortisieren sich oft in vier bis fünf Jahren, teilweise sogar schneller. Und mit einem Batteriespeicher lässt sich die Wirtschaftlichkeit weiter steigern, weil Lastspitzen gekappt und Energiekosten gesenkt werden. Wir sehen, dass der Speicherbereich gerade vom Pionier- in den Massenmarkt übergeht – das wird die Branche in den nächsten Jahren massiv verändern. Zusätzlich werden dynamische Stromtarife weiteres Momentum in den Markt bringen und die Relevanz von intelligentem Energiemanagement und Strombezug weiter erhöhen – und auf diese Weise nochmals deutliche Einsparpotenziale für Stromkosten bieten.

Wirtschaftsforum: Sie erwähnen die Ladeinfrastruktur. Welche Entwicklungen gibt es dort?

Dr. Ludwig Dobmeier: Hier passiert gerade sehr viel. Wir installieren inzwischen nicht nur AC-Ladepunkte für Pkw, sondern zunehmend auch DC-Schnelladellösungen für Elektro-Lkw. Dabei arbeiten wir unter anderem mit Systemen des Unternehmens E-Loaded, die Leistungen bis zu 1.000 kW erreichen. Zum Vergleich: Eine gute Schnellladesäule für Autos schafft 300 kW. Diese Technologie ermöglicht es, E-Lkw in einer Stunde komplett zu laden – ein wichtiger Schritt für die Elektrifizierung des Güterverkehrs.

Wirtschaftsforum: Wo möchten Sie mit Hardy Barth in den kommenden Jahren stehen?

Dr. Ludwig Dobmeier: Unser Ziel ist es, uns als führender Ansprechpartner für gewerbliche Batteriespeicher bis zu 10 MW zu etablieren und den Bereich DC-Ladeinfrastruktur konsequent auszubauen. Wer jetzt investiert, profitiert doppelt – durch niedrige Anschaffungskosten und hohe Ersparnisse bei den Stromkosten.



Die KI-gestützte Steuerung vernetzt Photovoltaikanlage, Speicher, Wallbox und Haushaltsgeräte zu einem optimal abgestimmten Gesamtsystem



Unternehmer mit Pioniergeist: Hardy Barth hat vor 25 Jahren den Grundstein gelegt

HARDY BARTH
edv.elektro.energie

KONTAKTDATEN

EDV- und Elektrotechnik Hardy Barth GmbH
Leinbergstraße 16
92262 Birgland/Schwend
Deutschland
☎ +49 9666 1880020
info@hardy-barth.de
www.hardy-barth.de

Medizin, die zuhört und weiterdenkt

Interview mit
Florian König,
Geschäftsführer
der HNO-Klinik Bogenhausen
Dr. Gaertner GmbH



Außenansicht der traditionsreichen Gaertnerklinik in München-Bogenhausen – drei denkmalgeschützte Villen, in denen moderne HNO-Medizin auf familiäre Atmosphäre trifft

Die Gesundheitsbranche in Deutschland befindet sich im tiefgreifenden Wandel: Kostendruck, Fachkräftemangel, Digitalisierung und die Krankenhausreform stellen Kliniken vor enorme Herausforderungen. Gerade in diesem Umfeld zeigen kleinere, spezialisierte Häuser, wie patientennahe Versorgung auch unter schwierigen Rahmenbedingungen gelingen kann. Ein Beispiel dafür ist die HNO-Klinik Bogenhausen Dr. Gaertner GmbH in München.

Wirtschaftsforum: Herr König, die HNO-Klinik Bogenhausen hat eine besondere Geschichte. Was macht sie heute aus?

Florian König: Unsere Klinik wurde 1953 gegründet und befindet sich bis heute in Familienhand. Dieses inhabergeführte Modell ist selten geworden – und es ist ein echter Vorteil. Wir haben kurze Entscheidungswege, können schnell reagieren und Veränderungen aktiv gestalten. Unser Standort besteht aus drei denkmalgeschützten Gründerzeitvillen

in exponierter Lage in München-Bogenhausen. Das ist ein außergewöhnliches Umfeld für eine Klinik: klein, persönlich und mit hoher Aufenthaltsqualität. Wir verfügen über 20 stationäre Betten, 40 Plätze in unserer HNO-psychosomatisch ausgerichteten Tagesklinik, ein Schlaflabor mit fünf Plätzen sowie ein vorgelagertes MVZ. Mit 25 Belegärzten und insgesamt rund 125 Mitarbeitenden behandeln wir jährlich über

2.800 Patienten. Diese Größe erlaubt uns, sehr individuell auf jeden Menschen einzugehen – genau das macht unseren Charakter aus.

Wirtschaftsforum: Ihr Haus gilt als 'Klinik des Volkes'. Was verstehen Sie darunter?

Florian König: Ganz einfach: Wir versorgen alle Patienten – gesetzlich Versicherte genauso wie

Privatversicherte. Viele Menschen im Umfeld glauben aufgrund der Lage oder der Architektur, wir seien ein reines Privatkrankenhaus. Das Gegenteil ist der Fall. Unser Anspruch ist es, hochwertige Medizin für jeden zugänglich zu machen. Hinzu kommt unser ganzheitliches Selbstverständnis: Wir betrachten den Menschen nicht allein aus medizinischer Perspektive, sondern auch psychologisch und sozial. Dieses biopsychosozial-

ale Modell prägt besonders unsere Tagesklinik, in der wir Patienten mit Tinnitus, Hörstörungen oder Schwindel interdisziplinär behandeln – von der HNO-Diagnostik über Psychotherapie bis zu Sinnes- und Bewegungstherapien.

Wirtschaftsforum: Der Gesundheitsmarkt steht stark unter Druck. Welche Herausforderungen begegnen Ihnen im Alltag?

Florian König: Die Liste ist lang: Personalmangel, steigende Kosten, überbordende Bürokratie, komplexe Digitalisierungs- und Nachhaltigkeitsvorgaben sowie die Unsicherheiten rund um die Krankenhausreform. Viele Kliniken arbeiten am Limit – und das gilt auch für kleinere Häuser wie unseres. Gerade im administrativen Bereich sind die Anforderungen enorm gestiegen. Wir müssen immer mehr nachweisen, dokumentieren, melden. Gleichzeitig steigen Energie- und Lebensmittelpreise, während die Refinanzierung nur teilweise mithält. Für denkmalgeschützte Gebäude gelten zusätzliche Auflagen, etwa beim Thema Energieeffizienz. Das ist eine große Herausforderung.

Wirtschaftsforum: Was hilft Ihnen, diesen Druck abzufedern?

Florian König: Erstens unsere Größe. Als kleines, flexibles Haus können wir schneller Entscheidungen treffen als große Klinikkonzerne.



Der Empfangs- und Aufnahmebereich der Tagesklinik: ein freundlicher Einstieg in die ganzheitliche Behandlung der Patienten

Zweitens Digitalisierung. Wirklich sinnvoll umgesetzt, erleichtert sie viele Prozesse und entlastet das Personal. Wir arbeiten an umfassend digitalen Patientenakten, digitalen OP-Dokumentationen, automatisierten Verwaltungsprozessen und KI-gestützten Anwendungen, etwa in der Abrechnung oder Terminplanung. Das schafft Zeit für das, was im Mittelpunkt stehen soll: den Patienten. Drittens ein breites Leistungsportfolio. Neben der HNO-Chirurgie und unserer Tagesklinik bauen wir die Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie aus, weil wir hier eine wachsende Nachfrage sehen. Gleichzeitig entlasten wir große Maximalversorger, indem wir unkomplizierte Eingriffe übernehmen, damit Universitätskliniken sich stärker auf komplexe Fälle konzentrieren können.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet Ihr Haus besonders von größeren Krankenhäusern?

Florian König: Unser Setting: Die drei Villen wirken nicht wie ein klassisches Krankenhaus – und genauso erleben es unsere Patienten. Es ist ruhig, überschaubar und persönlich. Dazu kommt unsere eigene Küche, die frisch kocht. Auch das trägt zur Genesung bei. Außerdem arbeiten unsere Belegärzte eng mit unseren eigenen Fachkräften zusammen. Für Patienten bedeutet das Kontinuität – vom ersten Praxisbesuch bis zur Nachsorge. Diese durchgehende Betreuung ist ein echter Qualitätsgewinn.

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie in die Zukunft – trotz aller Unsicherheiten?

Florian König: Mit Realismus, aber auch Zuversicht. Die Gesundheitsversorgung wird sich weiter verändern müssen. Wir arbeiten an einer langfristigen strategischen Aufstellung, die verschiedene Standbeine ver-



KONTAKTDATEN

HNO-Klinik Bogenhausen
Dr. Gaertner GmbH
Possartstraße 29-33
81679 München
Deutschland
☎ +49 89 9989020
info@gaertnerklinik.de
www.gaertnerklinik.de

eint: operative HNO-Medizin, konservative Behandlung, HNO-psychosomatische Versorgung und spezialisierte Bereiche wie die MKG-Chirurgie. Damit wollen wir zukunftsfähig bleiben und weiterhin das tun, was unsere Klinik seit 70 Jahren auszeichnet: Menschen helfen, Lebensqualität verbessern und ein Umfeld schaffen, das medizinische Exzellenz und persönliche Zuwendung vereint.

Wirtschaftsforum: Was motiviert Sie persönlich an Ihrer Aufgabe?

Florian König: Ganz klar der Einfluss auf das Wohl der Patienten. Wenn wir dazu beitragen können, Beschwerden zu lindern, Ängste zu nehmen und den Alltag der Menschen spürbar zu verbessern, dann ist das jede Herausforderung wert. Unsere Arbeit hat direkte Wirkung – und das ist jeden Tag mein Antrieb.



Griechenland zählt zu den beliebtesten Revieren von Sun Charter



Der Katamaran Fountaine Pajot Lucia 40 gehört zur modernen Premium-Flotte



Die Marina dell'Isola im Golfo di Marinella liegt auf einer privaten Insel vor Sardinien

Interview mit



Marko Zacherl,
Geschäftsführer
der Sun Charter GmbH

Kurs auf Premiumklasse

Der Yacht-Chartermarkt steht unter Druck: Steigende Kosten, sinkende Nachfrage und harter Verdrängungswettbewerb zwingen viele Anbieter in die Knie. Doch während andere kämpfen, hat die Sun Charter GmbH in nur zwei Jahren eine beeindruckende Trendwende geschafft. Eine Erfolgsgeschichte über Qualität, konsequentes Management und den Mut zur Veränderung.

Ende 2023 übernahm Marko Zacherl die Geschäftsführung und fand ein Unternehmen in der Krise vor: Es verzeichnete ein deutlich negatives operatives Ergebnis und sah sich zugleich mit mehreren rechtlichen Auseinandersetzungen konfrontiert. In der Folge wurde ein umfassender Neustart eingeleitet: Ein Großteil der Belegschaft wurde neu aufgestellt, um die Organisation strukturell und strategisch neu auszurichten. Die Buchungszentrale wurde in die Schwesterfirma Pitter Yachtcharter integriert – Teil der Nautic Alliance Holding, zu der Sun Charter seit 2022 gehört. Gleichzeitig drückte Marko Zacherl die Kosten: Einsparung von Mietkosten im fünfstelligen Bereich, optimierte Lagerhaltung, verschlankte Prozesse. Zwei Jahre später zeigt sich: Die harte Arbeit trägt Früch-

te. Die Reklamationsrate sank auf 3%. Die Buchungen legten um 30% zu, höhere Preise ließen sich durchsetzen, neue Schiffe kamen in die Flotte. „Wir haben Eigner, die uns endlich wieder loben“, sagt Marko Zacherl.

Premiumanbieter mit klarem Profil

Die Flotte von 70 Segelyachten und Katamaranen in Größen von 10 bis 16 m bedient vor allem den deutschsprachigen Raum, aber auch internationale Kunden über 1.500 angeschlossene Agenturen. Die Standorte liegen strategisch günstig: Puerto Ferraio auf Elba, Golf Aranci auf Sardinien, Palma de Mallorca, Lefkas und Korfu. „Wir sehen uns definitiv bei den Premiumanbietern“, sagt Marko Zacherl. Sogar andere Flottenbetreiber fragen mittlerweile an, ob

Sun Charter ihre Boote servicieren kann. Sieben Boote wechselten allein in diesem Jahr von Wettbewerbern zu Sun Charter.

Strategie für schwierige Zeiten

Für die Zukunft setzt Marko Zacherl auf organisches Wachstum statt kostspielige Expansion. „Nächstes Jahr wird hart“, prognostiziert er mit Blick auf den Markt. Während viele Wettbewerber unter Druck geraten und Preise abstürzen werden, konzentriert sich Sun Charter auf seine Stärken: erstklassigen Winterservice, transparente Kommunikation und ein neues digitales Eignerportal. Dort können Bootseigner künftig jeden Wartungsschritt live verfolgen. Statt neue Basen zu eröffnen, investiert das Unternehmen in Personal, faire Löhne und Bonussysteme. Das Ziel: die

Flotte in fünf Jahren auf 140 Boote verdoppeln. Als Teil der Nautic Alliance profitiert Sun Charter von starken Synergien. Während die Schwestergesellschaft Pitter Yachtcharter in Kroatien Marktführer ist, deckt Sun Charter den westlichen Mittelmeerraum ab.



KONTAKTDATEN

Sun Charter GmbH
Chiemseestraße 65
83233 Bernau am Chiemsee
Deutschland
☎ +49 8171 29905
info@suncharter.de
www.suncharter.de

Kontakte

BADEN-WÜRTTEMBERG

Bruch & Söhne GmbH & Co. KG
Im Barnholz 6
74731 Walldürn
Deutschland
☎ +49 6282 932280
info@schrott-bruch.de
www.schrott-bruch.de

LINCK Holzverarbeitungstechnik GmbH
Appenweierer Straße 46
77704 Oberkirch
Deutschland
☎ +49 7802 9330
info@linck.com
www.linck.com

HESSEN

Embarcadero Germany GmbH
Südliche Ringstraße 175
63225 Langen
Deutschland
☎ +49 6103 3866100
germany.info@embarcadero.com
www.embarcadero.com/de

ÖSTERREICH

Autohaus Harmtodt GmbH
Hauptstraße 240
8232 Grafendorf bei Hartberg
Österreich
☎ +43 3338 2275
info@harmtodt.bmw.at
www.harmtodt.com

Sohm HolzBautechnik GmbH
Bübel 818
6861 Alberschwende
Österreich
☎ +43 5579 71150
office@sohm-holzbau.at
www.sohm-holzbau.at

BAYERN

FBR Facondrehteile GmbH
Industriegebiet 1
87755 Kirchhaslach
Deutschland
☎ +49 83333 92300
info@fbr-gmbh.de
www.fbr-gmbh.de

INFOLIO Verpackungs GmbH
Im Teich 11 + 13
91235 Velden
Deutschland
☎ +49 9152 408880
kontakt@infolio-verpackungen.de
www.infolio-verpackungen.de

Concentrio AG
Riesstraße 12
80992 München
Deutschland
☎ +49 89 998296080
info@concentrio.io
www.concentrio.io

EDV- und Elektrotechnik Hardy Barth
GmbH
Leinbergstraße 16
92262 Birgland/Schwend
Deutschland
☎ +49 9666 1880020
info@hardy-barth.de
www.hardy-barth.de

HNO-Klinik Bogenhausen Dr. Gaertner
GmbH
Possartstraße 29-33
81679 München
Deutschland
☎ +49 89 9989020
info@gaertnerklinik.de
www.gaertnerklinik.de

Sun Charter GmbH
Chiemseestraße 65
83233 Bernau am Chiemsee
Deutschland
☎ +49 8171 29905
info@suncharter.de
www.suncharter.de

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